

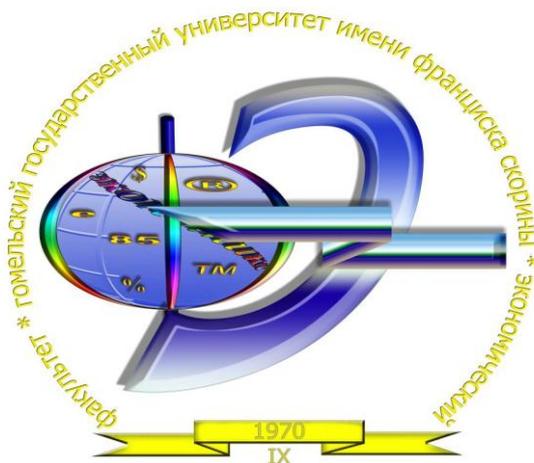
Министерство образования Республики Беларусь

Учреждение образования
«Гомельский государственный университет
имени Франциска Скорины»

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

*Материалы
VI международной научно-практической конференции
студентов и магистрантов*

(Гомель, 15 марта 2018 года)



Гомель
ГГУ им. Ф. Скорины
2018

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.

Издание адресовано 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

СОДЕРЖАНИЕ

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ПРИОРИТЕТЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

<i>Абдыев Ы. Г.</i> Государственные закупки как составляющая инновационного развития страны	11
<i>Асеева В. Н.</i> Методологические подходы к исследованию уровня социально-экономического развития региона.	13
<i>Бычкова Е. О.</i> Инновационное развитие экономик стран-членов Евразийского экономического союза	15
<i>Ван Ичуань.</i> Транснациональные корпорации: сущность, отличительные черты и стратегии развития.	16
<i>Голёнок Ю. Н., Манюк А. Н.</i> Пилотные проекты строительства энергоэффективных жилых домов.	18
<i>Громова М. Б.</i> Продовольственная безопасность Российской Федерации.	20
<i>Гурская Н. В., Мацкевич А. А.</i> Социальные сети в жизни белорусов.	22
<i>Зубарева Е. П.</i> Роль свободных экономических зон в инновационном развитии Китая.	24
<i>Зубронов А. А.</i> Особенности организации малого бизнеса в современной экономике Республики Беларусь.	26
<i>Капацевич С. Н.</i> Государственно-частное партнёрство как перспектива развития инфраструктуры регионов.	28
<i>Каст И. С.</i> Стратегические приоритеты инновационного развития Республики Беларусь на современном этапе	30
<i>Кириленкова К. Д.</i> Проблема неравномерности распределения доходов в Республике Беларусь.	32
<i>Кириленкова К. Д., Потапенко Е. М.</i> Развитие сферы услуг в Республике Беларусь.	34
<i>Князев Д. В.</i> Развитие туризма в Республике Беларусь: основные проблемы и пути их решения.	36
<i>Ковалёв Д. В.</i> Государственно-частное партнёрство – средство преодоления ограниченности в финансировании проектов.	38
<i>Кожевникова Д. О.</i> Направления интенсификации инновационных процессов в Республике Беларусь на современном этапе.	40
<i>Козырев Н. И.</i> Роль инноваций в повышении конкурентоспособности страны.	42
<i>Коробыко Н. П.</i> Государственное регулирование рынка труда в Республике Беларусь.	43
<i>Костюченко В. А.</i> Проблемы развития института оценки регулирующего воздействия нормативных правовых актов: российский опыт.	45
<i>Кривицкая А. С.</i> Государственно-частное партнёрство: специфика и перспективы развития в Республике Беларусь.	47
<i>Кривцова А. А., Чучман А. А.</i> Триполье как туристический феномен Киевского региона	49
<i>Кропикова О. С.</i> Государственное регулирование здоровья народа и демографической безопасности Республики Беларусь	50
<i>Кудрявцев Э. А.</i> Проблемы финансирования оплаты труда работников системы образования России и Курской области как фактор качества образования.	52
<i>Лебединская Н. Н.</i> Государственное регулирование развития цифровой экономики и информационного общества в Республике Беларусь	53

Лешко Ю. С. Развитие инновационной инфраструктуры в Республике Беларусь.	55
Маммедова Х. А. Особенности механизма государственно-частного партнёрства в Туркменистане	57
Мбакпуо Дж. О. Иностраный и местный капитал в экономике Нигерии	58
Меркулова М. П. Роль инвестиций в экономике Курской области	61
Можей К. А. Управление проектами регионального развития с помощью механизма государственно-частного партнёрства.	63
Матова Е. В. Влияние прямых иностранных инвестиций на экономическое развитие Российской Федерации	64
Моисеева А. Е. Экономические перспективы развития транзитного потенциала Республики Казахстан.	66
Моисей С. М., Плахотнюк А. Н. Важность формирования целостного туристического продукта для экономического развития города Глухова.	68
Никитенко А. В. Европейский банк развития в Республике Беларусь: поддержка малого и среднего бизнеса	70
Осипцов Д. А. Влияние научно-технического прогресса на развитие экономики Республики Беларусь	72
Павлович А. И. Государственное регулирование образования и молодёжной политики Республики Беларусь.	74
Пархалин В. В. Основные направления развития предприятий оборонного сектора в Республике Беларусь	76
Пашнин А. О. Краудфандинговая платформа – ULEJ: особенности использования в Беларуси.	77
Пискунова С. С., Коваленко В. В. Применение процессного подхода в управлении воспитательной деятельностью в общеобразовательном учреждении.	79
Потапенко Е. М. Проблемы и особенности развития малого и среднего бизнеса в Республике Беларусь.	81
Раколович Д. В. Современное состояние и тенденции развития мясной отрасли в Республике Беларусь.	83
Рогова О. А. Государственное регулирование доходов населения в Республике Беларусь как фактор роста инвестиционной активности	85
Руденко Р. С., Серикова Е. И. Практико-ориентированная подготовка кадров как основа инновационного развития Республики Беларусь	87
Сосунова Н. А. Поддержка и развитие инновационной деятельности в Республике Беларусь.	89
Сусаренко М. Ю. Развитие рынка электромобилей и его влияние на транспортную отрасль.	91
Томашев П. И. Государственное регулирование туризма в Республике Беларусь	92
Усова К. В., Шевандо О. А. Проблемы и перспективы развития внешнеэкономической деятельности Республики Беларусь	94
Фёдорова Е. И. Инновационные подходы в развитии горнолыжного туризма в России (на примере Красной Поляны).	96
Фицнер Е. И. Современные тенденции и особенности развития государственного сектора за рубежом	98
Харланов В. В. Роль многофункциональных центров в процессе предоставления государственных и муниципальных услуг.	100
Ходжанязов С. И. Инструменты реализации жилищной политики государства: ипотека.	103

<i>Ходосок К. Г.</i> Направления совершенствования инвестиционной политики Республики Беларусь.	104
<i>Хувджерев Н. Я.</i> Глобализация финансовых рынков	106
<i>Царикевич М. А.</i> Особенности функционирования и выявление негативных факторов развития свободных экономических зон в Республики Беларусь.	107
<i>Шилец И. В.</i> Инвестиционный договор как инструмент привлечения прямых иностранных инвестиций: практика и перспективы применения в Республике Беларусь.	109
<i>Шириев Б. Т.</i> Африканский континент как сфера экономических интересов Республики Беларусь	111
<i>Шкляр М. П.</i> «Зелёная экономика» – стратегический вектор экономического развития.	113
<i>Шмаглей О. А.</i> Современные тенденции государственного долга в мире и Республике Беларусь.	115
<i>Ян Сяохуэй.</i> Инвестиционные проекты Китая в XXI веке	117
<i>Рыбченко Д. А.</i> Модели поведения человека в экономической политике: «экономический человек»	118

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЕМ РЕГИОНАЛЬНЫХ СИСТЕМ

<i>Артюшенко В. Ю., Евтушенко К. Н.</i> Тайм-менеджмент: советы для начинающих.	120
<i>Ахвердян Э. Г.</i> Реализация ВМР-системы для нормативно-правовых документов в пакете ELMA.	121
<i>Башилак М. А.</i> Интернет-технологии при взаимодействии с целевыми аудиториями на рынке образовательных услуг Беларуси	123
<i>Богдан Я. А.</i> Сопротивление персонала внедрению инноваций в организацию	125
<i>Булатова А. С., Бабок Е. А.</i> Особенности проведения ремонтов оборудования в энергетике Республики Беларусь.	127
<i>Брель М. В.</i> Тимбилдинг как инструмент снижения текучести кадров на предприятии (на примере ОАО «САЛЕО-Гомель»).	129
<i>Гаврилова Н. И.</i> Использование эконометрических моделей для оценки финансовой безопасности организаций.	130
<i>Гайкова А. О.</i> Организационная культура как инструмент эффективного управления персоналом.	132
<i>Гареленко А. А.</i> Стили и методы руководства и их влияние на организационное поведение сотрудников (на примере ОАО «ГЛЗ «Центролит»).	134
<i>Глушакова П. П.</i> Проект социального предпринимательства «Школа туризма ГГУ имени Ф. Скорины».	136
<i>Господарева А. А.</i> Методические основы исследований маркетинговой деятельности организаций на внешних рынках	138
<i>Гракова А. С.</i> Инновационный менеджмент в системе общего менеджмента предприятия	140
<i>Джобавва С. Ю.</i> Исследование рынков сбыта ОАО «Электроаппаратура».	142
<i>Дубакина И. И.</i> Разработка плана маркетинговых исследований с использованием SWOT-анализа (на примере ОАО «Авиакомпания Гродно»).	144
<i>Дударенко М. В.</i> Зарубежный опыт антикризисного управления и возможности его использования на предприятиях в Республике Беларусь.	146

Жарко Ю. С. Развитие промышленности строительных материалов в Республике Беларусь в условиях экономической интеграции	148
Жумадурдыев Д. Ж. Современное состояние и проблемы обновления основных средств промышленных организаций.	150
Карпенко А. В. Экономическая безопасность предприятия: угрозы и факторы риска.	152
Католикова Д. С. К вопросу обновления основных средств организации.	154
Клепикова Ю. В. Обзор основных тенденций развития малого и среднего предпринимательства в Республике Беларусь	156
Колесник Я. В. Инновационная активность и её роль в стратегии развития предприятия.	158
Концевая А. С. Ресурсосбережение в системе повышения эффективности деятельности промышленных организаций.	159
Кудравец В. В. Маркетинг в социальных сетях (на примере ОАО «Гомсельмаш»).	161
Кузьменко А. А. Интегрированные маркетинговые коммуникации на рынке товаров промышленного назначения.	163
Латаш Ю. А. «Зелёное строительство»: преимущества и направления развития	165
Левчук И. С. Выявление резервов и пути повышения экономической эффективности производства зерновой продукции	167
Марчук В. А. Лесоаграрная интеграция как основа развития туризма в сельских районах.	169
Мелещя Ю. В. Оценка эффективности использования оборотных средств ОАО «Гомельский мотороремонтный завод»	170
Пискарёв А. С. Анализ чувствительности ключевых показателей бизнеса к современным трансформациям.	172
Плаксюк А. С. Регламентация бизнес-процессов системы менеджмента качества университета	174
Побединский А. Э. Совершенствование таможенного регулирования как один из аспектов развития системы государственного управления Республики Беларусь.	176
Полякова О. И. Динамика сертификации деятельности предприятий в Республике Беларусь по международным стандартам.	178
Римша А. А. Экспортный потенциал общественного питания (на примере Гродненского региона).	180
Румысов В. С. Автоматизация управления проектами путём распределения конкретных задач среди сотрудников организации	182
Сакович Е. В. Нейромаркетинг: понятие, эволюция, этапы	183
Сороколетова В. А. Проблемы и перспективы развития электромобильного транспорта в Республике Беларусь	185
Степанькова О. И. Совершенствование управления производительностью труда в КЖУП «Гомельский райжилкомхоз».	187
Сыч А. С. Методические подходы к оценке эффективности системы менеджмента качества организации.	189
Тетерич Е. С. Особенности планирования потребности в персонале в ОАО «Гомельский завод литья и нормалей».	191
Толстенкова М. А. Особенности организации оплаты труда работников КЖУП «Гомельский райжилкомхоз».	193
Тырлов И. А. Применение регламентации бизнес-процессов для управления частным репетиторским центром.	195

<i>Хачатрян Т. А.</i> Факторы, оказывающие влияние на дивидендную политику ОАО в Республике Беларусь.	197
<i>Чешко В. А.</i> Особенности тайм-менеджмента студента.	200
<i>Чуйко К. А.</i> Тайм-менеджмент: от теории к практике.	201
<i>Бондарчук В. А., Власенко А. А.</i> Мотивация в тайм-менеджменте.	203
<i>Зайцева И. И.</i> Совершенствование процесса набора персонала	205

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УЧЁТА, КОНТРОЛЯ И АНАЛИЗА КАК ИНСТРУМЕНТОВ ПОВЫШЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

<i>Баскина А. А.</i> Бухгалтерский баланс как информационная база для экономического анализа	207
<i>Богдан В. А.</i> Некоторые аспекты финансирования долгосрочных активов организации	209
<i>Ваганова Е. Н.</i> Совершенствование принципов признания выручки	210
<i>Вечёрка Е. В.</i> Предложение по совершенствованию методики анализа оборачиваемости дебиторской задолженности.	212
<i>Кириченко А. Н.</i> Финансовая стратегия организации: формирование этапов, пути реализации.	214
<i>Киселёв Д. Е.</i> Амортизация основных средств в кругообороте капитала.	216
<i>Клименко Ю. Н.</i> Пути совершенствования внутрихозяйственного контроля дебиторской задолженности	219
<i>Конопелько А. О.</i> Зарубежные методы оценки потенциального банкротства организации.	220
<i>Куцейко Е. А.</i> Применение рекомендаций МСФО для учёта дебиторской и кредиторской задолженности покупателей и заказчиков в Республике Беларусь.	222
<i>Лысенко А. И.</i> Совершенствование учёта операций с банковскими платёжными карточками в системе блокчейн.	224
<i>Можеева К. Д.</i> Подходы к составлению отчёта о движении денежных средств.	226
<i>Наумик А. В.</i> Проблемы распределения косвенных производственных затрат	228
<i>Медведик О. С.</i> Оценка эффективности использования средств на оплату труда в ОАО «Гомсельмаш».	230
<i>Муха Н. И.</i> Пути совершенствования состава отчётности о финансовых результатах и информационной базы их анализа.	232
<i>Осипенко Е. С.</i> Методы оптимизации денежных потоков организации.	234
<i>Ремизова А. Д.</i> Методы оценки кадрового потенциала организации	236
<i>Савицкий А. М.</i> Налоговый контроль в Республике Беларусь: основные проблемы и направления совершенствования.	238
<i>Сапожникова Д. С.</i> Разграничение вспомогательных, обслуживающих и подсобных производств: экономический и бухгалтерский подход.	240
<i>Смирнова Е. А.</i> Сравнительный анализ отечественного и зарубежного учёта ценных бумаг.	242
<i>Суглоб Т. В.</i> Проблемы контроля выпуска готовой продукции и пути их устранения.	244
<i>Тарасова Д. А.</i> Бухгалтерский учёт запасов в национальной и зарубежной системах учёта: основные различия и пути сближения	246

<i>Харламова А. П.</i> Использование эконометрических моделей для исследования налогообложения индивидуальных предпринимателей в Республике Беларусь.	248
<i>Хилькевич Е. И.</i> Подходы к оценке эффективности использования непроизводственных площадей в организациях.	250
<i>Шидловская Д. В.</i> Гармонизация содержания аудиторского заключения в Республике Беларусь и Российской Федерации в условиях применения международных стандартов аудита.	251
<i>Янушкевич Д. В.</i> Новый стандарт по учёту аренды МСФО (IFRS) 16	253

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ФИНАНСОВО-КРЕДИТНЫХ ОТНОШЕНИЙ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

<i>Агеев В. В.</i> Актуальные вопросы государственного регулирования цен.	256
<i>Андропова К. М.</i> Скидки как инструмент укрепления финансового состояния ОАО «САЛЕО-Гомель».	257
<i>Балацун О. А.</i> Совершенствование подоходного налогообложения индивидуальных предпринимателей.	259
<i>Барановская А. А., Куксина А. А.</i> Анализ сметной и плановой стоимости строительства жилых домов.	262
<i>Басалай М. Н.</i> Сущность криптовалюты, её значение на мировом финансово-кредитном рынке, текущее состояние и перспективы развития (на примере биткоина).	264
<i>Богданович А. В., Петрушкевич Ю. В.</i> Фундаментальные основы развития финансово-кредитных отношений в Республике Беларусь.	266
<i>Брюханова Н. А.</i> Налоговая система как инструмент государственного регулирования экономики.	268
<i>Григорьев В. Д.</i> Воздействие прямых иностранных инвестиций на состояние экономики страны-реципиента	270
<i>Дениско Н. М.</i> Пути совершенствования недостатков налоговой системы в Республике Беларусь.	272
<i>Жогло Е. А.</i> Финансы в системе государственного регулирования экономики.	273
<i>Кардашян М. А.</i> Страхование инновационных рисков в России	275
<i>Каретникова А. Н.</i> Имитационное моделирование как метод прогнозирования возможных финансовых результатов организации.	277
<i>Католикова Д. С.</i> Анализ программ финансовой поддержки женского предпринимательства в Республике Беларусь	279
<i>Кемезук О. В.</i> Инвестиционная политика Республики Беларусь и механизм её реализации.	281
<i>Клевченя О. В.</i> Управление денежными потоками в организациях общественного питания.	283
<i>Коваленко А. Л.</i> Проблемные аспекты налогообложения недвижимости в Республике Беларусь.	285
<i>Ковальчук Е. А.</i> Негосударственное пенсионное страхование в Республике Беларусь: предпосылки и перспективы развития.	287
<i>Комар Н. А.</i> Государственное регулирование иностранных инвестиций.	289
<i>Костандян В.</i> Добровольное медицинское страхование в России и проблемы его развития	290
<i>Косян А. В.</i> Банковское страхование.	292
<i>Куция К. С.</i> Проблемные аспекты управления дебиторской задолженностью организаций в контексте экономической несостоятельности и банкротства.	294

<i>Литовченко С. Н.</i> Особенности бюджетной политики Республики Беларусь. .	296
<i>Лобьян Э. Э.</i> Качество кредитного портфеля коммерческого банка	298
<i>Лукашова О. А.</i> Анализ привлечения иностранных инвестиций в реальный сектор экономики Гомельской области	300
<i>Макарова А. С.</i> Развитие страхования автотранспорта в России.	302
<i>Никитенко А. В.</i> Направления развития личного страхования в Республике Беларусь.	304
<i>Платонова К. Н.</i> Эконометрическая модель влияния факторов на объём кредитования в ОАО «АСБ Беларусбанк»	306
<i>Сигай А. В.</i> Проблемы финансирования вспомогательных служб машиностроительных предприятий в Республике Беларусь.	308
<i>Скребец В. И.</i> Значение кредитного рейтинга в банковской системе	309
<i>Сыропятко Е. В.</i> Направления совершенствования налоговой системы в Республике Беларусь.	311
<i>Тимошкова А. А.</i> Проблемы оптимизации налогообложения в Республике Беларусь	313
<i>Тозик Е. Ю.</i> Проблемные аспекты оценки кредитоспособности организаций в банковской практике Республики Беларусь.	315
<i>Федоренко В. А.</i> Проблемы венчурного финансирования инновационной деятельности в Республике Беларусь.	317
<i>Хлистунова А. В.</i> Анализ динамики и состояния прямых иностранных инвестиций в экономике Беларуси.	319
<i>Чечушко А. Е.</i> Методологические подходы к управлению прибылью коммерческого банка	321
<i>Шулековская О. П.</i> Совершенствование инвестиционного кредитования в Республике Беларусь.	323
<i>Школяр В. А.</i> Формирование ресурсной базы банка с учётом особенностей финансового поведения его клиентов (на примере ОАО «АСБ Беларусбанк») .	325
<i>Иванова Ивелина.</i> Финансирование проектов – риски и возможности развития в Болгарии	327
<i>Грачева Анна.</i> «Fintech-компании» – альтернатива традиционным банкам	329
<i>Харламова А. П.</i> Проблемные аспекты налогообложения индивидуальных предпринимателей.	331

ЭЛЕКТРОННАЯ КОММЕРЦИЯ И ИННОВАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

<i>Афанасенко С. В.</i> Оценка конкурентоспособности продукции предприятия . .	333
<i>Будько И. И.</i> Ключевые компетенции конкурентоспособности коммерческого предприятия.	335
<i>Голубева К. И.</i> Влияние электронного документооборота на эффективность работы организации.	337
<i>Дорофеева Е. Д.</i> Инновации в туристическом бизнесе	339
<i>Дробышевская И. А.</i> Материально-техническое обеспечение в управлении производством промышленных предприятий	340
<i>Дударчик А. С.</i> Social Media Marketing как инструмент маркетинговых коммуникаций промышленных предприятий.	342
<i>Жевнеренко Ю. В.</i> Резервы повышения конкурентоспособности продукции предприятия.	344

Казакова Н. Е. Формирование бизнес-процессов и их регламентация для архива предприятия.	346
Ковалёва Н. А. Маркетинговые коммуникации: эволюция практического инструментария.	348
Коробцова И. Н. Методика анализа ассортимента предприятия торговли.	349
Кохно В. В. Технологии Internet – основа электронной коммерции.	351
Купреенко А. С. СТЕP-анализ как метод оценки внешней среды предприятия. .	353
Матова Е. В. Основные проблемы развития малого и среднего предпринимательства в Республике Беларусь.	355
Мисоченко А. О. Совершенствование электронной коммерции ЗАО «Гомельлифт».	357
Науменко А. Г. Электронная коммерция как элемент управления цепями поставок.	359
Нижевич Н. С. Скидка как инструмент увеличения объёма продаж.	361
Пецевич И. В. Государственное регулирование малого предпринимательства.	363
Чашечкина Т. Л. Информационные технологии в управлении ассортиментом.	365

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ПРИОРИТЕТЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

Ы. Г. АБДЫЕВ

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

Науч. рук. **Б. В. Сорвилов,**

д-р экон. наук, проф.

ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ЗАКУПКИ КАК СОСТАВЛЯЮЩАЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ СТРАНЫ

В процессе выполнения своих целевых функций государство обычно сталкивается с проблемой материально-технического обеспечения. В большинстве случаев проблема решается путем приобретения различной материально-технической и интеллектуальной продукции. Государственный орган, распоряжаясь финансовыми ресурсами, действует в качестве уполномоченного представителя государства, а потому расходование средств налогоплательщиков должно осуществляться таким образом, чтобы обеспечить в максимальной степени реализацию государственных интересов. Как свидетельствует мировая практика, эффективное использование финансовых ресурсов государства для реализации его мероприятий осуществляется через государственные заказы.

Беря на себя ответственность и расходы за обеспечение общественными и общественно-производственными частными товарами, государство может производить их самостоятельно, финансируя эксплуатационные затраты организациям общественного сектора, а может закупать их у негосударственного сектора. Производство общественных благ, сосредоточенное в основном в общественном секторе, ныне во все более крупных размерах осуществляется или за его пределами, или в партнерстве с государственными и негосударственными предприятиями, учреждениями. На смену сугубо распределительному механизму обеспечения общества общественными благами приходит механизм купли-продажи. Каждый партнер берет на себя функции, которые он способен реализовать наилучшим образом. Государство чаще определяет цели и приоритеты программ, их параметры, выступает в роли движущей силы и организатора, осуществляет мониторинг и контроль, несет ответственность за результаты сотрудничества, создает финансовую основу кооперации. Негосударственные структуры в большей мере осуществляют само производство общественных благ.

Термин «государственные закупки» почти в каждой стране интерпретируется по-своему. В большинстве случаев речь идет о закупках за счет государственного бюджета на обеспечение жизнедеятельности и функционирования органов государственной власти. Может закупаться имеющаяся в наличии продукция, а также продукция, которая должна быть разработана и создана. При этом из понятия «закупки для государственных нужд» исключаются закупки товаров (работ, услуг), приобретаемых с целью их дальнейшей перепродажи [1, с. 91].

По своей экономической сущности категория «государственный заказ» отражает общественные потребности, выраженные через государственный спрос, «государственная закупка» по своей сущности является удовлетворенной (обеспеченной) государственной потребностью. Соответственно, под государственным заказом следует понимать обоснованную и оформленную потребность в товарах, работах и услугах для государственных нужд, под размещением государственного заказа понимаются действия по определению поставщиков (исполнителей, подрядчиков) для заключения с ними государственных контрактов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг.

Иначе, государственная закупка – удовлетворение государственных нужд методом приобретения товаров, работ и услуг на деньги из бюджета. Дороги и страхование автомобилей, больницы, приобретение медицинских препаратов и оборудования, госучреждения и ремонт помещений – всё это и многое другое, без чего не может обойтись человек, обеспечивает государство, реализуя чётко отлаженную и регламентированную систему госзакупок. В конечном итоге, именно в удовлетворении потребностей государства и заключается экономическая сущность государственных закупок.

Таким образом, система государственных закупок – это организованная совокупность взаимосвязанных и взаимозависимых элементов, обладающих целостностью и единством. Системе государственных закупок, как и любой другой экономической системе, присуща целесообразность. Деятельность ее субъектов в лице государственных уполномоченных органов и хозяйственных субъектов различных форм собственности в конечном итоге направлена на достижение свойственных данной системе цели, а именно – удовлетворение общественных потребностей.

Государство, увеличивая расходы на закупки, создает дополнительный спрос на товары и услуги, что вызывает рост ВВП. Получив оплату от государства за поставленную продукцию (товары, работы, услуги) хозяйствующие субъекты увеличивают свои расходы. Тем самым они способствуют увеличению общего спроса и ВВП. За счет этого механизма рост государственных расходов запускает процесс мультипликации (понятие «мультипликатор» означает «умножающий») национального дохода, аналогичный тому, который возникает при увеличении частных инвестиций.

Госзакупки выступают в качестве стимулирующего фактора для повышения макроэкономических показателей государства и регионов, как справедливо отмечается, «государственные закупки являются важным фактором формирования совокупного спроса и влияют на динамику роста экономики, обеспечение занятости населения» [2, с. 82]. Государство как субъект экономической деятельности, осуществляя значительные объемы закупок для удовлетворения общественных потребностей, способствует росту экономики, ее инновационному развитию, улучшению качества оказываемых социальных услуг. Необходимость удовлетворения потребностей государства порождает совокупность действий на разных уровнях хозяйствования, охватывая процессы производства, распределения, обмена и потребления конкретных материальных благ и услуг, которые являются полезными для функционирования государства [3, с. 26].

Таким образом, государственные закупки по своему влиянию на экономику носят комплексный характер. Система государственных закупок позволяет решить не только задачу обеспечения государственных нужд, но и выступает в качестве одного из основополагающих институтов государственного регулирования, в качестве важнейшего инструмента экономической политики государства [1, с. 22]. Со значительным ростом доходов бюджетной системы государственные закупки будут играть все более значимую роль в стимулировании роста экономической активности. В рамках процедур государственного заказа решаются практические вопросы финансирования строительства и ремонта дорожной сети, инженерно-энергетических коммуникаций, детских садов, школ, поликлиник, больниц, жилых и общественно-административных зданий и иных объектов, находящихся в ведении государства.

Список использованной литературы

1 Афанасьев, М.В. Государственные закупки в рыночной экономике / М.В. Афанасьев, Н.В. Афанасьева, В.А. Кныш – СПб.: СПбГУЭФ, 2004. – С. 91.

2 Огородникова, Т.В. Основы экономической теории: учеб. пособие / Т.В. Огородникова, С.В. Сергеева. – Иркутск: БГУЭП, 2010. – 276 с.

3 Пикулик, А.В. Управление государственными закупками / А.В. Пикулик. – М.: Финансовый контроль, 2006. – 381 с.

В. Н. АСЕЕВА

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

Науч. рук. **А. А. Головин,**

д-р экон. наук, проф.

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ИССЛЕДОВАНИЮ УРОВНЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

Социально-экономическое развитие регионов – это объективный процесс, который происходит как в самих регионах, так и в стране в целом, под воздействием ресурсных, географических, исторических, демографических и прочих факторов. Вместе с тем развитие регионов – субъективный процесс, который происходит под воздействием управленческих мер и он нуждается в измерении. Рассмотрим наиболее распространённые группы методов индексного подхода.

Качество жизни как комплексный показатель. Показателем уровня социального развития региона является качество жизни, но поскольку социальное развитие и экономическое развитие взаимно обусловлено, довольно часто по индексам качества жизни судят об уровне развития региона в целом. При таком подходе вычисляются самые разнообразные индексы качества жизни с включением в вычисления разных показателей [7].

Комплексная оценка социально-экономического развития регионов. Исследователи определяют показатели, которые на их взгляд наиболее адекватно отражают уровень социального и экономического развития. Поскольку показатели могут измеряться в разных единицах, например, в рублях, в тоннах, в рублях на душу и т.п., все они приводятся к безразмерным относительным величинам, после чего считается либо их сумма, либо средняя величина, либо средняя взвешенная величина. Для расчета комплексной оценки уровня социально-экономического развития региона выбирают следующие показатели:

- финансовая обеспеченность региона;
- валовой региональный продукт;
- объем внешнеторгового оборота;
- процентная доля занятых (уровень работающего населения);
- объем инвестиций в основной капитал на душу населения;
- процентное соотношение среднедушевых доходов и среднедушевого прожиточного минимума;
- доля населения с доходами выше прожиточного минимума;
- основные фонды отраслей экономики на душу населения;
- процентный объем розничного товарооборота и платных услуг на душу населения [5].

Далее по данным показателям строится некая комплексная оценка, рассчитав которую по каждому региону, можно сравнить полученные значения и сделать вывод о том, какой из регионов опережает другие регионы в своём развитии.

Но есть недостаток этого подхода. Он заключается в том, что состав факторов и показателей, включаемых в расчёт индекса, слабо формализуем.

Индекс конкурентоспособности роста. С помощью наиболее важных для экономического роста макроэкономических показателей данный индекс представляет собой основной сводный показатель, оценивающий глобальные способности стран конкурировать друг с другом по основным макроэкономическим позициям. Статистические данные и результаты опросов служат информационной базой для расчётов индексов. Эти данные сводятся в обобщённый индекс, по которому и судят об уровне социально-экономического развития стран и регионов.

Разнообразие индексного подхода применительно к оценке уровня социально-экономического развития регионов не позволяет решить главную задачу, дать объективную оценку этого уровня и провести сравнительный анализ неравномерности регионального развития [5].

Индекс развития человеческого потенциала. Любое социально-экономическое развитие региона преследует в долгосрочном плане цель повышения качества жизни населения региона, следовательно степень достижения этой цели только косвенно может измеряться условиями проживания населения. Создание условий вовсе не означает, что население этими условиями воспользуется в полном размере. С этих позиций более адекватной является непосредственная оценка того, насколько удобно в регионе живётся населению. Для этого вычисляется индекс развития человеческого потенциала. При этом используются такие параметры как долголетие, уровень жизни, уровень образования.

Основным недостатком этих многочисленных моделей является невозможность учёта всех факторов, оказывающих влияние на результаты регионального развития. Кроме того, бывает так, что исследователю просто не известны факторы, влияющие на региональное развитие, и эти факторы в модель не включены, поэтому масштабность таких построений зачастую не приводит к ожидаемому повышению качества моделирования и анализа региональной экономики [2].

В Курской области одним из методологических подходов является сводный рейтинг главных распорядителей средств областного бюджета (далее – ГРБС) по качеству финансового менеджмента, где выявляются ГРБС с высоким качеством; с надлежащим качеством и с низким качеством финансового менеджмента. Данная модель оценки формирует ежегодный рейтинг по критерию качества финансового менеджмента, а именно анализ и оценка совокупности процедур и процессов, обеспечивающих результативность использования бюджетных средств и охватывающих все элементы бюджетного процесса (составление проекта бюджета, исполнение бюджета, учет и отчетность, контроль, аудит). Этот мониторинг проводится с целью повышения качества организации и осуществления бюджетного процесса, управления средствами областного бюджета.

В заключении хотелось отметить, что решающую роль в решении задачи получения достоверных оценок принадлежит группе независимых, профессиональных экспертов, способных не только использовать обозначенные выше методические подходы, но и, в соответствии с обоснованной концепцией, сделать на основе информации, полученной из разных источников, корректные выводы.

Список использованной литературы

- 1 Бородкин, Ф. М. Социальные индикаторы // Ф.М. Бородкин, С.А. Айвазян. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 607 с.
- 2 Виноградова, Н.А. Система показателей мониторинга социально-экономического развития муниципальных образований и организация муниципальной статистики: автореф. дисс....канд. экон. наук / Н.А. Виноградова. – Орел: ОрелГТУ, 2013. – 24 с.
- 3 Головкин, И.В. / И.В. Головкин, Т.В. Псарева, Е.В. Репина-Гаврикова, И.А. Назаренко; под общ. ред. Т.В. Псаревой. Комплексные программы социально-экономического развития муниципальных образований: опыт, проблемы, рекомендации.– Новосибирск, 2006. – 544 с.
- 4 Исакин, М.А. Построение интегральных индикаторов качества жизни населения регионов / М.А. Исакин // Регион: экономика и социология. – 2005. – №1. – 29-109 с.
- 5 Лубашев, Е.А. Методологические подходы к оценке уровня социально-экономического развития регионов: концептуальные различия / Е.А. Лубашев // Журнал правовых и экономических исследований. – 2012. – №3. – С. 208-215.

Е. О. БЫЧКОВА

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

Науч. рук. **Н. С. Шалупаева**

ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИК СТРАН-ЧЛЕНОВ ЕВРАЗИЙСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОЮЗА

Создание Евразийского экономического союза (ЕАЭС) ставило ряд целей, важнейшей среди которых выступает обеспечение условий для развития экономик стран-членов и повышение их конкурентоспособности в мировой и региональной экономической системе. Органы ЕАЭС ведут постоянную работу по данному направлению. Так, в 2015 года Высший Евразийский экономический совет определил основные направления экономического развития до 2030 г. [1], которые касаются в том числе инновационного развития экономик стран-членов объединения в соответствии с задачами внутреннего экономического развития и решением актуальных проблем, которые отличаются в каждом государстве.

Согласно направлениям развития инновационное развитие и модернизация экономики должны достигаться повышением уровня научно-технического потенциала и развитием наукоемких отраслей, увеличением доли высокотехнологичного экспорта. Развитие кадрового потенциала вызвано необходимостью перехода к инновационной экономике, развитию высокотехнологичных секторов в условиях дефицита высококвалифицированных трудовых ресурсов. Планируется создание системы мониторинга движения рабочей силы и развития сотрудничества по вопросам обеспечения эффективного функционирования рынка труда. Сотрудничество в целях ресурсосбережения и повышения энергоэффективности связано с повышением требований к качеству выпускаемой продукции и необходимостью конкурентного доступа на внутренний рынок и рынки третьих стран, а также задачей снижения нагрузки на окружающую среду.

Основной силой, содействующей развитию инновационной продукции, выступают инвестиции, а также субсидии правительства. В рамках объединения действуют нормы, связанные с поощрением и защитой взаимных инвестиций. Особой правовой защитой и режимом пользуются прямые иностранные инвестиции (ПИИ). Данный фактор способствует росту объема ПИИ. Так, в 2016 году объем взаимных ПИИ увеличился на 6 %, что составляет около 3,7 % от всех прямых инвестиций (рисунок 1).

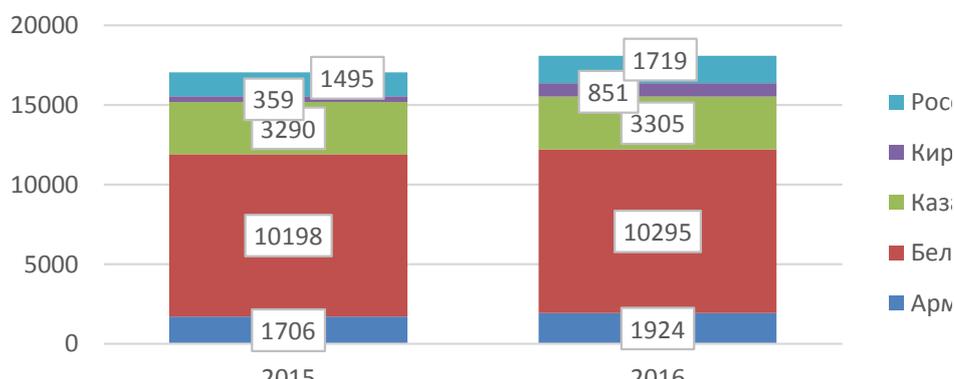


Рисунок 1 – Объем ПИИ в государствах-членах ЕАЭС [2, с. 1-2].

С целью осуществления научно-технического сотрудничества в рамках ЕАЭС Евразийской экономической комиссией были разработаны инструменты взаимодействия стран-членов ЕАЭС в данном направлении. К ним относятся разработка и формирование Евразийской сети трансфера технологий, Евразийской сети промышленной

кооперации и субконтрактации, межгосударственных программ и проектов, деловой инновационной инфраструктуры, а также сотрудничество с международными организациями.

Однако, не смотря на все принимаемые меры можно заметить падение внутренних затрат на научные исследования и разработки (рисунок 2). Так, в 2015 году по сравнению с 2014 заметно падение затрат на внутренние исследования в целом по ЕАЭС на 7 424 млн. долл. США, или на 32 %.



Рисунок 2 – Удельный вес внутренних затрат на научные исследования и разработки по секторам деятельности в 2014-2015 г. [3, с. 281]

Развивая научно-техническое сотрудничество, государства-члены ЕАЭС осуществляют сотрудничество в сфере защиты интеллектуальной собственности, которая содействует развитию технологий и инноваций, обеспечивает благоприятные условия для владельцев авторского и смежных прав, обеспечивает защитой права на объекты интеллектуальной собственности, в том числе в сети Интернет. Так, подписан Договор о координации действий по защите прав на объекты интеллектуальной собственности (8 сентября 2015 г.). Договор обеспечивает эффективное сотрудничество национальных органов, уполномоченных на осуществление борьбы с нарушениями в области интеллектуальной собственности.

Таким образом, за небольшой срок существования в рамках ЕАЭС было осуществлено большое количество программ по развитию и углублению сотрудничества, что способствовало развитию экономик стран-членов ЕАЭС и росту их конкурентоспособности.

Список использованной литературы

1 Решение высшего Евразийского экономического совета № 28 «Основные направления экономического развития ЕАЭС до 2030 года» от 16 октября 2015 г. // ЕЭК [Электронный ресурс] – 2018. – URL: <http://www.eurasiancommission.org> (дата обращения: 26.01.2018).

ВАН ИЧУАНЬ

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

ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫЕ КОРПОРАЦИИ: СУЩНОСТЬ, ОТЛИЧИТЕЛЬНЫЕ ЧЕРТЫ И СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ

Одним из самых ярких проявлений глобализации является усиливающая транснационализация экономической деятельности, т.е. превращение крупнейших корпораций стран-экспортеров капитала из национальных в транснациональные, а капитала –

из национального по принадлежности в международный по сфере интересов и характеру приложения. Таким образом, главными материальными носителями этой тенденции выступают транснациональные корпорации (ТНК).

В современном мировом хозяйстве ТНК являются одним из ведущих субъектов производственных, торговых, валютно-финансовых, научно-технических процессов и воздействуют на экономики принимающих стран через перемещение капитала в форме прямых иностранных инвестиций, экспорта товаров и услуг, а также играют важную роль в передаче ноу-хау, технологий и инноваций. Масштабы деятельности ТНК в современном глобальном экономическом пространстве сопоставимы с экономической мощностью отдельных государств. Так, согласно докладу «Глобальные тенденции– 2013», из топ-100 крупнейших мировых хозяйствующих субъектов, куда входят страны и международные компании, 40 % являются ТНК [1, с. 18]. В настоящее время на ТНК приходится около 30 % мирового промышленного производства, 80 % мирового товарооборота, 95 % операций на международном рынке патентов и лицензий [2, с. 181].

Используемое в исследовании понятие «транснациональная корпорация» получило широкое распространение в трудах зарубежных и отечественных ученых, а также в документах ООН (Кодекс поведения ТНК, доклады по мировым инвестициям и т. п.) и СНГ (Конвенция о ТНК). Однако единого подхода к определению указанного понятия не существует. ТНК в документах ООН трактуется как субъект экономической деятельности, производящий свои операции более, чем в одной стране, или группа субъектов экономической деятельности (кластер), производящих свои операции в двух или более странах независимо от того, в какой юридической форме они выступают, находятся ли в собственной стране или стране, в которой осуществляют операции, а также независимо от того, осуществляют они свою деятельность в индивидуальном или коллективном качестве [3]. В основу этого определения положены принципы единства собственности и управления: наличие контроля в процессе принятия решений со стороны головной компании; осуществление единой политики в рамках фирмы в целом; распределение полномочий и ответственности между отделениями, расположенными в разных странах и подчиняющимися законодательству принимающих стран.

Таким образом, ТНК – это одновременно и продукт, и важнейшая составная часть растущей в рамках мировой системы хозяйства транснационализации производства и капитала. На современном этапе под влиянием научно-технической революции и концентрации производства и капитала в руках гигантских компаний процесс транснационализации приобрел многие новые черты и оказывает существенное влияние на содержание и формы международных экономических отношений. Путем создания многочисленных подконтрольных предприятий в других странах, установления хозяйственных и финансовых связей с крупнейшими финансовыми группировками этих стран ТНК прочно внедряются в их экономику и в ряде случаев оказывают прямое влияние на экономическую и политическую жизнь других стран. Этому в значительной степени способствуют их более высокий технический и организационный уровень, а также более широкие возможности хозяйственной маневренности [2, с. 21].

Характерными чертами ТНК являются:

- создание системы международного производства, расположенного во многих странах мира, но контролируемого из одного центра;
- высокая интенсивность внутрикорпорационной торговли между расположенными в различных странах подразделениями;
- относительная независимость в принятии операционных решений от стран базирования и принимающих стран;
- глобальная структура занятости;
- разработка, передача и использование передовой технологии в рамках замкнутой корпорационной структуры.

Выделяют следующие типы стратегий ТНК:

- глобальная стратегия – главная цель компании состоит в создании стандартизированных товаров, отвечающих требованиям мирового рынка;
- транснациональная стратегия – оптимальное сочетание преимуществ повышения эффективности за счет глобализации операций;
- стратегия дублирования отечественной бизнес-модели – использование специфических национальных преимуществ компании в качестве средства конкурентной борьбы на мировых рынках;
- мультилокальная стратегия – предполагает совокупность независимых дочерних компаний, каждая из которых обслуживает конкретный внутренний рынок.

Следует отметить, что в ходе глобализации произошла эволюция ТНК: в последнее время существенное распространение получили глобальные ТНК, стремящиеся к планетарному видению масштабов рынка и процессов конкуренции. Они глобальны по своей сути: производство осуществляется по всему миру, для производства продукции привлекаются капитал, сырье, технологии, рабочая сила независимо от их размещения, сбыт продукции также осуществляется по всему миру, единственным критерий – наибольшая эффективность. Таким образом, современный этап эволюции поколений ТНК связывают с развитием сетевых структур и новых форм «глобальных компаний».

Список использованной литературы

1 Капустина, Л.М. Транснациональные корпорации: роль в экономическом развитии России: монография / Л.М. Капустина, О.Д. Фальченко; М-во образования и науки Рос. Федерации, Урал. гос. экон. ун-т. – Екатеринбург: Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 2015. – 164 с.

2 Шалупаева, Н.С. Транснациональные корпорации и новая архитектура международной торговли // Известия Гомельского государственного университета имени Ф.Скорины. – 2017. – №2 (101). – С. 181-186.

3 Draftnorms on the responsibilities of transnational corporations and other business enterprises with regard to human rights [Electronic resource]. – 2003. – Mode of access: <http://daccess-dds-ny.un.org> (date of access: 14.01.2018).

Ю. Н. ГОЛЁНКО, А. Н. МАНЮК,

(г. Минск, Белорусский национальный технический университет)

Науч. рук. **О. С. Голубова,**

канд. экон. наук, доц.

ПИЛОТНЫЕ ПРОЕКТЫ СТРОИТЕЛЬСТВА ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНЫХ ЖИЛЫХ ДОМОВ

Повышение энергетической безопасности Республики Беларусь является одним из приоритетных направлений государственной политики. Эта цель ставит соответствующие задачи перед строительной отраслью, в частности в жилищном строительстве.

Министерство архитектуры и строительства Республики Беларусь на протяжении многих лет оказывает всестороннюю поддержку развитию инновационных технологий в области проектирования, строительства и эксплуатации энергоэффективных многоквартирных жилых зданий, способствуя повышению энергетической безопасности государства и снижению вредного влияния деятельности человека на окружающую среду. Для решения такой многосторонней задачи было выбран вариант запуска пилотных проектов строительства энергоэффективных жилых зданий.

Пилотный проект – небольшой пробный, экспериментальный проект, который выполняется с целью выявления потенциальных сложностей и значимых факторов, которые могут повлиять на процесс основного проекта и на его результат [1]. Пилотный

проект является эффективным решением для инновационных и высокотехнологичных проектов с большой степенью неопределенности результата и пути его достижения. Он помогает смоделировать основной проект, предсказать и спланировать его реализацию.

С 2007 года в Республике Беларусь началось строительство энергоэффективных многоквартирных жилых зданий первого поколения, а с 2014 года проектирование и строительство жилых зданий классов не ниже В, А и А+ по показателю потребления тепловой энергии на отопление и вентиляцию становится нормой. Анализ накопленного опыта по проектированию, строительству и эксплуатации энергоэффективных многоквартирных жилых зданий первого поколения позволяет акцентировать проблемные места и избежать повторения ошибок проектирования, строительства и эксплуатации энергоэффективных зданий второго поколения.

В настоящее время в рамках проекта ПРООН/ГЭФ «Повышение энергетической эффективности жилых зданий в Республике Беларусь» построены и введены в эксплуатацию три энергоэффективные здания второго поколения с широким использованием вторичных и возобновляемых источников энергии.

Объект 1 – типовой 10-ти этажный трехподъездный жилой дом с кирпичными несущими поперечными стенами и наружными стенами из ячеистобетонных блоков на 120 квартир площадью 9 834 кв. метров серии ЖСПК-398 в г. Гродно. Застройщик УП «Институт Гродногражданпроект».

Объект 2 – типовой крупнопанельный одноподъездный 19-ти этажный жилой дом на 133 квартиры общей площадью 10 000 кв. метров серии 111-90-МАПИД в микрорайоне Лошица-9 в г. Минске. Застройщик ОАО «МАПИД».

Объект 3 – типовой 10-ти этажный четырехподъездный жилой дом на 180 квартир общей площадью 13 400 кв. метров серии «полукаркас» в г. Могилеве. Застройщик - РУП «УКС г. Могилева» [2].

Пилотный проект всех зданий опирается на действующие нормы строительства и предусматривает подключение к централизованным системам отопления и горячего водоснабжения, установку в каждой квартире батарей, термостатических клапанов и счетчиков тепла в качестве стандартных параметров. В рамках данного пилотного проекта предполагается организация совместной работы местных специалистов и международных экспертов над доработкой архитектурного и технического проекта с учетом передового международного опыта и извлеченных уроков в области энергоэффективного проектирования, а также принимая во внимание особенности рыночной среды Беларуси. В процессе работы предложены и изучены различные варианты технических решений для оптимизации потребностей в энергии и требований к системе энергоснабжения с точки зрения экономии затрат и воспроизводимости проекта [2]. Также в кооперации с ведущими экспертами был сделан анализ экономической составляющей проекта в части окупаемости инвестиций за счет экономии потребляемых энергоресурсов [3].

Софинансирование Глобального экологического фонда (ГЭФ) направлено на компенсацию дополнительных расходов по реализации мер энергоэффективности, обеспечивающих сокращение потребления тепловой энергии (как на отопление, так и на горячее водоснабжение) до 60 кВт·ч /м², что превосходит требования действующих тепловых нормативов, строительных норм и правил. Вклад проекта ПРООН/ГЭФ для покрытия дополнительных расходов на строительство жилых домов составил 17 % к базовой инвестиционной стоимости проектов [2].

В ходе строительства осуществлялся контроль за проведением работ, чтобы обеспечить правильную установку и использование предусмотренных проектом материалов и компонентов. Осуществляется сбор информации о возникающих проблемах, проводится мониторинг и запись эксплуатационных показателей здания.

Полученные результаты могут быть использованы при подготовке рекомендаций по разработке новых строительных стандартов, технических руководств, нормативов энергоэффективности. Одновременно, данные пилотные объекты будут служить базой для обучения белорусских специалистов на всех этапах работ от начала проектирования до эксплуатации, ремонта и технического обслуживания энергосберегающих компонентов, технологий и оборудования. С этой целью с эксплуатирующими организациями будут заключены соответствующие соглашения.

Таким образом, можно сделать вывод, что практика применения пилотных проектов является стратегически важной для строительной отрасли в целом. Опыт апробирования энергоэффективных решений на всех стадиях жизненного цикла – от обоснования инвестиций, через проектирование и строительство, до эксплуатации и работы по информированию жильцов – создает прецедент практики строительства энергоэффективных жилых зданий. Как результат данного пилотного проекта ожидаются выводы из анализа технических, экономических и поведенческих аспектов проектирования, строительства и эксплуатации энергоэффективных жилых зданий.

Список использованной литературы

1 Большой экономический словарь / под общ. ред. А. Н. Азриляна. – М.: Правовая культура, 1994. – 526 с.

2 Передовая практика в области эксплуатации энергоэффективных зданий // ПРОЕКТ ПРООН/ГЭФ «Повышение энергетической эффективности жилых зданий в Республике Беларусь» [Электронный ресурс]. – 2018. – URL: <http://www.ecoproject.by> 0 (дата обращения: 02.02.2018).

3 Голубова, О.С. Экономическая оценка мероприятий повышения энергоэффективности жилых зданий / О. С. Голубова, Н. А. Голубова // Инновации в бетоне, строительстве и подготовке инженерных кадров: сб. по материалам междунар. науч.-техн. конф., посвящ. 100-летию со дня рождения и.А.Н. Ахвердова и С.С. Атаева, 9-10 июня 2016. – В 2 ч. – Ч. 2. – Мн.: БНТУ, 2016. – С. 176-181.

М. Б. ГРОМОВА

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

Науч. рук. **А. А. Зайченко,**

канд. экон. наук, доц.

ПРОДОВОЛЬСТВЕННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Одной из самых актуальных мировых проблем является производство продуктов питания, необходимых для существования человечества. В основе обеспечения продовольственной безопасности лежит организация всего агропромышленного комплекса – от выращивания животных и растений, до его обеспечения средствами производства и реализации конечной продукции.

Согласно Доктрине продовольственной безопасности Российской Федерации продовольственная безопасность – это состояние экономики страны, при котором обеспечивается продовольственная независимость России, гарантируется физическая и экономическая доступность для каждого гражданина страны пищевых продуктов, соответствующих требованиям законодательства Российской Федерации о техническом регулировании, в объемах не меньше рациональных норм потребления пищевых продуктов, необходимых для активного и здорового образа жизни [3].

Удельный вес отечественной сельскохозяйственной, рыбной продукции и продовольствия в общем объеме товарных ресурсов внутреннего рынка соответствующих продуктов используется в качестве критерия оценки состояния продовольственной безопасности. Так, имеются следующие пороговые значения:

– для зерна и картофеля не менее 95 %;

– для сахара, растительного масла и рыбной продукции не менее 80 %;

– мяса, мясопродуктов и соли не менее 85 % [4].

По данным 2015 года был достигнут и превышен уровень продовольственной независимости по зерну и мясу (таблица 1).

Таблица 1 – Уровень продовольственной независимости РФ в 2013-2015 гг.

Год	Зерно (> 95 %)	Молоко и молокопродукты (> 90 %)	Мясо и мясопродукты (> 85 %)
2013	139,3	75,7	78,4
2014	140,2	78,3	83,5
2015	146,7	82,9	89,1

Обеспечение продовольственной безопасности сопряжено с рисками, которые могут существенно ее ослабить. Наиболее значимые риски относятся к следующим категориям:

– макроэкономические риски – они обусловлены снижением инвестиционной привлекательности отечественного реального сектора экономики и конкурентоспособности отечественной продукции;

– технологические риски вызваны отставанием от развитых стран в уровне технологического развития отечественной производственной базы;

– экологические риски – обусловлены неблагоприятными климатическими изменениями;

– внешнеторговые риски – вызваны колебаниями рыночной конъюнктуры и применением мер государственной поддержки в зарубежных странах.

С учетом рисков и угроз продовольственной безопасности государственная политика должна осуществляться с применением таких мер, как прямое ограничение объемов импорта, снижение конкурентоспособности импортных продовольственных товаров на внутреннем рынке, а также технических барьеров [1]. Меры по прямому ограничению объемов импорта включают в себя количественное ограничение ввоза или квотирование, а также лицензирование. Так, существует перечень товаров, в отношении которых принято решение об установлении импортной квоты и о выдаче лицензии. В основном в данный перечень входит мясо крупного рогатого скота, свинина и птица из стран ЕС, США, Коста-Рики. Меры по снижению конкурентоспособности импортных продовольственных товаров на внутреннем рынке осуществляются с помощью механизмов таможенно-тарифного регулирования в целях рационализации соотношения экспорта и импорта продовольствия, а также активного использования защитных мер при растущем импорте.

В сложившейся экономической ситуации, связанной с введением санкций, актуальным является вопрос импортозамещения продовольственных товаров отечественными. Импортозамещение стартовало в России в 2014 году и оказалось весьма кстати для российского производителя сельскохозяйственной отрасли. Под ограничения попали мясо крупного рогатого скота, рыбопереработка, сыры, продукция птицеводства и плодоовощных хозяйств. Это стало отличной протекционистской мерой, которая расчистила путь к потребителю для российских производителей [2].

В товарной структуре импорта из стран СНГ удельный вес продовольственных товаров и сырья для их производства составил 23,3 % по сравнению с 17 % в 2015 году. Физические объемы поставок продовольственных товаров по сравнению с 2015 годом возросли на 21 % в том числе: объемы сливочного масла – на 90,0 %, сыров и творога – на 42,1 %, сахара белого – на 23,6 %. При этом сократились физические объемы поставок мяса свежего и мороженого – на 8,8 %, свежей рыбы – на 10,5 %, молока –

на 2,6 %. В товарной структуре импорта из стран дальнего зарубежья доля импорта продовольственных товаров и сырья для их производства в 2016 году составила 12,5 % по сравнению с 15 % в 2015 году. Стоимостные и физические объемы поставок продовольственных товаров сократились по сравнению с 2015 годом на 7,3 % и 6,1 % соответственно [5].

В целом по миру Россия в 2016 году стала импортировать меньше продовольствия по сравнению с 2015 годом, о чём говорит 39 позиция среди всех стран. Но по сравнению с США мы импортируем в два раза больше продовольствия.

Несмотря на успехи импортозамещения, в рейтинге стран мира по уровню продовольственной безопасности Россия занимает 43 место, что говорит о недостаточном уровне организации собственного производства в стране.

Таким образом, России следует и дальше наращивать уровень своей продовольственной независимости и безопасности, совершенствовать нормативно-правовую основу и направления экономической политики в области обеспечения продовольственной безопасности.

Список использованной литературы

- 1 Сенчагов, В.К. Экономическая безопасность России: общий курс: учеб./ В. К. Сенчагов; под ред. В.К. Сенчагова. – М.: Дело, 2015. – 896 с.
- 2 Кунцман, М.В. Экономическая безопасность: учеб. пособие / М.В. Кунцман. – М.: МАДИ, 2016. – 152 с.
- 3 Доктрина продовольственной безопасности Российской Федерации: Указ Президента РФ от 30.01.2010 № 120 [Электронный ресурс]. – 2018. – URL: <http://mcx.ru> (дата обращения: 10.02.2018).
- 4 Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики Российской Федерации [Электронный ресурс]. – 2018. – URL: <http://www.gks.ru> (дата обращения: 10.02.2018).
- 5 Официальный сайт Министерства сельского хозяйства Российской Федерации [Электронный ресурс]. – 2018. – URL: <http://mcx.ru> (дата обращения: 10.02.2018).

Н. В. ГУРСКАЯ, А. А. МАЦКЕВИЧ,

(г. Минск, Белорусский государственный экономический университет)

Науч. рук. **Н. А. Соколова**

СОЦИАЛЬНЫЕ СЕТИ В ЖИЗНИ БЕЛОРУСОВ

Сегодня вряд ли кто-то может представить свою жизнь без социальных сетей. На просторах глобальной паутины ежедневно люди решают множество вопросов, делятся своими переживаниями, демонстрируют друг другу моменты своей жизни, следят за событиями, происходящими с родными и близкими.

Белорусские разработчики не хотят отставать от своих зарубежных коллег и открывают множество проектов, рассчитанных на белорусскую аудиторию, таких как PARTA.BY, tut.by, Face.by. и др. Байнет живет по тем же законам, что и интернет в целом. Поэтому ничего удивительного нет в том, что некоторые социальные сети, появившись, через некоторое время теряют свою популярность и закрываются. Но некоторые все же находят свою аудиторию и успешно живут. Следует сказать, что все перечисленные в данном обзоре белорусские социальные сети имеют одно преимущество перед зарубежными: они доступны по гостевому доступу VyFly.

Но сейчас речь пойдет о более масштабных проектах, которые имеют статус мировых. Всем известны такие социальные сети как Вконтакте, Facebook, Instagram и многие другие. Но какое место они занимают в нашей стране? Оценить ситуацию можно по таким критериям как возрастная структура, география пользователей, мобильная аудитория, посещаемость наиболее популярных социальных сетей и т.д.

Проанализировав статистические данные можно сделать вывод: социальные сети в Беларуси пользуются огромной популярностью. Социальную сеть Vkontakte посещают ежемесячно 2,9 млн. белорусов. Структура пользователей Vkontakte следующая: 621 тыс. рабочих, 615 тыс. специалистов, 462 тыс. учащихся, 317 тыс. домохозяек и т.д. [1]. Однако, в июне 2017 года самой популярной являлась мировая социальная сеть Facebook, имея 27,50 % в рейтинге популярности. Уступившая ей российская социальная сеть Vkontakte получила 25,76 % в этом же рейтинге [2]. Большинство же пользователей социальных сетей из Минска и Минской области – 36 % от общего числа, на втором месте находится Гомельская область – 17 % пользователей, наименьшее число пользователей из Гродненской области, где их число составляет всего лишь 8 % [1].

Следует отметить, что прогнозируется некоторое снижение посещаемости некоторых социальных сетей. Для примера рассмотрим, одну из известнейших на территории Беларуси, социальную сеть Одноклассники. Снижение активности может произойти из-за отсутствия необходимости поиска бывших одноклассников или однокурсников, т.к. на сегодняшний день большинство людей изначально имеют аккаунты в социальных сетях.

Социальная сеть представляет собой онлайн-сервис, служащий для коммуникации различных групп общественности. Согласно исследованиям различных аналитических сайтов, в социальных сетях состоит каждый второй пользователь Интернета.

На сегодняшний день, малый и крупный бизнес предпочитает в качестве инструмента рекламы своей деятельности интернет-маркетинг. Грамотно используя такие модели продвижения, как SMM (Social Media Marketing) и SMO (Social Media Optimization) можно добиться успеха среди пользователей социальных сетей. Подтверждением этому является количество поклонников различных брендов в социальных сетях. В наиболее популярной социальной сети Facebook в 2016 году брендом Velcom Likes интересовалась 41 507 поклонников, на втором месте по популярности в данной социальной сети находится страница ОТТО Belarus – 36 037 поклонников и замыкает тройку лидеров страница Бульбашь Юнайтед – 30 952 [3]. С помощью социальных сетей компании могут решать множество задач, связанных с продвижением товаров, увеличением объемов продаж, повышением узнаваемости бренда и анонсированием акций. На сегодняшний день существует множество предложений по оказанию рекламных услуг в социальных сетях. Стоимость данных услуг варьируется от 349,00 руб. до 949,00 руб. в зависимости от направлений рекламы и социальных сетей, используемых для ее размещения. Однако не все знают, что любая реклама в социальных сетях в Беларуси должна соответствовать следующим нескольким правилам:

- размещаться на русском/белорусском языке;
- реклама товаров (работ, услуг), производимых в Беларуси, должна изготавливаться только с привлечением организаций и граждан нашей страны;
- обязательная к размещению информация должна быть выполнена четким шрифтом, контрастирующим с фоном;
- если реклама содержит информацию о продаже товара (работы, услуги), связана с предпринимательской деятельностью – в ней должно быть наименование рекламодавца, его УНП [4].

Возрастает популярность рекламы в социальной сети Instagram, что служит основным заработком для владельцев популярных Instagram аккаунтов и неплохим способом продвижения товаров для заказчиков рекламы. У мировых знаменитостей можно приобрести поистине «золотую» рекламу. Американская звезда, актриса и фотомодель Ким Кардашьян посоветует аудитории определенный продукт или услугу ни много ни мало за 300 тыс. долл. США. Белорусским блогерам, конечно, не приходится рассчитывать на такие суммы, но заработок в интернете уже давно не мифичен. В среднем реклама у интернет-звезд из Беларуси обойдется от 15 до 300 долл. США.

На сегодняшний день происходит кардинальное изменение в представлении людей о досуге, проведении свободного времени. Все меньше людей проводит свободные минуты за просмотром телевидения, большинство использует интернет для общения, просмотра новостей или же каналов блогеров на видеохостингах, таких как Youtube. И размещение рекламы в интернете набирает популярность и становится действительно действенным. Т.к. люди предпочитают доверять сидящим по ту сторону экрана, находя в них что-то простое и более убедительное, чем в рекламных роликах на телевидении.

Список использованной литературы

- 1 Социальные сети в Беларуси: статистика по белорусскому сегменту социальных сетей в 2017 году [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: <http://targeting.by> (дата обращения: 20.12.2017).
- 2 Самые популярные социальные сети в странах СНГ и мире [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: <https://marketer.ua> (дата обращения: 15.12.2017).
- 3 Итоговый рейтинг белорусских страниц Facebook за 2016 год [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: <http://marketing.by> (дата обращения: 11.12.2017).
- 4 Как рекламироваться в соцсетях без нарушений: нужные примеры [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: <https://probusiness.io> (дата обращения: 20.12.2017).
- 5 Селфи на миллион. Как зарабатывать сотни долларов на своих фото в Instagram [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: <https://finance.tut.by> (дата обращения: 17.12.2017).

Е. П. ЗУБАРЕВА

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

Науч. рук. **Н. С. Шалупаева**

РОЛЬ СВОБОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗОН В ИННОВАЦИОННОМ РАЗВИТИИ ЭКОНОМИКИ КИТАЯ

Свободные экономические зоны (СЭЗ) стали объективной реальностью во многих странах мира. Они играют важную роль в реализации принципов открытости экономики, стимулировании торговли, внешних и внутренних инвестиций. Под СЭЗ понимают территорию с особым юридическим и экономическим статусом, на которой резидентам предоставляется ряд таможенных, административных, налоговых и финансовых льгот. В настоящее время в мире существует более 2 000 СЭЗ из более, чем 120 стран мира. Наибольшее количество СЭЗ создано в Азии – около 370, из них в Китае – 230 [1].

На данный момент на территории Китая действует ряд основных административно-экономических образований с льготными режимами: открытые приморские города, технопарки, зоны экономического и технологического развития, зоны развития высоких технологий, свободные торговые зоны (бондовые зоны), зоны приграничного экономического сотрудничества, зоны местного уровня, а также частные инвестиционные зоны (таблица 1) [2, с. 10].

Таблица 1 – Классификация специализированных административно-экономических образований в Китае

Образования	Названия
1	2
Свободные экономические зоны (СЭЗ), зоны свободной торговли (ЗСТ)	Шэньчжэнь, Чжухай, Шаньтоу, Сямэнь, Хайнань, Шанхай
Зоны технико-экономического развития (ЗТЭР)	Насчитывает более 90 зон. К ним относятся Пекин, Гуанчжоу, Тяньцзинь, Далянь, Харбин, Урумчи, Ухань, Чунцин, Ханчжоу, Шэньян, Чанчунь, Инкоу и другие крупные города

Окончание таблицы 1

1	2
Технопарки	Более 75: технопарк «Чжунгуньцунь» в Пекине; парк высоких технологий «Чжанцзян» в районе Пудун г. Шанхай; парк высоких технологий в г. Тяньцзинь; открытая зона высоких технологий в г. Нанкин; открытая зона высоких технологий в г Чэнду; открытая зона высоких технологий в г. Гуанчжоу и другие
Свободные таможенные зоны (СТЗ)	Шанхай, Тяньцзинь, Далянь, Гуанчжоу, Нинбо, Чжанцзяган, Хайкоу, Сямэнь, Фучжоу, Циндао, Шаньтоу, Чжухай, Шэньчжэнь
Зоны приграничного экономического сотрудничества государственного уровня	В городах Хэйхэ, Суйфэньхэ, Маньчжоули, Эрлян, Хуэйчунь, Дандун, Инин, Болэ, Тачэн, Пинсян, Дунсин, Жуйли, Ваньтин

Примечание: источник [2, с. 10].

Основные цели создания СЭЗ в Китае заключаются в следующем:

- максимальное привлечение иностранного капитала, передовых техники и технологий, создание предприятий в наукоемких отраслях промышленности;
- развитие внешнеэкономической деятельности и обеспечение более широкого включения страны в международное географическое разделение труда, увеличение экспорта и валютных поступлений;
- подъем социально-экономических условий в СЭЗ до уровня, достигнутого в Гонконге, Сингапуре и других НИС Азии;
- использование дешевой рабочей силы, которой располагает Китай [3].

Наиболее перспективным направлением функционирования СЭЗ в Китае являются технопарки, зоны технико-экономического освоения, зоны развития высокотехнологичных производств, которые способствуют развитию инноваций и НТП. Ярким примером успешного функционирования технопарков в Китае является Шэньчжэнь. Именно он в конце 1970-х – начале 1980-х был выбран китайскими реформаторами в качестве месторасположения одной из первых в Китае СЭЗ, ставших определяющим фактором развития страны в период реформ и открытости. С 1980 по 2016 гг. ВВП Шэньчжэня в реальном выражении рос со среднегодовым темпом в 22 %, и на сегодняшний день составляет приблизительно 2 трлн. юаней (почти 300 млрд. долл. США). В районе Шэньчжэня зарегистрировано около 125 компаний с общей рыночной стоимостью 400 млрд. долл. США, а доход на душу населения там выше, чем в Гонконге. Сегодня Шэньчжэнь тратит свыше 4 % своего ВВП на научные разработки. Большая часть выделяемых на инновации и исследования денег исходит от частных фирм [4].

Шэньчжэнь стал домом для многих инновационных компаний и институтов. Так, например, десять лет назад сюда перебрался BGI, ранее известный как «Пекинский институт геномики», компания Mindray, занимающаяся разработкой новых технологий для вентиляторов, цифровых операционных и хирургических роботов. Наиболее крупной компанией, базирующейся в Шэньчжэне, является компания Huawei, которая тратит на научные разработки больше, чем Apple. Эта частная фирма была зарегистрирована в Шэньчжэне в 1987 г. и была изначально известна как производитель телекоммуникационных устройств, но сейчас она также становится крупным игроком на рынке смартфонов и облачных сервисов. В 2016 г. ее прибыль составила 520 млрд. юаней, на 32 % больше, чем в прошлом году. При этом Huawei вкладывает 15 % прибыли и бросает 82 тысячи из ее 180 тысяч сотрудников на научные разработки. Один из наиболее успешных шэньчжэньских стартапов за последнее время, Da-Jiang Innovations (DJI), обладает командой разработчиков из 1 500 человек, и уже занимает более половины рынка гражданских дронов [4].

Таким образом, Шэньчжэнь становится одним из глобальных инновационных узлов в сфере компьютерных технологий и производства. Более того, Шэньчжэнь

серьезно потеснил и превзошел Гонконг по части инвестиций и роста. Шэньчжэньские предприниматели создают и осваивают совершенно новые отрасли, которые становятся драйвером роста и развития Китая.

Можно сделать вывод о том, что СЭЗ сыграли для Китая не только роль инструмента быстрого развития экономики, но и существенным образом сказались на повышении жизненного уровня китайского населения. Появление китайских СЭЗ послужило стимулом для быстрого экономического и инновационного развития, стремительного изменения облика городов и деревень, самого значительного роста благосостояния населения в истории Китая.

Список использованной литературы

1 Free Trade Zones: Learning from Global Experiences // FTZ Seminar in Shanghai [Electronic resource]. – 2014. – URL: <http://www.jointokyo.org> (date of access: 09.01.2018).

2 Чао, В. Совершенствование экономического механизма в свободных экономических зонах Китая: автореф. дисс... канд. экон. наук / Ван Чао. – Мн.: БГУ, 2016. – 23 с.

3 Информация о специальных экономических зонах КНР [Электронный ресурс] // Министерство экономического развития Российской Федерации. – 2018– URL: <http://www.ved.gov.ru> (дата обращения: 10.01.2018).

4 Инновации с китайской спецификой: Шэньчжэнь становится новой Кремниевой долиной [Электронный ресурс] // Экономический журнал ЭКД. – 2017. – URL: <http://ekd.me> (дата обращения: 15.01.2018).

А. А. ЗУБРОНОВ

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

Науч. рук. **А. М. Баранов,**

канд. экон. наук, доц.

ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ МАЛОГО БИЗНЕСА В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Малое предпринимательство – важная и существенная составляющая современного рыночного хозяйства. Развитие малого предпринимательства представляет собой стратегическую задачу для стран с переходной экономикой.

К субъектам малого предпринимательства в Республике Беларусь относятся:

– индивидуальные предприниматели, зарегистрированные в Республике Беларусь;

– микроорганизации – зарегистрированные в Республике Беларусь коммерческие организации со средней численностью работников за календарный год до 15 человек включительно;

– малые организации – зарегистрированные в Республике Беларусь коммерческие организации со средней численностью работников за календарный год от 16 до 100 человек включительно.

Малый бизнес в рыночной экономике – ведущий сектор, определяющий темпы экономического роста, структуру и качество валового национального продукта; во всех развитых странах на долю малого бизнеса приходится 60-70 % ВВП. Поэтому абсолютное большинство развитых государств всемерно поощряет деятельность малого бизнеса. Сегодня государство уделяет большое внимание развитию малого бизнеса, особенно в сельской местности, а также в малых и средних городских поселениях, о чем свидетельствует целый ряд нормативно-правовых актов, принятых в поддержку предпринимательства. Все это способствует развитию малого предпринимательства в Республике Беларусь.

По данным государственной статистической отчетности по состоянию на 1 октября 2017 г. в Республике Беларусь насчитывалось 344 811 организаций малого бизнеса. По состоянию на 1 января 2014 года насчитывалось 357 121 организация малого предпринимательства, что на 3,45 % больше чем на данный момент.

По данным государственной статистической отчетности по состоянию на 1 января 2015 г. насчитывалось 363 695 организаций малого бизнеса, на 1 января 2016 г. насчитывалось 351 927 организаций малого бизнеса, на 1 января 2017 г. 346 013 организаций малого бизнеса.

Удельный вес малого бизнеса во внешнеторговом обороте составил 33,7 % в 2010 году, в 2013 г – 22,3 %, в 2014 – 20,7 %, в 2015 – 21,1 %, 2016 – 23,4 %.

Удельный вес на период январь – сентябрь 2017 года составляет 24,2 %. По состоянию на 1 октября 2017 г. на учете в налоговых органах состояло 235,5 тысячи индивидуальных предпринимателей. Этой категорией плательщиков в бюджет республики в январе-сентябре текущего года перечислено 332,4 млн. рублей платежей, или 2,1 % доходов бюджета. По сравнению с аналогичным периодом 2016 года удельный вес в доходах бюджета не изменился. Темп роста поступлений в текущих ценах составил 105,9 %. В расчете на одного индивидуального предпринимателя поступило 1,4 тыс. руб., рост по сравнению с соответствующим периодом прошлого года на 7,2 %.

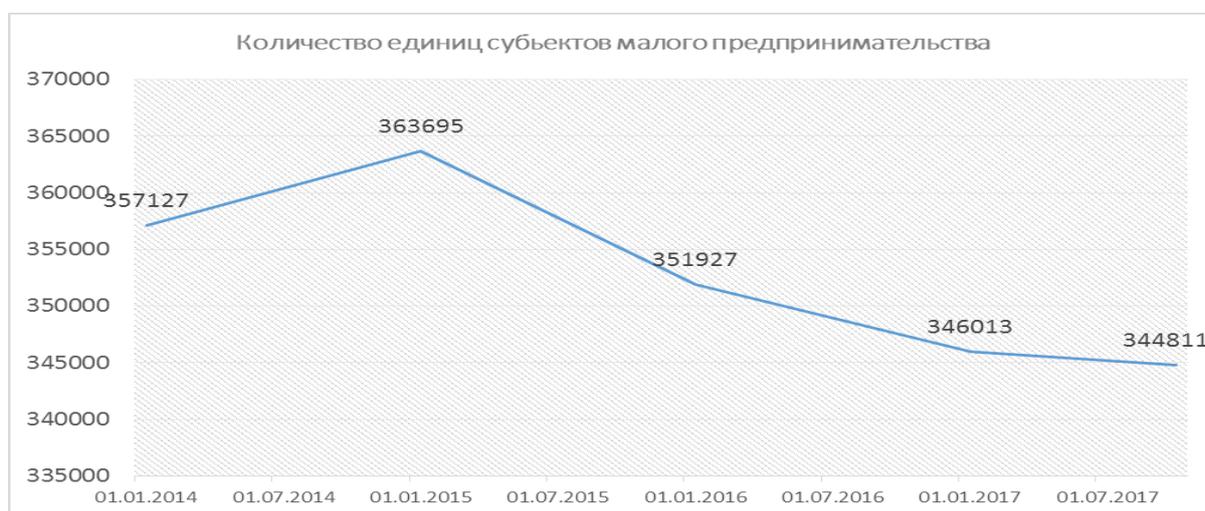


Рисунок 1 – Динамика единиц субъектов малого предпринимательства

С 1 ноября 2017 года размер субсидии безработным для организации предпринимательской деятельности, агротуризма или ремесленничества составляет:

- 2 175 руб. 91 коп. – во всех случаях, кроме указанных ниже;
- 2 967 руб. 15 коп. – для безработных, зарегистрированных по месту жительства в малых городах и районах с высокой напряженностью на рынке труда, а также в сельских населенных пунктах;
- 3 956 руб. 20 коп. – для безработных, чья предпринимательская деятельность, будет связана с внедрением результатов научных исследований и разработок.

Индивидуальные предприниматели могут принимать наличные деньги без применения кассового оборудования и платежных терминалов в случаях:

- осуществления розничной торговли на торговых местах на рынках (за исключением продажи запасных частей к автомобилям) и ярмарках;
- осуществления разносной торговли товарами; (однако в вышеперечисленных случаях каждый факт приема наличных денег, если стоимость единицы продаваемого непродовольственного товара составляет либо превышает одну базовую величину,

необходимо оформить квитанцией о приеме наличных денежных средств)

– выполнения работ, оказания услуг вне постоянного места осуществления деятельности;

– осуществления обучения несовершеннолетних;

– оказания бытовых услуг (за исключением технического обслуживания и ремонта транспортных средств, машин и оборудования, хранения автотранспортных средств) в объектах, расположенных в сельских населенных пунктах, с количеством работников, непосредственно оказывающих такие услуги, не более трех человек в одну смену/

Малое предпринимательство в странах с рыночной экономикой играет существенную роль. Оно является стимулятором экономического развития, влияет на рост экономики страны. Отличается большой мобильностью в перераспределении финансовых средств по различным отраслям, прибыльным инвестированием при создании конкурентных рыночных условий. В состоянии быстрее реагировать на потребности потенциальных клиентов, заполнять те ниши, которые невыгодны крупным предприятиям. Это способствует установлению равновесия в некоторых сегментах рынка. Малый бизнес выполняет функцию социального стабилизатора и обеспечивает самозанятость разных слоев общества, снимая во многом проблему безработицы.

С. Н. КАПАЦЕВИЧ

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

Научн. рук. **Т. Е. Попова**

ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЁРСТВО КАК ПЕРСПЕКТИВА РАЗВИТИЯ ИНФРАСТРУКТУРЫ РЕГИОНОВ

Республика Беларусь нуждается в модернизации экономики и реализации достаточно большого количества социальных проектов, как по республике в целом, так и по регионам. Это приводит к потребностям инвестиций в экономику со стороны частных субъектов, при этом одним из действенных механизмов подобного рода взаимоотношений является развитие государственно-частного партнерства (ГЧП), которое довольно таки успешно используется во многих государствах по всему миру.

Актуальность темы работы определяется тем обстоятельством, что эффективное партнерство государства и частного капитала представляет собой в современных условиях важную составляющую увеличения развития производительных сил.

В ООН используется такое понятие: «государственно – частное партнерство представляет собой инновационные долгосрочные соглашения по развитию инфраструктуры и обеспечению общества услуг, с привлечением средств, экспертного опыта и инноваций частного сектора в те области, которые традиционно относятся к сфере компетенции государства» [1, с. 5].

Цель ГЧП заключается в использовании синергизма в совместном инновационном использовании ресурсов и в применении управленческих знаний с оптимальным достижением целей всех вовлеченных сторон, когда эти цели не могут быть достигнуты в той же степени без других сторон

В Беларуси потребность в инвестициях в инфраструктурные проекты во всех сферах до 2020 года составляет около 18 млрд. долл. США, в период с 2020 по 2030 годы – еще около 45 млрд. долл. США [3]. Однако бюджет на эти цели может потратить не более 1 млрд. долл. США в год. При сохранении прежних объемов финансирования в строительство и реконструкцию инфраструктуры может быть вложено только порядка 30 млрд. долл. США, что составляет 48 % от общей потребности в инвестициях в объекты инфраструктуры. Таким образом, инфраструктурный разрыв (дефицит)

прогнозируется на уровне 33 млрд. долл. США или 2,2 млрд. долл. США ежегодно. Одним из перспективных вариантов сокращения указанного разрыва является применения механизма ГЧП.

Вопросы, которые касаются взаимоотношений государства и бизнеса, с точки зрения приобщения частного потенциала (материального, технического, финансового, интеллектуального) к реализации общегосударственных целевых программ, инвестиционных и инновационных проектов, направлены на создание и развитие различного рода инфраструктуры (производственной, технологической, социальной).

Сами принципы ГЧП представляют наибольший интерес, потому что эти инвестиции более эффективные – они более технологичны и связаны с достаточно большим опытом, накопленным компаниями, специализирующимися на инвестировании проектов в инфраструктуру.

Для преодоления дефицита долгосрочных финансовых ресурсов в нашей стране можно использовать в кредитном обороте средства государственных и негосударственных пенсионных, социальных, страховых фондов. Пенсионный фонд является важным субъектом финансового рынка, имеющим уникальные возможности по инвестированию программ с длительным сроком реализации. Хотя проект в 2004 году был подготовлен, Закон Республики Беларусь «О негосударственных пенсионных фондах» так и не был принят. Помимо этого, хорошо, если бы банковский сектор брал на себя больше риска. Это важно для развития экономики страны.

Можно рассмотреть вопрос о выпуске инфраструктурных облигаций. В мировой практике это довольно распространенный инструмент для реализации долгосрочных инфраструктурных проектов. Как объект инвестирования, такая ценная бумага, привязанная к уровню инфляции, должна представлять интерес для институциональных инвесторов (прежде всего для пенсионных фондов и страховщиков жизни). При этом наиболее характерна логика, согласно которой финансирование на стадии финансового закрытия, когда впереди самая рискованная фаза проекта – его строительство, – осуществляется за счет банковских кредитов. Выпуск же облигаций на более выгодных для компании условиях предпочтителен на эксплуатационной стадии проекта. Государство, в свою очередь, предоставляет гарантии по выпускаемым облигациям, что делает их привлекательными для большего числа участников рынка, так как снижает риски.

Был сделан большой шаг в развитии экономики. Закон Республики Беларусь «Об инвестиционных фондах» от 17 июля 2017 года № 52-З был принят Палатой представителей 21 июня 2017 года и одобрен Советом Республики 26 июня 2017 года. Однако основные положения вступают в силу с 23 июля 2018 года.

Государство может использовать опыт Севильи, Испания. Прописать в проектах ГЧП социальное положение во всех контрактах. Например, для предприятия с численностью занятых свыше 50 человек должно быть не менее 2 % работников – инвалидов. Или такие обязательства: не менее 10 % работников будут составлять граждане, испытывающие сложности с трудоустройством (женщины, молодежь, люди старше 45 лет, длительно безработные) [2].

Необходимо укрепление потенциала на всех уровнях (национальном, региональном, местном), дальнейшее совершенствование нормативно – правовой базы.

Таким образом, внедрение механизмов государственно – частного партнерства позволит вывести белорусскую экономику на принципиально новый уровень развития. Одни механизмы уже функционируют в республике, другие находятся на этапе разработки. Но процесс ГЧП уже запущен и его ждут большие перспективы роста.

Список использованной литературы

1 Государственно-частное партнерство: обучающие материалы для тренеров / Европейская экономическая комиссия Организации Объединенных Наций. – Мн.: Четыре четверти. – 2014. – 66 с.

2 Государственно-частное партнерство: обучающие материалы для частного сектора / Европейская экономическая комиссия Организации Объединенных Наций. – Мн.: Четыре четверти. – 2013. – 198 с.

3 Национальный инфраструктурный план 2016 – 2030 [Электронный ресурс] / Государственно-частное партнерство. – Минск, 2015. – URL: <http://pppbelarus.by> (дата обращения: 05.01.2018).

И. С. КАСТ

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

Науч. рук. **Т. Е. Попова**

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ПРИОРИТЕТЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Современные экономические преобразования, осуществляемые в Республике Беларусь, обусловили превращение инновационного фактора развития в один из важных элементов структурной перестройки, ориентированной на использование интеллектуальных ресурсов и развитие высокотехнологических производств. Для этого необходимо формирование условий, способствующих непрерывному совершенствованию технологий путем инноваций, основанных на новейших научных знаниях.

Для инновационных преобразований необходимо формирование привлекательной инновационной среды, состоящей из инновационного климата и потенциала. Это позволит создать эффективную инновационную сферу, способствующую привлечению инвестиций, без которых развитие инновационной деятельности не реально.

Задача заключается в разработке направлений совершенствования инновационной деятельности Республики Беларусь на современном этапе экономического развития по следующим направлениям: исследование теоретических подходов в области инноватики; оценка воздействия инновационных изменений на деятельность белорусских субъектов хозяйствования; определение критериев оценки эффективности инноваций, анализ показателей инновационной эффективности; анализ развития организационно-правовой базы, регулирующей инновационную деятельность; изучение опыта развитых зарубежных стран; выявление основных тенденций развития инновационного потенциала Республики Беларусь; разработка предложений по совершенствованию управления инновационной деятельностью; поощрение спроса на инновации, развитие импорта и экспорта инноваций; развитие законодательной базы налоговой, кредитной и другой политики; помощь в подготовке, повышении квалификации инновационных кадров; формирование механизма перелива финансового капитала в инновационные структуры; финансирование фундаментальной науки как основы для инноваций; привлечение инвестиций в инновационную сферу [1].

Благодаря инвестициям в науку и инновации возможно существенное улучшение экономических показателей организаций, рост производительности труда, повышение конкурентоспособности производимой продукции на внутреннем и внешнем рынках.

Повышение рентабельности в реальном секторе, увеличение доходов населения обусловят благоприятные социально-экономические последствия, укрепление экономической безопасности страны, а также будут выступать факторами улучшения предпринимательского климата. В свою очередь, это приведет к существенной трансформации источников финансирования инвестиций, постепенному переходу от государственных бюджетных ассигнований (характерных для начальных стадий жизненного цикла инновации, отличающихся высокими рисками вложений) к широкому привлечению средств нерезидентов, развитию банковского кредитования при реализации инвестиционных инновационных проектов.

Ученые вносят существенный вклад в социально-экономическое развитие государства. Благодаря усилиям Главы государства и Правительства Республики Беларусь

сохранен и укреплен научный потенциал, приняты меры по стимулированию специалистов высшей научной квалификации и вовлечению молодежи в сферу науки. Ведется постоянная работа по совершенствованию форм и методов управления научной сферой и инновационными процессами. В ряде наукоемких высокотехнологичных областей Беларуси сегодня обладает ноу-хау мирового уровня. Это разработки в областях лазерной техники, автоматизированного управления, получения новых материалов и веществ, других направлениях научно-технического развития, которые определяют создание отраслей и производств, соответствующих высшим технологическим укладам [1].

Определения долгосрочного концептуального видения развития страны на основе преимущественно интеллектуального фактора. Беларусь должна войти в состав мировых лидеров по ключевым перспективным направлениям научно-технологического развития. В национальной экономике должен опережающими темпами развиваться высокотехнологичный сектор. Это позволит обеспечить конкурентные преимущества Беларуси в мирохозяйственной системе, устойчивый приток инвестиций и спрос на белорусские наукоемкие товары и услуги, стабильность экономики и процветание общества.

Все это диктует необходимость выработки новых подходов к созданию научно-технической основы экономики, определяющих будущее динамичное поступательное движение Беларуси по инновационному пути. Нужна долгосрочная стратегия формирования и развития модели белорусской экономики, основанной на интеллекте, – «Беларуси Интеллектуальной».

Стратегия «Наука и технологии: 2018–2040» определяет: ключевые черты будущей интеллектуальной экономики и новые контуры ее производственной системы; базовые основания, цели, задачи и приоритеты развития научно-технологической сферы; основные направления государственной политики в науке и инновационной деятельности и инструменты стимулирования научно-технологического развития национальной экономики на период до 2040 года [2].

Ожидаемые результаты реализации стратегии: наука – системная основа для расширенного воспроизводства новых знаний и разработок высокого уровня, передовых технологий, инновационных моделей экономического роста; приоритеты исследований и разработок должны отражать глобальные тренды научно-технического прогресса и интересы общества, государства и бизнес-сектора; их реализация должна обеспечить новый уровень конкурентоспособности; интенсификация развития науки должна опираться преимущественно на собственные ресурсы и международное научно-техническое сотрудничество.

Научными исследованиями и разработками в Беларуси занимаются около 26 тыс. человек. Ключевой показатель уровня развития науки и инноваций – наукоемкость ВВП. В ведущих странах мира его величина составляет в среднем 2,5–3 % от ВВП, и это является реальным фактором достижения технологического лидерства. В Беларуси наукоемкость ВВП в последние годы составляет около 0,5 %, что ниже порогового значения, установленного Концепцией национальной безопасности Республики Беларусь (1 %). По прогнозу, валовой внутренний продукт в 2018 году вырастет на 3,5 %. Для этого белорусская экономика должна работать лучше, чем в 2017 г. На прошлый год закладывался рост ВВП на 1,7 %. Итоговых цифр за 2017 год ВВП вырос больше, чем изначально планировалось – на 2,2 % [3].

Вышеприведенное свидетельствует об актуальности задач расширенного воспроизводства научно-технического потенциала, и, прежде всего, оптимизации кадрового состава белорусской науки преимущественно на основе притока молодых ученых. Важно обеспечить дальнейшее наращивание компетенций в новых прорывных областях и увеличение влияния науки на экономический рост в долгосрочной перспективе.

Список использованной литературы

- 1 Проект Стратегия « Наука и технологии» [Электронный ресурс]. – 2017.– URL: <http://www.nasb.gov.by> (дата обращения: 20.11.2017).
- 2 Национальный правовой портал [Электронный ресурс] / Нац. Центр правовой формы информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2005. – URL: <http://www.pravo.by> (дата обращения: 16.11.2017).
- 3 Наука и инновационная деятельность в Республике Беларусь: стат. сб. [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: <http://www.belstat.gov.by> (дата обращения: 14.12. 2017).

К. Д. КИРИЛЕНКОВА

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

Науч. рук. **Н. Ю. Дмитриева,**

канд. экон. наук, доц.

ПРОБЛЕМА НЕРАВНОМЕРНОСТИ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ДОХОДОВ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Денежные доходы распределяются неравномерно между субъектами хозяйствования, что характерно для всех стран мира. Данное явление известно как закон Парето. Согласно этому закону существует обратная зависимость между уровнем доходов и числом их получателей. Если неравенство в оплате труда растет, то это приводит к снижению экономической активности, к снижению совокупного спроса. Это снизит стимулы для экономической активности субъектов хозяйствования и сократит производство не только на внутренний, но и на внешний рынок. Это ограничивает возможности получения дополнительного дохода и сдерживает инвестиционный процесс. Таким образом, эта цепная реакция вследствие неравномерного распределения доходов отражается на всех сферах реального сектора экономики, и, следовательно, особо актуализируется на современном этапе.

Многие экономисты считают, что неравномерность распределения доходов может играть и положительную роль, так как является стимулом для роста экономической активности. Однако когда неравенство превышает определенные пределы, оно становится предпосылкой социальных конфликтов и, следовательно, особо актуализируется на современном этапе [1].

Основными причинами неравномерности распределения доходов являются:

- неравенство владения собственностью;
- различные интеллектуальные и физические способности, эти особенности приводят людей в разные сферы общественной деятельности, в каждой из которых свой уровень заработка;
- различия в уровне образования и профессиональной подготовки. Человек, имеющий большой запас профессиональных знаний, имеет больше шансов выгодно реализовать собственный труд и получить большой доход;
- неравенство доходов могут порождать дополнительные факторы. Например, удача или неудача, доступ к ценным ресурсам, различия в готовности идти на риск, уровень монополизации экономики и другие.

Для Республики Беларусь в настоящее время характерна следующая динамика реальной заработной платы и доходов (рисунок 1).

Следует отметить, также, что в последние годы доходы сельского населения Беларуси стали меньше по сравнению с жителями крупных городов. Средняя зарплата в районах стала примерно на 20 % меньше, чем в среднем по Республике. Если сравнить ее с областными центрами и Минском, то разница будет более существенна.

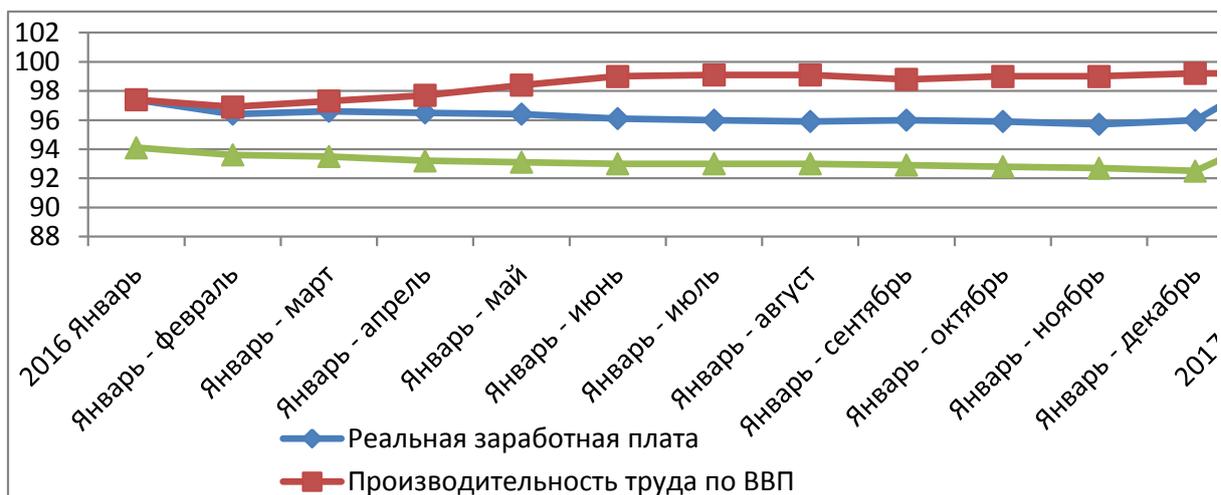


Рисунок 1 – Динамика реальных заработной платы и доходов населения и производительности труда в 2016 – 2017 гг. [2]

Рост неравенства наблюдается с 2013 года и связан с экономическими проблемами. Поскольку в последнее время во многих районах и областях уровень убыточности значительно вырос, то дополнительных источников содержания районов одной и той же области становится все меньше. Именно это обуславливает рост неравенства по оплате труда как в отдельных районах и областях, так и по республике. Наилучшим является положение в Минской области, где сосредоточены крупные промышленные предприятия. В 2015 году средняя заработная плата в этом регионе составляла 89 % от средней по стране в целом. В то же время за последние 15 лет этот показатель увеличился на 2 %. Так же за последние 15 лет самым отстающим регионом была и остается до сих пор Витебская область, так как 62 % районов этого региона получало очень низкую заработную плату.

Реальные денежные доходы населения Беларуси в январе-ноябре 2017 года выросли на 1,5 % к уровню января-ноября 2016 года. Под реальными денежными доходами понимаются доходы за вычетом налогов, сборов и взносов, скорректированные с учетом индекса потребительских цен на товары и услуги. В объеме денежных доходов оплата труда занимает 62,6 %, доходы от предпринимательской и иной деятельности, приносящей доход, – 8,2 %, трансферты населению, то есть пенсии, пособия, стипендии и другие трансферты населению – 23,9 %, доходы от собственности и прочие доходы – 5,3 %. Рост реальных доходов наметился уже по итогам девяти месяцев, составив 0,4 % в январе – сентябре. По итогам одиннадцати месяцев рост продолжился. Однако до этого денежные доходы продолжали падать более двух лет, но в 2017 году темп падения снизился. В целом за 2016 год доходы снизились на 7,3 %, то в январе 2017 года к аналогичному прошлогоднему периоду – на 4,5 %, в январе – феврале на 3,2 %, в январе – марте на 2,2 %, в январе – апреле на 1,5 %, январе – мае на 1,2 %, январе – июне на 0,8 %, январе – июле на 0,5 %, январе – августе на 0,1 %, январе – сентябре на 0,4 %, январе – октябре на 0,9 % [3].

Государственная политика в Республике Беларусь на современном этапе направлена на решение двух задач: относительное выравнивание доходов наиболее уязвимых слоев населения и нейтрализацию инфляционного обесценивания доходов. Государство создает условия для воспроизводства рабочей силы, обеспечивая минимальный уровень заработной платы. Степень воздействия государства на процесс перераспределения доходов соизмеряется объемом расходов на социальные цели за счет бюджетов различных уровней, а также системой прогрессивного или пропорционального

налогообложения. Так же государство обеспечивает защиту денежных доходов от инфляции, с этой целью применяется индексация, которая частично возмещает удорожание товаров и услуг. Основной задачей является выработка мер воздействия на процессы образования доходов, направления использования, покупательскую способность и распределение доходов между различными группами населения.

Предотвращению неравномерного распределения доходов в республике Беларусь способствует и эффективная система социальная защита населения.

Список использованной литературы

1 Неравенство доходов: причины и последствия [Электронный ресурс]. – 2018. – URL: <http://fb.ru> (дата обращения: 27.01.2018).

2 В Беларуси растет неравенство в оплате труда [Электронный ресурс]. – 2018. – URL: <http://naviny.by> (дата обращения: 26.01.2018).

3 В январе рост реальной заработной платы превысил рост производительности труда [Электронный ресурс]. – 2018. – URL: <https://doingbusiness.by> (дата обращения: 16.01.2018).

4 Реальные денежные доходы белорусов растут третий месяц подряд [Электронный ресурс]. – 2018. – URL: <http://naviny.by> (дата обращения: 16.01.2018).

К. Д. КИРИЛЕНКОВА, Е. М. ПОТАПЕНКО

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

Науч. рук. **О. Е. Корнеев**

РАЗВИТИЕ СФЕРЫ УСЛУГ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

В настоящее время одним из основных источников информации о направлениях развития сферы услуг являются сайты органов государственной власти, учреждений здравоохранения и туристических агентств. В Беларуси одним из перспективных секторов экономики является сфера туристических услуг [1].

Виды туризма в Беларуси классифицируются следующим образом:

1 Агротуризм – относительно новый для Беларуси вид отдыха. Сегодня гостей принимают в более чем 2000 агроусадеб. По данным Министерства спорта и туризма в 2016 году белорусские агроусадеб посетили свыше 300 тыс. человек, что на 2,5 % больше, чем в 2015 году. Граждане Республики Беларусь составили 90 % отдохнувших. Иностранцев было почти 30,5 тыс. чел. из 74 государств. Согласно данным Министерства по налогам и сборам сумма оплаты предоставленных в прошлом году субъектами агротуризма услуг в сравнении с 2015 годом увеличилась на 22,5 % и составила 14,6 млн. руб.

2 Медицинский и лечебно-оздоровительный туризм становится все более востребованным среди иностранных граждан. По данным Минздрава Беларуси в настоящее время у приезжающих из-за рубежа наиболее востребованы в нашей стране такие виды медицинской помощи, как кардио-, нейро- и внутрисосудистая хирургия, лечение онкологических заболеваний, диагностические обследования, профилактическое лечение, восстановление после перенесенных заболеваний.

3 Образовательный туризм. Образование, полученное в Беларуси, становится все более привлекательным для иностранных граждан. Организациями, подчиненными Министерству образования, в 2016 году реализовано услуг на экспорт на сумму 33,6 млн. долл. США, в том числе туристических услуг – 3,3 млн. долл. США; в I квартале 2017 г. – 8,2 млн. долл. США, в том числе туристических услуг – 0,7 млн. долл. США. Сегодня в учреждениях образования Республики Беларусь обучается более

20 тыс. иностранных граждан из 107 стран. В Беларуси созданы образовательные программы разного уровня, представляющие интерес для иностранных граждан:

- бакалаврские;
- магистерские (на английском языке);
- «двойных дипломов»;
- дополнительного профессионального образования и др.

Также Республика Беларусь предлагает иностранным туристам разнообразные курсы по изучению русского языка, чтобы зарубежные гости быстрее прошли адаптацию и не имели проблем с языковым барьером.

4 Экологический туризм активно развивается на 26-ти особо охраняемых природных территориях; позволяет, сохраняя природу, способствовать притоку инвестиций и росту уровня жизни сельских жителей. Система ООПТ включает 1 287 объектов общей площадью 1,8 млн. га (8, 7% территории Беларуси). Основные направления экологического туризма:

- экскурсии на болотоуступах и болотоходе;
- фотоохота («зеленая охота»);
- тропление (отыскивание) следов диких животных, наблюдение за ними (например, за зубром европейским) и орнитологические туры;
- водные походы на плотах и байдарочные сплавы;
- прокат плавучей дачи (на 5 чел.) и катера-понтон (на 12 чел.).

5 Военно-исторический туризм. В настоящее время востребованным является форт-туризм – поездки в различные страны и города, где проходили знаменитые сражения разных времен и народов. Иностраным и белорусским туристам предоставлена возможность посетить Брестскую крепость и Линию Сталина, места боев Первой мировой войны, памятники в честь сражений с французами и шведами, памятные знаки о битвах далекого средневековья. Ежегодно проходят средневековые фестивали («Эпоха рыцарства», «Наш Грюнвальд», «Рыцари четырех эпох», «Гонару Продкаў – 2017», «Путь Викингов», «Менск старажытны» и др.). Реконструируются битвы разных времен – от разгрома армии Наполеона до сражений Великой Отечественной войны. Тем самым мы предоставляем свою историю зарубежным гостям, а также сами не забываем свою культуру.

6 Религиозный туризм. В Беларуси переплелись традиции Востока и Запада, каждая из религий оставила свой духовный и материальный след на белорусской земле. В нашей стране зарегистрировано 26 религиозных конфессий и направлений. Общая численность действующих в Беларуси культовых зданий составляет свыше 2,6 тыс. Очистить душу, открыть для себя благодать святых мест, прикоснуться к чудотворным иконам, приобрести новый духовный опыт – все это можно сделать в рамках экскурсионных и туристических маршрутов религиозной тематики [1].

В целом, Государственной программой «Беларусь гостеприимная» в 2016–2020 годах предусмотрено: увеличение экспорта туристических услуг с 154,1 млн. долл. США в 2015 году до 180,9 млн. долл. США в 2020 году; увеличение численности туристов и экскурсантов, отправленных по маршрутам в пределах территории Республики Беларусь, с 732 тыс. чел. в 2016 году до 793 тыс. чел. в 2020 году.

Список использованной 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: 04.02.2018).

2 Национальная туристическая индустрия. Обеспечение доступности услуг по организации внутреннего туризма для белорусских граждан. Безвизовый порядок въезда в Беларусь [Электронный ресурс] / Официальный сайт Минского областного исполнительного комитета. – Минск, 2018. – URL: <http://minsk-region.gov.by> (дата обращения: 04.02.2018).

Д. В. КНЯЗЕВ

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

Науч. рук. **Т. Е. Попова**

РАЗВИТИЕ ТУРИЗМА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ: ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

Туризм – это явление, развитие которого не смогли до сих пор остановить ни землетрясения, ни вооруженные конфликты, ни террористические акты, оно одновременно стихийно и закономерно.

Как и любая иная отрасль экономики, туризм не может развиваться без надлежащей нормативно-правовой базы, без координации со стороны государства.

Требуется отметить, что в Республике Беларусь развитию туризма со стороны государства всегда уделялось повышенное внимание. В стране сложилась и постоянно действует и совершенствуется своего рода система организационно-управленческих мероприятий по развитию туризма. Не смотря на это, в ходе исследования были выявлены ряд проблем в сфере развития туризма в Республике Беларусь, а так же предложены рекомендации по их решению.

Действующий порядок выдачи белорусских виз гражданам иностранных государств, безопасных в миграционном отношении, не всегда способствует росту въездного туризма в Республику Беларусь. Не смотря на то, что Указом Президента Республики Беларусь от 9 января 2017 года №8 «Об установлении безвизового порядка въезда и выезда иностранных граждан» был установлен безвизовый порядок въезда в Беларусь на срок не более 5 суток для граждан 80 государств (правом посетить Беларусь без виз уже воспользовались 3 869 иностранцев из 58 стран), правила безвизового въезда распространяется только на иностранных граждан, чье прибытие осуществлялось через пункт пропуска «Национальный аэропорт Минск» [1]. Хотя, как показывают данные национального статистического комитета, преобладающее количество туристов прибывают из соседних с нами стран Украины, России, Польши, Литвы и большинство из них предпочитает передвижение наземным транспортом (поезда, автобусы, автомобили), где они сталкиваются с проблемами высокой стоимостью въездных виз и многочисленные пограничные формальностями. Поэтому проблема въездного туризма ещё остается актуальной и требует принятия ряда важных решений, например, таких как расширение безвизовых зон, снижение цен на стоимость въездных виз, разработка оптимальных правил прохождения пограничного контроля.

Следующая проблема заключается в невысоком качестве обслуживания во всех секторах туристской индустрии из-за недостаточного уровня подготовки кадров и отсутствия опыта в условиях рыночной экономики, а также несоответствие цены и качества размещения в гостиницах, отсутствие сертификации гостиниц и гостиничных комплексов. По данным национального статистического комитета за 2016-2017 учебный год численность выпущенных специалистов со средним специальным и высшим образованием по профилю образования «Физическая культура. Туризм и гостеприимство» на несколько сотен ниже, чем в прошлые годы [2]. Невладение иностранными языками обслуживающего персонала, работающего на объектах туризма, также затрудняет нахождение в Республике Беларусь иностранных туристов, особенно в регионах. В связи с этим стоит пересмотреть программу подготовки данных специалистов, необходима оценка существующих образовательных стандартов представителями турбизнеса, разработка системы сертификации квалификации специалистов туротрасли и рассмотрение путей повышения престижа данной профессии.

Не смотря на то, что согласно изменениям в законе «О туризме» от 18 июля 2016 года должен быть сформирован реестр субъектов туристической деятельности,

по данным статистического отчета за 2016 год на территории Республики Беларусь находятся 1376 организаций осуществляющих туристическую деятельность, в то время как количество сертифицированных туристических компаний по состоянию на 22 декабря 2017 года – 237 [3]. Также остро стоит вопрос о сертификации гостиниц на территории республики Беларусь. Из 571 гостиниц и аналогичных средств размещения только 56, или около 9 % общего количества, сертифицированы [3]. При этом стоимость проживания в них по сравнению со странами-соседями значительно выше, при этом высокие цены не всегда соответствуют качеству предоставляемых услуг, что также является фактором, сдерживающим приток туристов в нашу страну. Считаю, что необходимо принять меры для осуществления более эффективной сертификации субъектов туристической деятельности, гостиниц и аналогичных средства размещения.

Продвижение туристического продукта страны на внешнем и внутреннем рынках осуществляется недостаточно эффективно. Хотя в стране создано большое количество маркетинговых мероприятий в сети интернет для рекламы и организации туристической деятельности, целесообразно постоянно увеличивать количество специализированных веб-ресурсов, расширить список мобильных приложений, посредством которых можно организовать самостоятельное путешествие, не выходя из дома: забронировать билеты, оплатить гостиницу либо квартиру, оплатить экскурсии и т.д. Необходимо также установление контактов с представителями зарубежных СМИ и с их помощью расширение представления иностранных туристов о стране.

Несмотря на положительную динамику, ещё достаточно слабо развита инфраструктура туризма (кемпинги, хостелы, объекты питания придорожного сервиса и др.). В местах нахождения основных 178 туристических объектов создано недостаточное количество автомобильных парковок, санитарных зон и пунктов по реализации сувенирной продукции [2]. Развитию туризма в стране будет способствовать увеличение протяженности и разветвленности сети автомобильных дорог общего пользования с твердым покрытием, а также развитие придорожного сервиса: формирование рационального набора услуг для потребителя, анализ данных для принятия решения по наиболее оптимальному размещению объектов придорожного сервиса.

Беларусь меньше всех стран-соседей инвестирует в развитие туристического сектора – всего 2,2 % от общего объема инвестиций [2]. Государство не может вкладывать значительные инвестиции в туристическую отрасль, а частные предприятия не активно вкладывают средства, что отрицательно сказывается на развитии инфраструктуры туризма в крупных городах и резко снижает качество туристических услуг. Это говорит о необходимости привлечения частных предприятий для инвестиций в развитие туристического сектора, а так же активизации работы по привлечению иностранных инвестиций, путем разработки эффективных планов и создания привлекательных условий для данных инвесторов.

Таким образом, устраняя существующие проблемы, развивая эффективный туристский комплекс в стране, повышая его привлекательность как сферы международного предпринимательства и делового сотрудничества, создавая заинтересованность для притока в отечественную экономику иностранных инвестиций, станет возможным осуществление ряда крупномасштабных проектов в области туризма, будет удовлетворен спрос на туристские услуги и вовлечены в сферу туристского обслуживания новые категории населения.

Список использованной литературы

1 Безвизовый режим в Беларуси: первые итоги обнадеживают [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: <http://gpk.gov.by> (дата обращения: 12.12.2017).

2 Туризм и туристические ресурсы в Республике Беларусь: стат. сб. [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: <http://www.belstat.gov.by> (дата обращения: 15.12.2017).

Д. В. КОВАЛЁВ

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

Науч. рук. **Б. В. Сорвиров,**

д-р экон. наук, проф.

ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЁРСТВО – СРЕДСТВО ПРЕОДОЛЕНИЯ ОГРАНИЧЕННОСТИ В ФИНАНСИРОВАНИИ ПРОЕКТОВ

В классическом понимании государственно-частное партнёрство (далее – ГЧП) – это объединение средств, усилий государственных организаций и частных компаний на взаимовыгодной основе в среднесрочном и долгосрочном периоде.

Предполагает два основные формы взаимодействия:

– передача в частное (доверительное) управление государственное имущество с распределением доходов;

– совместное инвестирование средств в осуществление проектов (например, строительство дорог) и договорным распределением получаемых доходов.

Есть и расширенная, «интуитивная» трактовка ГЧП, когда есть стремление «заговорить» проблему без достижения конкретных результатов. В этом случае под ГЧП понимается формирование благоприятного бизнес-климата за счет признания государством важной роли частного бизнеса в решении стоящих перед страной социально-экономических задач. Например, заслуженный юрист Беларуси В.Фадеев предлагает следующее определение ГЧП: «государственно частное партнерство – действенный правовой механизм согласования интересов и обеспечения равноправия государства и бизнеса в целях создания надлежащих условий для эффективного социального и экономического развития страны» [1]. Создается впечатление, что предприниматели думают не о своей прибыли, а только заботятся об общественном благе.

При таком подходе теряется конкретность термина, и выполнение конкретных проектов обычно подменяется разговорами о том, что государство и предприниматели должны жить дружно и теснее взаимодействовать для достижения важнейших социально-экономических целей (в том числе по выполнению целевых прогнозных показателей). Предпринимателям также предлагается поучаствовать в разработке прогнозов социально-экономического развития, нормотворчестве, регулировании некоторых экономических вопросов путем подачи соответствующих предложений в государственные инстанции, а также участием в комиссиях и прочих заседаниях. Если так трактовать ГЧП, то оно у нас развивается вполне «успешно», а вот эффекта от этого мало.

На самом же деле в основе ГЧП должно лежать получение конкретной экономической выгоды от государственно-частного партнерства как для государства, так и для предпринимателей. И это сотрудничество должно оформляться конкретными взаимовыгодными договорами.

Что же тормозит развитие ГЧП в Беларуси:

– отсутствие закона о ГЧП, где были бы определены основные дефиниции, механизмы и формы ГЧП и др. Основное назначение закона – урегулирование полномочий органов исполнительной власти по заключению договоров с бизнесом, определение четкой последовательности административных процедур в ходе подготовки и реализации проектов ГЧП.

Некоторые правовые нормы, касающиеся отдельных форм ГЧП, уже имеются в белорусском законодательстве, в частности, в Инвестиционном кодексе (о концессиях),

в Гражданском кодексе (договоры подряда, аренды, поставки для государственных нужд и др.). По мнению экспертов, они или не охватывают весь круг вопросов, или разобщены. Разрабатываемый проект закона о ГЧП может существенно пополнить и модернизировать действующую нормативную базу в сфере инвестиционной деятельности, конкретизировать разносторонние формы и сферы использования ГЧП;

- отсутствие соответствующей институциональной среды для реализации механизмов ГЧП. Например, в России существуют такие структуры, которые реализуют проекты ГЧП: Инвестиционный фонд, Банк развития, государственные корпорации, Российская венчурная компания и др. В Казахстане в августе 2008 года по постановлению правительства был создан Казахстанский центр государственно-частного партнерства в форме акционерного общества;

- отсутствие действенного механизма концессии. Несмотря на то, что в Беларуси механизм концессии законодательно закреплен, его применение на практике фактически отсутствует. Была сделана попытка привлечь инвестиции под разработки некоторых месторождений полезных ископаемых, но она пока осталась безрезультатной;

- дефицит высококвалифицированных кадров [2].

Специалистов в сфере государственного управления Беларуси, способных профессионально составлять долгосрочные концессионные договоры, недостаточно. А если учесть, что по такому договору государственная собственность переходит во владение и пользование частной компании на 20–50 лет, то можно понять ту ответственность, которая ложится на чиновника любого уровня, подписывающего концессионный договор от имени государства. Необходимо формирование системы подготовки специалистов в области концессий и других форм ГЧП.

Направления развития ГЧП в Беларуси:

- принятие Закона о государственно-частном партнерстве, корректировка существующих законодательных актов, регулирующих ГЧП (Гражданского, Бюджетного, Банковского, Инвестиционного и Налогового кодексов);

- разработка типовых соглашений ГЧП, руководства по подготовке проектов, порядка заключения соглашений, положения об обязанностях участников партнерства, распределении рисков между участниками проектов;

- определение координирующего органа ГЧП – организации, которая будет информировать участников о потенциальных проектах ГЧП, предоставлять образовательные услуги широкому кругу заинтересованных сторон по проблематике ГЧП, участвовать в конкурсах по отбору участников и т.д.;

- создание концепции и стратегии развития ГЧП;

- формирование эффективной институциональной среды для реализации механизмов ГЧП (инвестиционных фондов, венчурных компаний, центров государственно-частного партнерства, независимых организаций, осуществляющих экспертизу проектов и консалтинг, управляющих компаний, ассоциаций, объединений и др.);

- инициирование включения Беларуси в базу проектов ГЧП Всемирного банка;

- организация подготовки высококвалифицированных специалистов в области концессий и других форм ГЧП;

- разработка механизмов предоставления государственных гарантий по привлекаемому финансированию и возможных льгот частным инвесторам при реализации социально значимых проектов.

Список использованной литературы

1 Мартинович, О.В. Частно-государственное партнёрство как форма инновационного бизнеса / О.В. Мартинович [Электронный ресурс]. – 2018. – URL: <http://ekonomika.by> (дата обращения: 16.01.2018).

2 Платформа поддержки инфраструктурных проектов [Электронный ресурс]. – 2018. – URL: <http://www.pppi.ru> (дата обращения: 19.01.2018).

Д. О. КОЖЕВНИКОВА

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

Науч. рук. **Н. Ю. Дмитриева,**

канд. экон. наук, доц.

НАПРАВЛЕНИЯ ИНТЕНСИФИКАЦИИ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Инновацию можно характеризовать как новые или усовершенствованные технологии, виды продукции или услуг, организационно-технические решения производственного, административного, коммерческого или иного характера, способствующие продвижению товарной продукции и услуг на рынок. Инновационная экономика – это экономика, эффективно использующая любые полезные для общества инновации, и инновационная система в государстве, которая способствует реализации идей ученых на практике и воплощению их в инновационных продуктах [1].

В основе инновационного типа развития лежат поиск, подготовка, создание и реализации наукоемких нововведений, позволяющих повысить эффективность функционирования производства, уровень удовлетворения потребностей общества, обеспечить улучшение жизнедеятельности общества. Инновационный тип развития, базируясь на постоянно наращиваемой мощи, возможностях и силе науки, техники, высоких технологий, становится доминирующей линией в развитии человечества.

Важнейшей проблемой формирования и развития эффективной инновационной экономики являются выработка эффективной нормативно-правовой базы, согласование стандартов, решение научно-методических и организационно-технологических вопросов, связанных с разработкой, созданием и освоением автоматизированных интегрированных проектно-производственных систем, недостаточное государственное финансирование.

Государственное регулирование является главной предпосылкой для эффективного и успешного развития инновационной деятельности. Создание благоприятного инвестиционного климата – одна из важнейших задач, стоящих перед правительством. Необходимо тщательно координировать деятельность всех участников инновационного процесса, используя все рычаги рыночной экономики. Для этого требуется понижать кредитные ставки банков, привлекать финансовые ресурсы из негосударственного сектора, вовлекать все большее количество промышленных предприятий в инновационный процесс, тем самым уменьшая экономический риск инновационной деятельности.

За последние годы в Беларуси можно наблюдать снижение инновационной активности предприятий как в целом по республике, так и в Гомельской области (рисунок 1 – 3).

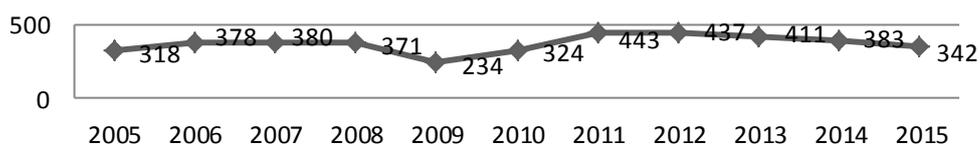


Рисунок 1 – Динамика числа инновационно-активных предприятий промышленности в Республике Беларусь за 2005 – 2015 гг. [2]

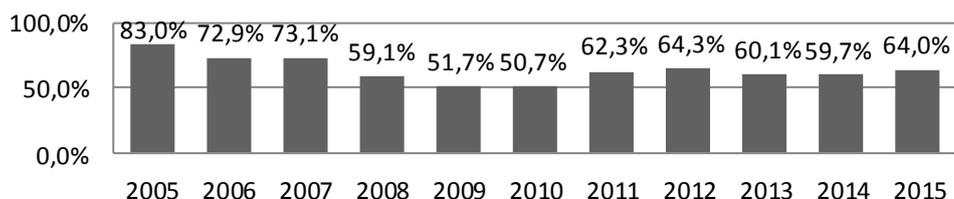


Рисунок 2 – Динамика удельного веса экспорта в производстве инновационной продукции в Республике Беларусь за 2005 – 2015 гг. [2]

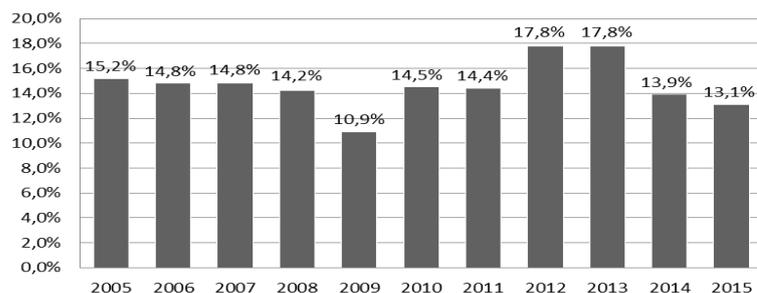


Рисунок 3 – Динамика удельного веса отгруженной инновационной продукции в Республике Беларусь за 2005-2015 гг. [2]

Основными причинами, сдерживающими более активное внедрение инноваций, являются низкий уровень инвестирования в инновационные проекты, невысокая доля бюджетного финансирования науки, значительная часть внедряемых инноваций оказываются недостаточно эффективными в коммерческом плане, низкий спрос на инновационную продукцию реального сектора экономики республики [2].

Президент Республики Беларусь Александр Лукашенко 21 декабря 2017 года подписал Декрет № 8 «О развитии цифровой экономики». Документ создает условия для развития ИТ-отрасли и дает серьезные конкурентные преимущества стране в создании цифровой экономики XXI века. Документ создал правовые условия для проведения ICO, использования криптовалюты и внедрения смарт-контрактов. Таким образом Беларусь становится первой в мире юрисдикцией с комплексным правовым регулированием бизнесов на основе технологии блокчейн.

Эффект от реализации норм Декрета должна почувствовать не только ИТ-сфера, но и вся экономика страны. С помощью документа решается ряд стратегических задач: создание благоприятных условий для развития отечественных продуктовых ИТ-компаний, привлечение в Беларусь инвестиций со стороны иностранного ИТ-капитала. Создаются условия для постепенного превращения страны в регионального лидера Восточной Европы в построении цифровой экономики [3].

На сегодняшний день для Республики Беларусь переход на инновационный путь развития национальной экономики имеет особо важную роль. Существующий высокий человеческий и научный потенциалы позволят развивать интеллектуальные, научные и образовательные услуги, создавать инновационные промышленные и научно-технологические кластеры, расширить потенциал малого инновационного бизнеса. Движущей силой формирования экономики знаний будут выступать Парк высоких технологий, Государственный комитет по науке и технологиям, Национальная академия наук Беларуси, Индустриальный парк «Великий камень», сеть региональных научно-технологических парков, высшие учебные заведения.

Список использованной литературы

1 Об утверждении Программы социально-экономического развития Республики Беларусь на 2016–2020 годы: Указ Президента Респуб. Беларусь от 15.12.2016 г. №466 [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: <http://www.economy.gov.by> (дата обращения: 30.11.2017).

2 Динамика инноваций в Республике Беларусь и место в ней Гомельской области [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: <http://gomel-experts.org> (дата обращения: 20.11.2017).

3 Комментарий к Декрету № 8 от 21 декабря 2017 г. [Электронный ресурс]. – 2018. – URL: <http://president.gov.by> (дата обращения: 10.01.2018).

Н. И. КОЗЫРЕВ

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

Науч. рук. **Н. С. Шалупаева**

РОЛЬ ИННОВАЦИЙ В ПОВЫШЕНИИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СТРАНЫ

Не требует доказательств тот факт, что на современном этапе инновации стали важным фактором экономического развития большинства стран мира. Способствуя глубоким преобразованиям технологического способа производства, инновации ведут к существенной экономии ресурсов и появлению новой высококачественной продукции. В рыночной экономике инновации являются важнейшим фактором повышения конкурентоспособности.

Й. Шумпетер отмечал, что инновации (новые комбинации) – это не что иное, как средство предпринимательства для получения прибыли. Предпринимателями он называл «хозяйственных субъектов, функцией которых является как раз осуществление новых комбинаций и которые выступают как его активный элемент» [1].

В теории национальной конкурентоспособности М. Портера отмечается, что экономики, конкурентоспособные на основе инноваций, являются наиболее эффективными и развитыми [2]. Поэтому можно сказать, что важнейшим источником и фактором национальной конкурентоспособности являются инновации.

Скандинавские исследователи утверждают, что именно инновации являются источником экономического роста и успешной торговли. Я. Фагерберг изучал, как влияют на конкурентоспособность инвестиции в исследования и разработки [3, с. 41], а Б. Верспаген дополнил его работу, рассмотрев результаты подобных инвестиций, выраженных в количестве патентов [4, с. 457]. Общим результатом этих исследований стал вывод о том, что инновации значительно увеличивают конкурентоспособность и влияют на отраслевую специализацию. Исследования Я. Фагерберга определяют, какие факторы оказывают наибольшее влияние на конкурентоспособность. Автор рассматривал следующие факторы:

- прямые инвестиции в исследования;
- косвенные инвестиции в исследования, реализуемые посредством приобретения капитальных товаров у местных и зарубежных поставщиков;
- косвенные инвестиции в исследования, реализуемые посредством приобретения товаров у зарубежных поставщиков;
- среднюю заработную плату;
- инвестиции в физический капитал и объем спроса на внутреннем рынке.

В результате исследования 22 отраслей в 10 странах было обнаружено, что, вопреки предположениям, размеры внутреннего рынка не влияют на конкурентоспособность, как и уровень заработной платы.

Степень влияния остальных факторов имела различные значения в зависимости от величины страны и от того, относятся отрасли к высоко- или низкотехнологичным. Так,

прямые инвестиции в исследования оказались в 2 раза более эффективными в высокотехнологичных отраслях, в то время как в низкотехнологичных большее значение имели непрямые инвестиции в исследования, а такие вложения в физический капитал. При этом конкурентоспособность отраслей больших стран зависит в основном от исследований внутри страны, а малых – от инноваций, получаемых из-за рубежа. Однако инвестиции в исследования и развитие оказались более эффективными, чем инвестиции в физический капитал, независимо от величины страны и для всех отраслей, а не только для высокотехнологичных. Более того, специализация в технологически отсталых секторах может привести к снижению экономического роста в стране [3, с. 47-48].

Э. Вольф, исследуя отношения между показателем общей факторной производительности (ОФП) и отраслевой специализацией, обнаружил существенную взаимосвязь. Он доказал, что рост ОФП стимулирует развитие специфических для данной отрасли факторов производства, которые обеспечивают увеличение сравнительного преимущества этой отрасли. В ходе исследования были обнаружены факторы, обеспечивающие высокие уровни ОФП. Если фирма обладает активами, связанными с технологиями, инвестиции в исследования и развитие, а также в обучение высококвалифицированного персонала являются важными составляющими для обеспечения быстрого роста ОФП и повышения конкурентоспособности отрасли [5, с. 89].

На основе данных исследований можно сделать вывод о том, что инновационная деятельность субъектов хозяйствования и инвестиции в такую деятельность являются не просто одним из факторов конкурентоспособности страны, а ключевым фактором и источником роста и развития национальной экономики. В связи с этим для повышения конкурентоспособности экономики страны необходимо особое внимание на государственном уровне уделить вопросам повсеместной модернизации и стимулирования инновационной активности.

Список использованной литературы

- 1 Шумпетер, Й. Теория экономического развития/ Й. Шумпетер. – М.: Прогресс, 1982. – С. 169–170.
- 2 Теория конкурентных преимуществ М. Портера [Электронный ресурс] – 2018. – URL: <http://studme.org> (дата обращения: 20.07.2017).
- 3 Fagerberg, J. Technology and competitiveness // Oxford Review of Economic Policy. – 1996. – Vol 12, N 3. – P. 39-51.
- 4 Fagerberg, J. Technology, Growth and Unemployment across European Regions / J. Fagerberg, V. Verspagen, M. Caniëls // Regional Studies. – 1997. – Vol. 31, N 5. – P. 457-466.
- 5 Широканов, Д. Факторы повышения конкурентоспособности экономики Беларуси в современных условиях: теоретико-методологические подходы в программных документах / Д. Широканов // Журнал международного права и международных отношений. – 2006. – № 2. – С. 88–93.

Н. П. КОРОБЫКО

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

Науч. рук. **Т. Е. Попова**

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ РЫНКА ТРУДА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Рынок труда – наиболее сложный элемент рыночной экономики. Весьма актуальными в наше время являются и вопросы, связанные с важнейшими характеристиками рынка труда – динамикой занятости, ее основными структурами, а также мобильностью рабочей силы, масштабами и динамикой безработицы. Кроме того, занятость и безработица – своеобразные индикаторы, по которым следует судить о национальном

благополучии, об эффективности выбранного курса реформ, их привлекательности для населения. Поэтому формирование и регулирование рынка труда – одна из ключевых и наиболее острых проблем рыночной экономики [1, с. 12].

Республика Беларусь обладает значительным трудовым потенциалом, формирование которого предопределяется динамикой численности трудоспособных граждан.

Начиная с 2008 г. в стране уменьшается численность трудовых ресурсов. Такая динамика связана как с общей тенденцией сокращения численности населения, так и с изменениями демографической структуры за счёт уменьшения численности населения в трудоспособном возрасте и увеличения доли населения в младших и старших возрастных группах. Если сейчас каждый четвертый житель Беларуси – пенсионер, то через 15 лет это будет уже каждый третий. При этом это будет происходить на фоне снижения численности населения в трудоспособном возрасте (лица с 16 лет). Важно сохранить количество граждан в трудоспособном возрасте и стабилизировать (то есть не увеличивать) число пенсионеров [2, с. 34].

Таким образом, в настоящее время на состояние рынка труда и перспективы его развития в Республике Беларусь влияет комплекс взаимосвязанных факторов, включая социально-демографические, социально-экономические и социально-политические.

Важным показателем, который характеризует состояние рынка труда, является уровень безработицы. Уровень зарегистрированной безработицы на конец октября 2017 г. составил 0,6 % от численности рабочей силы (на конец октября 2016 г. – 0,8 %). Следует отметить также, что данный показатель не выше прогнозного значения.

Это один из самых низких показателей в странах СНГ, но, в то же время следует учитывать тот факт, что данная статистика принимает во внимание только людей, зарегистрированных в органах по труду, занятости и социальной защите, что является одним из главных недостатков действующей отечественной статистической системы.

В 2015 – начале 2016 г. в экономике страны наблюдалась рецессия – снижение темпов роста, сокращение объёмов промышленного производства и объёмов реализованной продукции, увеличение складских запасов и нехватка оборотных средств, нестабильность работы субъектов хозяйствования, рост числа убыточных и неплатёжеспособных предприятий. Ситуация начала постепенно улучшаться во втором квартале 2016 г., когда наметилась тенденция экономического роста.

В 2016-2017 гг. наблюдается более высокая текучесть кадров. Усилилась интенсивность процесса приёма-увольнения работников, а также неполное замещение уволенных работников принятыми с тенденцией увеличения разрыва между численностью уволенных и численностью принятых работников. Иными словами, наниматели проявили большую активность при увольнении сотрудников, чем при их найме.

Снижение объёмов производства и реализации продукции и сокращение издержек, связанных с персоналом, привели к замедлению темпов роста как реальной, так и номинальной заработной платы.

Непосредственное влияние социально-экономических факторов проявилось не только в замедлении темпов роста и снижении уровня оплаты труда, но и в распространении такого явления, как просроченная задолженность по выплате заработной платы.

Итоги проведенного анализа рынка труда в Республики Беларусь показали, что существенного ухудшения ситуации с регистрируемой безработицей не наблюдалось. Ситуация на рынке труда оставалась стабильной и не выходила за рамки прогнозных показателей.

Начиная с конца 2014 года заметно изменялась ситуация на рынке труда республики: возросло количество обращений в службу занятости за содействием в трудоустройстве, увеличилась регистрация безработных, снизился спрос на рабочую силу. Увеличение уровня безработицы в республике связано, в том числе с легализацией

трудоспособных граждан на рынке труда в связи с принятием Декрета №3. В службу занятости за год пришли почти 42 тыс. длительно неработающих граждан [3].

Цель политики занятости на 2016–2020 годы – повышение эффективности использования трудового потенциала Республики Беларусь. Реализация государственной политики в области обеспечения занятости населения в предстоящей пятилетке будет осуществляться в рамках подпрограммы «Содействие занятости населения» государственной программы «Социальная защита и содействие занятости 2016–2020».

Основной целью подпрограммы «Содействия занятости населения» будет являться создание условий, способствующих повышению эффективности использования трудового потенциала Республики Беларусь, которые включают в себя правовые, организационные, институциональные, экономические, контрольные мероприятия и иные.

Планируется, что реализация названной подпрограммы будет способствовать сбалансированности и повышению эффективности использования трудового потенциала республики, будет содействовать эффективному распределению трудовых ресурсов, обеспечению социальной защиты от безработицы, а также сохранению в 2016–2020 годах уровня безработицы в пределах социально допустимого значения, не превышающего 2 % к численности экономически активного населения [4].

Список использованной литературы

- 1 Анисимов, А.А. Макроэкономика / А.А. Анисимов, Н.В. Артемьев, О.Б. Тихонова. – М.: Юнити-Дана. 2010. – 600 с.
- 2 Тихонова Л.Е. Демографический потенциал Республики Беларусь: анализ и перспективы развития / Л.Е. Тихонова, Л.В. Фокеева. – Мн.: БГУ, 2015. – 200 с.
- 3 Рынок труда [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: <http://lib.ink> (дата обращения: 20.12.2017).
- 4 Программа социально-экономического развития Республики Беларусь на 2016 – 2020 годы [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: <http://www.government.by> (дата обращения: 23.12.2017).

В. А. КОСТЮЧЕНКО

(г. Гомель, Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины)
Науч. рук. **Т. М. Шоломицкая**

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ИНСТИТУТА ОЦЕНКИ РЕГУЛИРУЮЩЕГО ВОЗДЕЙСТВИЯ НОРМАТИВНЫХ ПРАВОВЫХ АКТОВ: РОССИЙСКИЙ ОПЫТ

Необходимость государственного регулирования экономики обусловлена особенностями функционирования рынка, наличием так называемых «провалов рынка». В то же время, государственное регулирование экономики создает административные барьеры и условия для коррупции. Механизмом, нейтрализующим или снижающим негативное воздействие государства на экономику, выступает оценка регулирующего воздействия (ОРВ) нормативных правовых актов.

В Республике Беларусь разработан проект Указа Президента Республики Беларусь «Об оценке регулирующего воздействия проектов нормативных правовых актов (их отдельных положений), влияющих на условия осуществления предпринимательской деятельности». Необходимость появления такого документа поддерживается вступлением в силу Договора о Евразийском экономическом союзе, где определено проведение оценки регулирующего воздействия решений Евразийской экономической комиссии, которые могут оказать влияние на условия ведения предпринимательской деятельности, а также проведение оценки и в отношении национального законодательства сторон. Введение института ОРВ предусмотрено Программой деятельности Правительства Республики Беларусь на 2016 – 2020 годы, Государственной программой «Малое и среднее предпринимательство в Республике Беларусь» на 2016 – 2020 годы [1, с. 133].

Вместе с тем отмечается низкий уровень осознания необходимости ОРВ в Республике Беларусь и низкий уровень готовности к проведению ОРВ, что объясняется, прежде всего, состоянием неформальных институтов [2, с. 48]. В этой связи важным видится изучение опыта адаптации инструментов ОРВ на постсоветском пространстве и, в частности, в Российской Федерации.

Появление нового элемента в законодательном процессе Российской Федерации было предусмотрено Концепцией административной реформы в 2006 – 2010 годах, речь шла о необходимости разработки и законодательного закрепления процедуры публичного доказательств необходимости изменений в регулировании экономических отношений. С 2010 года полномочия по проведению оценки нормативных правовых актов получило Министерство экономического развития Российской Федерации, за этим решением последовало создание Департамента оценки регулирующего воздействия и, в последующем, создание официального Интернет-ресурса ОРВ.

Важно отметить существование в российской практике, наряду с прогнозированием возможных последствий предлагаемых к принятию регуляторных норм (*ex-ante analysis*), оценки регулирующего воздействия ранее принятых нормативных правовых актов, то есть, существование ретроспективной оценки (*ex-post analysis*). Такой механизм позволяет выявлять издержки регулирования экономических отношений и, в последующем, корректировать инструменты регулирования. Объектом оценки регулирующего воздействия выступают не только нормативные правовые акты Российской Федерации, но и проекты технических регламентов Таможенного союза. При проведении ОРВ в 2013 году была предусмотрена экспертиза на ранней стадии, что потребовало вовлечения в работу по ОРВ самих разработчиков проектов нормативных правовых актов.

Внедрение оценки регулирующего воздействия на региональном уровне было связано с определенными трудностями, обусловленными социально-экономическими особенностями развития регионов, разной степенью готовности к проведению процедур ОРВ региональных властей и бизнес-сообществ, сложившейся практикой нормотворчества. Причем, первый опыт ОРВ в регионе относится к 2005 – 2006 гг.: попытка внедрения ОРВ в Республике Калмыкия при внешнем финансировании проекта (поддержка оказывалась Всемирным Банком, внедрение ОРВ остановилось после прекращения финансирования). Российские исследователи отмечают формальный характер проведения ОРВ в регионах, низкий уровень использования потенциала ОРВ [3, с. 52].

Разработанные и одобренные в 2016 году Методические рекомендации по проведению правовой и антикоррупционной экспертизы нормативных правовых актов субъектов Российской Федерации и муниципальных образований [4] стали результатом глубокого анализа мировой практики ОРВ и накопленного опыта ОРВ в Российской Федерации.

Семилетний период использования ОРВ в Российской Федерации позволяет характеризовать институт как сложившийся и прошедший этап становления. Вместе с тем можно отметить ряд проблем: наличие данного института не оказало существенного влияния на уровень коррупции, сохраняются противоречия в системе государственного регулирования экономики, ограничена конкуренция и т.д., отдельное внимание вызывают недостатки организации процедуры ОРВ (низкое качество сводных отчетов, составляемых разработчиками законопроектов, и пр.).

Исследование опыта адаптации инструментов ОРВ в стране-партнере Республики Беларусь по Союзному государству должно способствовать разработке эффективного механизма оценки регулирующего воздействия нормативных правовых актов в нашей стране с учетом имеющихся нормативно-правовых и социокультурных различий.

Список использованной литературы

1 Костюченко, В.А. Возможности использования мирового опыта оценки регулирующего воздействия нормативных правовых актов в Республике Беларусь / Дни студенческой науки: матер. XLVI студ.

научно-практич. конф. (Гомель, 11–12 мая 2017 года; ред. колл.: О. М. Демиденко [и др.] ;). – В 2 ч. – Ч. 1. – Гомель: ГГУ им. Ф.Скорины, 2017. – С. 132-133.

2 Шоломицкая, Т.М. Становление института оценки регулирующего воздействия проектов нормативных правовых актов в Республике Беларусь / Т.М. Шоломицкая // *Фундаментальная и прикладная наука: основные итоги 2016 г.: матер. II ежегод. междунар. науч. конф.*, 15 – 16 декабря 2016 года, г. Санкт-Петербург, Россия – Северный Чарльстон, Южная Каролина, США. – North Charleston: CreateSpace, 2016. – С. 48–51.

3 Волошинская, А.А. Оценка регулирующего воздействия в России и в мире: одно сходство и семь различий / А.А. Волошинская // *Государственное управление. Электронный вестник*. – 2015. – № 49. – С. 52–74.

4 Методические рекомендации по проведению правовой и антикоррупционной экспертизы нормативных правовых актов субъектов Российской Федерации и муниципальных образований (с иллюстрацией на конкретных примерах). – М.: ФБУ НЦПИ при Минюсте России, 2017. – 56 с.

А. С. КРИВИЦКАЯ

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

Науч. рук. **Т. Е. Попова**

ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЁРСТВО: СПЕЦИФИКА И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

В Республике Беларусь за последние годы созданы необходимые предпосылки для развития государственно-частного партнерства (далее – ГЧП).

Определена исходная нормативно-правовая база, институты развития и поддержки такого партнерства. 30 декабря 2015 года принят Закон Республики Беларусь «О государственно-частном партнерстве», вступивший в силу 2 июля 2016 года [1] Программным документом, определившим формирование ГЧП в качестве одного из ключевых направлений деятельности Правительства Республики Беларусь на 5 лет, стала программа деятельности Правительства Республики Беларусь на 2011-2015 годы, утвержденная постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 18 февраля 2011 года №216. В 2014 году были созданы Межведомственный инфраструктурный координационный совет и Центр государственно-частного партнерства, разработан и утвержден Национальный инфраструктурный план на 2016-2030гг. [2]

Накапливается опыт формирования проектных заявок. К наиболее перспективным проектам ГЧП в Республике Беларусь можно отнести следующие: социальная инфраструктура (47,37 %), жилищно-коммунальная инфраструктура (29,47 %), транспортная инфраструктура (12,53 %), энергетическая инфраструктура (10,53 %) [3].

Сформирован перечень из 7 пилотных инфраструктурных проектов ГЧП, но, к сожалению еще ни один проект не реализуется на практике. [3] Хотя ГЧП считается одним из эффективных механизмов восполнения дефицита средств для развития инфраструктуры. Реализация инфраструктурных проектов в Республике Беларусь может осуществляться за счет бюджетных средств полностью либо частично, а также за счет средств инвесторов.

Инфраструктурный дефицит в стране на 2016-2030 годы прогнозируется на уровне 32,3 млрд. долл. США или 2,15 млрд. долл. США ежегодно [2]. Ввиду отсутствия у большинства отечественных предприятий достаточной и стабильно получаемой чистой прибыли не представляется возможным привлечение средств мелких инвесторов действующих только для получения денежной прибыли. Но остаются перспективы привлечения стратегических внешних инвесторов.

Механизмы ГЧП по привлечению инвестиций не могут работать эффективно в настоящее время, из-за кумулятивного сокращения инвестиционных потоков в Республику в Беларусь в 2 раза по сравнению с 2014 годом (2014г.: 15 084 млн. долл. США;

1-3 кв. 2017г.: 6 674 млн. долл. США). [4] Решить проблему привлечения инвестиций могло бы проведение широкомасштабной приватизации. Но, к сожалению, такой сценарий вряд ли удастся реализовать в короткие сроки. [5]

Изучение законодательства и институциональной среды в Республике Беларусь позволило сформулировать ряд проблем развития ГЧП в Беларуси.

Первая группа проблем, влияющая на трудности развития ГЧП в Беларуси, связана с неокончательной юридической проработанностью этих вопросов в белорусском законодательстве. Например, действующее законодательство Республики Беларусь о государственных закупках (Указ Президента Республики Беларусь «О государственных закупках» от 25.08.2006 № 529 с изм. и доп. 2010 г.) не учитывает специфику ГЧП и не содержит механизмов реализации проектов ГЧП. [6]

Вторая группа проблем ГЧП связана с организационными вопросами внедрения механизмов ГЧП. Только с 2012 г. образовательные учреждения начали готовить специалистов в сфере ГЧП. Для эффективного функционирования системы ГЧП необходимо обеспечить не только подготовку кадров, но и повышение квалификации государственных служащих.

Третья группа проблем – это экономические проблемы: ограниченное число финансовых инструментов регулирования инновационной деятельности, недостаточно сильный частный сектор, низкая степень доверия иностранных инвесторов, отсутствие солидных рынков капитала и финансов [6].

Четвертая группа проблем связана с формированием неэкономических издержек. [7, с. 173] Может иметь место асимметрия информации у государственных и частных партнеров. Часто из-за опасности передачи рисков частному сектору, невозможности рассчитать доходность и составить разумный бизнес-план с учетом всех наложенных государством ограничений частный бизнес отказывается участвовать в конкурсах. Для эффективного развития ГЧП бизнес и государство должны быть равноправными партнерами. В Беларуси, как известно, государство – партнер доминирующий. [6]

В целях развития ГЧП в Республике Беларусь необходимо реализовать комплекс мер, которые позволят ликвидировать выше названные проблемные зоны в перспективном развитии ГЧП. Но, самое главное, чтобы институт ГЧП сейчас заработал эффективно, необходимо привлечь инвестора в страну. Инвестор, приходя в страну, оценивает не только экономику, он также оценивает политические, демографические и прочие риски. Поэтому ключевым моментом развития экономической политики является снижение всех рисков и разного рода издержек, которые наложены на предпринимателей.

Обобщая вышеизложенные материалы, представляется, что, несмотря на наличие определенных социально-экономических и структурных барьеров, становление института ГЧП имеет реальную перспективу в нашей стране.

Список использованной литературы

- 1 О государственно-частном партнерстве: Закон Респуб. Беларусь от 30.12.2015 г., № 345-3 [Электронный ресурс]. – 2018. – URL: <http://www.economy.gov.by> (дата обращения: 26.01.2018).
- 2 Национальный инфраструктурный план 2016-2030 [Электронный ресурс]. – 2018. – URL: <http://pppbelarus.by> (дата обращения: 20.01.2018).
- 3 Государственно-частное партнерство в странах евразийского экономического союза [Электронный ресурс]. – 2018. – URL: <http://www.economy.gov.by> (дата обращения: 23.01.2018).
- 4 Иностранные инвестиции в Республику Беларусь [Электронный ресурс] – 2018. – URL: <http://www.belstat.gov.by> (дата обращения: 26.01.2018).
- 5 Беларуси нужно улучшать свой имидж в глазах инвесторов [Электронный ресурс]. – 2018 – URL: <http://www.ipm.by> (дата обращения: 23.01.2018).
- 6 Главная проблема проектов ГЧП в Беларуси – недоверие к государству [Электронный ресурс] – 2018. – URL: <https://www.belrynok.by> (дата обращения: 25.01.2018).

А. А. КРИВЦОВА, А. А. ЧУЧМАН

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

Науч. рук. **Н. А. Бойко**

канд. пед. наук, доц.

ТРИПОЛЬЕ КАК ТУРИСТИЧЕСКИЙ ФЕНОМЕН КИЕВСКОГО РЕГИОНА

Каждый регион в нашей стране заново перечитывает страницы истории и культуры с целью выведения их в разряд туристических дестинаций. Трехлетний опыт работы креативной творческой лаборатории факультета маркетинга (специальности «Туризм») доказал, что трипольская история Киевского региона имеет уникальное культурно-историческое наследие, а ее истоки, как известно обнаружил еще в 19 веке В. Хвойка в селе Триполье на Киевщине. Как будущие менеджеры по туризму, мы поставили перед собой задачу создание студенческого проекта по популяризации трипольской культуры для школьников, студентов, молодежи. Во время его подготовки нами были поставлены следующие цели: восстановление неоправданно забытого маршрута для туристического бизнеса региона трипольским краем Киевщины; приобретение профессиональных навыков при разработке экскурсионного маршрута студентами профильных специальностей, проведение выездных теоретических и практических лекториев для школьников по трипольской тематике.

Реализация проекта на научной основе предполагала использование следующих методов: анализа и синтеза, сравнительно-исторического, метода полевых исследований, эмпирического, а также метода прикладного моделирования. Наша работа над проектом «Триполье. Киевщина» проходила в несколько этапов и началась с изучения научных источников и работ известных ученых В. Хвойки, О. Ольжича, М. Видейко. В. Чабанюка и др.; исторических материалов, артефактов исторических музеев Триполья, Киева, Вены, а также тесного сотрудничества с мастером по реконструкции трипольской керамики Смоляковой Л.И в ее частном музее «Дивосвіт Трипілля».

Студенты стали участниками следующих мероприятий: фестиваля Трипольской культуры в парке Киото, велопробега и фестиваля «Трипольское чудо», организованного местной громадой г. Новоукраинка, проведения мастер-классов по лепке трипольских изделий из глины во время тематических мероприятий и различных выставок, участия в научной конференции «Триполье- цивилизация творцов».(2017 г. КНЭУ). Во время подготовки туристского маршрута мы изучили на местности историю и окрестности сел Триполья, Щербановки, Халепья, Вытачив, Девич-горы, экспонаты музеев В. Хвойки в селе Халепье, областного археологического музея трипольской культуры в селе Триполье, побывали в будущем центре «Відродження» в селе Новые Безрадици, где создана мастерская гончаров и построена трипольская печь, проанализировали возможности и недостатки транспортной инфраструктуры на маршруте. Перечисленные выше объекты были включены в разработанный нами экскурсионный маршрут, который был вначале апробирован для студентов факультета маркетинг. Творческое сотрудничество с мастером Людмилой Смоляковой позволило создать научно-практическую базу для популяризации Трипольской культуры в рамках созданного проекта. Были организованы выездные лектории «Солнечный ключ Триполья» с проведением различных мастер-классов для школьников 6-х, 9-х классов СОШ №35, 254 г. Киева. Подготовлен и проведен учебно-методический семинар для

учителей истории Святошинского района г. Киева на тему: «Инновационные подходы в преподавании Трипольской тематики». В музее нашего университета возле трипольской экспозиции экскурсии проводят студенты КНЭУ (специальности «Туризм»).

Как позитивные результаты от внедрения предложенного нами проекта, следует отметить: прогнозируемое увеличение потока туристов на территории Киевщины; удешевление стоимости услуг по организации туров в Триполье; популяризация в креативной форме знаний о трипольской культуре среди школьников и студенческой молодежи, а в перспективе – жителей Киева и его гостей; содействие привлечению инвестиций в развитие туристической инфраструктуры населенных пунктов; увеличение узнаваемости и привлекательности на рынке услуг туристических объектов и дестинаций; исторически связанных с Трипольской культурой; приобретение профессиональных навыков студентами профильных специальностей при реализации мастер-классов и туристических поездок по соответствующей тематике; развитие творческих способностей школьников, формирование у них национального сознания и патриотизма; повышение эстетической культуры; привлечение и поддержка народных мастеров, создание новых рабочих мест, увеличение поступлений в местные бюджеты.

О. С. КРОПИКОВА

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

Науч. рук. **Т. Е. Попова**

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ЗДОРОВЬЯ НАРОДА И ДЕМОГРАФИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Основной задачей отечественного здравоохранения является сохранение принципов социального равенства при оказании медицинской помощи. В Республике Беларусь разработана законодательная база, которая, в том числе, закрепляет равное право граждан на доступное медицинское обслуживание.

Основополагающими документами являются: Конституция Республики Беларусь (ст.45), Закон Республики Беларусь «О здравоохранении», Закон Республики Беларусь «О государственных минимальных социальных стандартах».

Правительство утвердило государственную программу «Здоровье народа и демографическая безопасность Республики Беларусь» на 2016-2020 годы. Стратегия предусматривает улучшение потенциала здравоохранения, отвечающего современным требованиям, развитие новых направлений, ориентированных на потребности общества, а также улучшение межсекторального взаимодействия в формировании государственной политики в области охраны и укрепления здоровья. Правовой основой Стратегии развития здравоохранения Республики Беларусь до 2020 года являются положения Конституции Республики Беларусь, общепризнанные принципы и нормы международного права.

На сегодняшний день существует острая потребность в формировании здорового образа жизни, поскольку неуклонно растет распространенность факторов риска для населения. В последнее десятилетие состояние здоровья людей ухудшилось, особенно в городах. Урбанизация и городской образ жизни в большой степени способствуют возникновению предпатологических и патологических состояний.

Согласно исследованиям Всемирной Организации Здравоохранения наше здоровье зависит: на 10 % от генетических факторов, на 5-10 % от экологических условий, на 5-10 % от состояния медицины и на 75-80 % от питания и образа жизни.

Республика Беларусь по сравнению со странами, близкими к ней по численности населения, имеет самый низкий показатель продолжительности жизни при рождении.

Затраты на здравоохранение в процентах от ВВП и финансовые затраты на здравоохранение в среднем на одного человека также довольно низкие.

Лишь в сравнении со «странами-соседями», которые не являются членами Европейского союза, Республика Беларусь имеет показатель продолжительности жизни при рождении выше, но при этом уступает в затратах на здравоохранение как в процентном выражении от ВВП, так и в реальных сопоставимых ценах.

На протяжении последних лет в Республике Беларусь общие расходы на систему здравоохранения составляют более 5 % ВВП [1, с. 77].

Демографическая безопасность появилась с возникновением человеческого общества, когда к биологическим регуляторам поддержания безопасности прибавились и социальные.

Сущность демографической безопасности реализуется через систему ее показателей, с помощью которых осуществляется диагностика состояния народонаселения в данный период. В качестве таких критериев используются статистические показатели, достаточно полно и точно характеризующие демографические процессы и качественное развитие населения.

Если сравнивать данные 2016 года с данными 2014 года, то будет видно, что численность населения (на конец года) увеличилась на 24 тыс. чел., в том числе в возрасте: моложе трудоспособного – увеличилась на 59 тыс. человек, трудоспособном – сократилась на 128 тыс. человек, старше трудоспособного – увеличилась на 93 тыс. человек. Число родившихся и число умерших в 2016 году сократилось на 0,7 и на 2,1 тыс. человек соответственно; естественная убыль населения сократилась на 1,4 тыс. человек; число браков и разводов так же сократилось на 19,4 тыс. и на 2,3 тыс. чел. соответственно. Коэффициент депопуляции не изменился. Суммарный коэффициент рождаемости в 2016 году по сравнению с 2014 годом увеличился на 0,037. Ожидаемая продолжительность жизни при рождении в 2016 году по сравнению с 2014 годом увеличилась на 0,9 лет. Миграционный прирост населения в 2016 году по сравнению с 2014 годом сократилось на 7,8 тыс. человек.

Отчисления трудоспособного населения в ФСЗН в 2016 году составили 39 219,04 тыс. руб., а в 2014 году – 33 860,4 тыс. руб. Темп роста годовых отчислений в ФСЗН в 2016 году по отношению к 2014 году составил 115,8 %, а темп прироста – 15,8% за счёт увеличения уровня среднемесячной заработной платы. Так как уровень численности трудоспособного населения в 2016 году по отношению к 2014 году снизился на 2,3 %, а уровень численности старшего трудоспособного населения увеличился на 4,02 %, что привело к снижению объёма пенсионных отчислений на 27,6 % [2].

Число больниц скорой медицинской помощи за период 2014-2016 гг. не изменилось. Число станций (отделений) скорой (неотложной) медицинской помощи сократилось на 7 единиц. Численность лиц, которым оказана медицинская помощь амбулаторно и при выездах всего так же сократилось на 64 тыс. человек, а на 1 000 человек населения в 2016 году по сравнению с 2014 годом сократилось на 8 человек.

Для повышения доступности специализированной, в том числе высокотехнологичной, медицинской помощи, проведена значительная работа по внедрению новых технологий в практическое здравоохранение республики. Сформирован республиканский уровень оказания медицинской помощи. Созданы республиканские научно-практические центры, в которых осуществляются разработка и внедрение новых медицинских технологий.

Продолжается наращивание объемов высокотехнологичной медицинской помощи в кардиологии, онкологии, травматологии, нейрохирургии, трансплантологии, офтальмологии и по другим направлениям. Отечественные хирурги сегодня проводят практически все виды кардиовмешательств, онкологических операций и трансплантаций.

Таким образом, можно сделать заключение, что стратегической целью в области

улучшения здоровья является создание государственного механизма поддержки здорового образа жизни, формирование высокого спроса на личное здоровье, создание предпосылки для его удовлетворения.

Список использованной литературы

1 Об утверждении Государственной программы «Здоровье народа и демографическая безопасность Республики Беларусь на 2016–2020 годы»: постан. Совета Мин-в Респуб. Беларусь от 14.03.2016 г. № 200 [Электронный ресурс] / Нац. Центр правовой формы информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2005. – URL: <http://www.pravo.by> (дата обращения: 17.01.2018).

2 Демографический ежегодник Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: <http://www.belstat.gov.by> (дата обращения: 11.01.2018).

Э. А. КУДРЯВЦЕВ

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

Науч. рук. А. А. Головин,

докт. экон. наук, проф.

ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ ОПЛАТЫ ТРУДА РАБОТНИКОВ СИСТЕМЫ ОБРАЗОВАНИЯ РОССИИ И КУРСКОЙ ОБЛАСТИ КАК ФАКТОР КАЧЕСТВА ОБРАЗОВАНИЯ

В последние годы в России много говорится о проблеме качества образования. В современном мире простое умение читать и писать, вряд ли можно считать грамотностью. В настоящее время, к сожалению, интерес к книгам и, особенно к художественной литературе, крайне низок. Следствием этого стал тот факт, что составление сложно построенных предложений доступно немногим людям. Достаточно посмотреть интернет переписку, чтобы убедиться насколько примитивным стал наш язык.

Низкое качество имеет место и в сфере профессиональной подготовки. Причин такого положения очень много, но одной из них является низкий уровень оплаты труда в образовательных учреждениях (таблица 1) [1 – 3].

Таблица 1 – Отношение средней зарплаты работника образовательной сферы к средней зарплате работника по экономике в целом

Показатель	Годы				
	2011	2012	2013	2014	2015
Средняя зарплата работника образовательной сферы, росс. руб.	15 809	18 995	23 458	25 862	26 928
Средняя зарплата работника по экономике в целом, росс. руб.	23 369	26 629	29 792	32 495	34 030
Отношение средней зарплаты работника образовательной сферы к средней зарплате работника по экономике в целом	0,68	0,81	0,88	0,87	0,83

Примечание: источник [4].

Как мы видим, средняя зарплата работника по экономике России неуклонно растет и вместе с тем растет зарплата работников системы образования. Однако, наметившаяся в 2011-2013 гг. тенденция сокращения отставания уровня оплаты труда педагогических работников сменила тренд. Это говорит о том, что в стране нет четкого понимания того, что достойная оплата труда является одним из важнейших условий подготовки квалифицированных специалистов.

Аналогичное положение и в Курской области. В таблице 2 представлена среднемесячная заработная плата работников всех организаций образования Курской области.

Таблица 1 – Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников организаций Курской области

В российских рублях

Показатель	Годы					
	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Всего по региону	14007	16241	18690	21234	23099	23919
Образование	8943	10882	14048	16795	18639	19271

Примечание: источник [4]

Данные таблицы свидетельствуют о росте заработной платы работников сферы образования в течение исследуемого периода, при этом данный показатель ниже уровня этого показателя в целом по региону [2].

Для того чтобы обеспечить достойный уровень оплаты труда, например в университетах, необходимо довести размер зарплаты основной категории работающих - старших преподавателей и старших научных сотрудников до 30-40 тыс. руб. в месяц из всех финансовых источников (бюджетных и внебюджетных). Исходя из сложившейся ситуации, для поддержания сферы образования кроме бюджетных средств необходимо привлечение средств из других источников. Это могут быть частные вложения.

Список использованной литературы

- 1 Батова, Б.З. Проблемы финансирования образования в России / Б.З. Батова, Л.О. Асланова, М.В.Аликаева, А.М. Губачиков // *Фундаментальные исследования*. – 2016. – № 5-3. – С. 546-550.
- 2 Головин, А.А. Оценка налогового потенциала региона (на примере Курской области) / А.А. Головин, Н.А. Канунникова // *Инструменты и механизмы современного инновационного развития: сб. статей междунар. научно-практич. конф. (5 декабря 2017 г., г. Пермь)*. – В 5 ч. – Ч. 1. – Уфа: АЭТЕРНА, 2017. – С. 54-56.
- 3 Нойкин, К. И. Проблема финансирования образовательных учреждений в России / К.И. Нойкин // *Молодой ученый*. – 2014. – №18. – С. 420-424.
- 4 Онушко К., Цвелюх И.П. Качество высшего образования как один из ключевых показателей развития современного общества / К. Онушко, И.П. Цвелюх: сб. *International conference on modern researches in science and technology Conference Proceedings. Scientific public organization «Professional science»*, 2017. – С. 571-586.

Н. Н. ЛЕБЕДИНСКАЯ

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

Науч. рук. **Т. Е. Попова**

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ РАЗВИТИЯ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ И ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЩЕСТВА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Правительство Республики Беларусь заинтересовано в развитии конкурентоспособной цифровой экономики в стране и современного информационного общества, что подтверждается внедрением актуальных законодательных актов и созданием структур, необходимых для реализации мер по цифровизации республики.

Например, одним из актуальных и важнейших законодательным документом в области регулирования информационной и цифровой среды в Республике Беларусь является Декрет № 8 «О развитии цифровой экономики» от 21 декабря 2017 года.

В данном документе можно выделить несколько основных положений, которые существенно упрощают процесс развития цифровой экономики:

- значительное расширение перечня видов деятельности, дающих основание стать резидентом Парка высоких технологий (ПВТ): создание и обучение нейронных сетей; оказание услуг, связанных с разработкой и размещением токенов; деятельность биржи криптовалют; майнинг и т.д.;

- деbüroкратизация Парка высоких технологий;

- продление периода действия уже существующих льгот в Парке высоких технологий (например, сниженной ставки подоходного налога – 9 %);

- отмена субсидиарной ответственности в ПВТ;

- создание условий для внедрения в белорусскую экономику технологии блокчейн и использования токенов и криптовалют. Так участниками отношений в области использования токенов предоставляются налоговые и другие льготы (в частности по налогу на прибыль, НДС, подоходному налогу). А деятельность физических лиц по майнингу, приобретению и реализации токенов не признается предпринимательской деятельностью.

Также принята Государственная программа развития цифровой экономики и информационного общества на 2016-2020 года. При этом среди наиболее важных проектов, реализуемых в рамках данной программы, следует выделить проект «Создание Белорусской интегрированной сервисно-расчетной системы». Внедрение данной системы запланировано к 1 июля 2018 года. Это позволит заменить внутренние паспорта белорусов на ID-карты, которые в дальнейшем станут полноценным средством идентификации граждан, а также ключом-доступом человека к различным электронным административным услугам.

Следующий проект – это «Национальная система безбумажной торговли» (НСБТ). В результате его реализации в Беларуси будет создана цифровая инфраструктура организации электронного (безбумажного) взаимодействия всех участников внешнеторговых отношений, начиная от производства товаров и заканчивая их реализацией. По экспертным оценкам, внедрение НСБТ позволит снизить затраты на внешнеэкономические операции в два раза. В настоящее время подготовлено техническое задание, которое находится на стадии согласования.

Уже сегодня готовится к внедрению на территории всего ЕАЭС механизм прослеживаемости. Министерство по налогам и сборам разработало проект указа «О создании национальной системы прослеживаемости». Согласно проекту, оборот товаров по перечню, определенному Совмином, будет разрешен только при оформлении электронных товарных и товарно-транспортных накладных. По данным декабря 2017 года определен список обязательных товаров, входящих в систему прослеживаемости. На 1 января 2018 года уже зарегистрировано 5 EDI-провайдеров, государственным из них является единственный представитель РУП «Издательство «Белбланкавыд».

Однако осуществляемая политика имеет и определенные недостатки, а развитие информационной и цифровой сферы не обходится без проблем. Основными проблемами, имеющимися в информационной и цифровой среде в Беларуси, являются низкий уровень внедрения цифровых технологий, монополизация рынка предоставления доступа к сети Интернет, запрет на применение упрощенной системы налогообложения белорусскими интернет-магазинами, невозможность приема участниками электронного бизнеса платежей в пользу третьих лиц.

Для повышения динамики развития цифровой экономики и информационного общества в Республике Беларусь предлагаем реализацию следующих направлений государственного регулирования в этих областях.

Первое направление. Государственным органам управления необходимо реализовывать меры по ликвидации ситуации с монополией на данном рынке и повышению

количества первичных провайдеров (помимо государственного «Белтелекома»). Увеличение участников на рынке внешнего трафика будет способствовать возникновению конкуренции, что приведет установлению более реальных и конкурентоспособных цен на трафик. Это, в свою очередь, обеспечит более привлекательное предложение услуг по доступу в глобальную сеть для конечных потребителей, что будет являться залогом успешного развития информационного общества в Беларуси.

Второе направление. Для регулирования сферы электронного бизнеса необходимо создание закона об электронной коммерции, который бы регулярно дополнялся положениями, учитывающими последние изменения на рынке. Существенным решением в данной области является возврат упрощенной системы налогообложения для интернет-магазинов.

Третье направление. Также является необходимым разрешение участникам e-commerce совершать прием платежей в пользу третьих лиц и снятие с электронных магазинов требования содержать собственные курьерские службы. На данный момент торговые площадки обязаны содержать собственную курьерскую службу, так как по закону принимать деньги от клиентов за поставленный товар может только продавец. Первые шаги в этом направлении делает Национальный банк Республики Беларусь, который в начале января 2018 года опубликовал Концепцию проекта Закона Республики Беларусь «О платежных услугах в Республике Беларусь», которая, в том числе, предполагает разрешение белорусским компаниям, которые выполняют определенные требования, принимать платежи в пользу третьих лиц.

Ю. С. ЛЕШКО

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

Науч. рук. **П. И. Иванцов,**

д-р экон. наук, проф.

РАЗВИТИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Стратегия инновационного развития республики заключается в синтезе внедрения технологий, относящихся к V и VI технологическим укладам, и инновационного развития традиционных секторов экономики, что требует решения задачи обеспечения конкурентоспособности традиционных секторов национальной экономики на основе их инновационного развития и внедрения передовых технологий [1, с. 3].

В процессе коммерциализации научно-технической продукции важная роль принадлежит субъектам инновационной инфраструктуры, которые осуществляют материально-техническое, финансовое, информационное, организационно-методическое, консультационное и иное обеспечение инновационной деятельности. Государственной программой инновационного развития Республики Беларусь на 2016 – 2020 годы развитие инновационной инфраструктуры определено одним из основных направлений государственной инновационной политики нашей страны.

В стране особое внимание уделяется созданию и развитию технопарков и центров трансфера технологий. На сегодняшний момент в республике создано и функционирует 24 субъекта инновационной инфраструктуры, из них 14 научно-технологических парков (далее – технопарки) (в 2016 г. – 10), 9 центров трансфера технологий (в 2016 г. – 7) и венчурная организация (Белорусский инновационный фонд).

За последние пять лет более чем в два раза увеличилось количество рабочих мест и объем производства инновационной продукции резидентами технопарков. В соответствии с Государственной программой к 2020 году необходимо довести количество

резидентов в технопарках до 300 и создать в технопарках в 2016 – 2020 годах 1 536 новых рабочих мест [1, с. 32]. Общее количество резидентов технопарков по итогам первого полугодия 9 месяцев 2017 г. составило 128. Общая численность работников резидентов технопарков по итогам 9 месяцев 2017 г. составила 1 493 чел., на конец 2016 г. – 1416 чел. В рамках реализации мероприятий по развитию инновационной инфраструктуры Республики Беларусь резидентами технопарков создано 417 рабочих мест за 9 месяцев 2017 г., за 2016 г. – 333. В соответствии с приложением 4 к Государственной программе на 2017 г. объем выпуска продукции (товаров и услуг) в стоимостном выражении резидентами технопарков запланирован на уровне 39,2 млн. рублей. По итогам 9 месяцев 2017 г. в рамках реализации мероприятий объем выпуска продукции (товаров и услуг) в стоимостном выражении резидентами технопарков составил 50,8 млн. рублей, за 2016 г. – 73,8 млн. рублей.

Большинство резидентов технопарков (57 организаций) представляют обрабатывающую промышленность. Несмотря на увеличение численности таких резидентов (по сравнению с 2014 годом прирост составил 6 организаций), их доля сократилась (с 60,7 % до 45,6 %). Причиной сокращения стало быстрое увеличение количества организаций в секторах информационно-коммуникационных технологий, научных исследований и разработок и других видов наукоемких услуг. Изменения обусловлены вводом в эксплуатацию значительного количества площадей офисного типа в ОАО «Гомельский технопарк» и ЗАО «Брестский научно-технологический парк» [2, с. 75 – 79].

Следует отметить, что основной доход большинства технопарков формируется за счет предоставления арендной площади. Исключением являются организации, которые имеют собственные производственные мощности и осуществляют выпуск продукции (например, «Политехник» и Минской областной технопарк), либо специализируются на оказании бизнес-услуг (технопарк ПГУ).

За 1 полугодие 2017 г. общее количество работников центров трансфера технологий составило 77 человек. Кроме того, за 9 месяцев 2017 года обеспечено функционирование двух базовых инжиниринговых центров соответственно при УО «Белорусский государственный технологический университет» и ГУ «Белорусский институт системного анализа и информационного обеспечения научно-технической сферы». Также в качестве инжинирингового центра обеспечено функционирование Государственного предприятия «НТПВГТУ». В соответствии с приложением 4 к Государственной программе запланировано обеспечение 5 инжиниринговых центров [3]. С целью стимулирования создания и развития инновационной инфраструктуры в стране создана законодательная база и основные экономические и финансовые механизмы для их развития, включая предоставление льгот и финансовую поддержку государства. Субъектам инновационной инфраструктуры предоставляются различные виды государственной поддержки. Основными формами поддержки являются налоговые льготы и преференции, средства республиканского бюджета на научную, научно-техническую и инновационную деятельность, средства республиканских и местных инновационных фондов.

Список использованной литературы

1 О Государственной программе инновационного развития Республики Беларусь на 2016 – 2020 годы: Указ Президента Респуб. Беларусь от 31.01.2017 г. № 31 [Электронный ресурс] // Консультант Плюс. Беларусь / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2017.

2 Королева, Е. В. Методические подходы к оценке функционирования субъектов инновационной инфраструктуры / Е. В. Королева, Л. И. Шмыгова // Вестник БНТУ. – 2010. – № 1. – С. 75 – 79.

3 Анализ функционирования инновационной инфраструктуры Республики Беларусь, разработка предложений по развитию и формированию условий для повышения эффективности инновационной инфраструктуры с учетом мирового опыта: отчет о НИР (заключ.) / БелИСА. – Минск, 2016. – № ГР 20163413.

Х. А. МАММЕДОВА

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

Науч. рук. **Н. Ю. Дмитриева,**

канд. экон. наук, доц.

ОСОБЕННОСТИ МЕХАНИЗМА ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЁРСТВА В ТУРКМЕНИСТАНЕ

В настоящее время в Туркменистане законодательные инициативы, направленные на предоставление государственной поддержки частному предпринимательству и развитие взаимовыгодного государственно-частного партнерства. Они обозначены и рассматриваются Меджлисом (Парламентом), а также правовыми исследовательскими институтами Туркменистана. В настоящее время законодательные органы Туркменистана изучают вопрос о том, какое место государственно-частное партнерство могло бы занять в правовой системе Туркменистана, анализируя его риски и преимущества для государства, экономики и общества.

Государственно-частное партнерство (ГЧП) – модель сотрудничества государства и бизнеса по реализации важных проектов в производстве общественных благ с помощью инновационных, финансовых, человеческих ресурсов частного бизнеса, позволяющих получать гарантированные доходы и рынки сбыта, а также снижать перегрузку государственного бюджета. При этом объект ГЧП остается по истечении срока контракта в государственной или муниципальной собственности, что, тем самым, позволяет наиболее полно реализовать общественные интересы.

Основные признаки государственно-частного партнерства:

- стороны партнерства представлены частным и государственным секторами, которые имеют общие цели и четко определенный общественный интерес;
- взаимоотношения сторон фиксируются в договорах, соглашениях, позволяющих решать вопросы национального уровня и развивать ту сферу, которая стратегически важна для государства;
- взаимоотношения сторон должны иметь равноправный характер, предполагающий сбалансированность интересов и рисков партнеров, равную ответственность;
- участники партнерств объединяют свои ресурсы: финансовые, материальные, управленческие, научные, человеческие для достижения общих целей;
- участники должны распределять между собой расходы и риски. Участвовать в использовании полученных результатов.

Укрепление делового сотрудничества государства с частным сектором как наиболее мобильным и инициативным экономическим субъектом - одна из ведущих тенденций туркменской экономики. Содействие развитию предпринимательства со стороны государства выражается в координации деятельности различных структур в данной сфере, оценке и анализе программ развития малого бизнеса, организации и изучении новых форм предпринимательства. С помощью законодательных актов формируется система экономических и правовых мер, оказывающих необходимую поддержку субъектам предпринимательства, партнерства государства и бизнеса.

Наиболее перспективными направлениями формирования такого партнерства в нашей стране являются производство продовольствия, текстильная и фармацевтическая промышленность, строительство, совершенствование инфраструктуры, ЖКХ, туризм, сервисный сектор и др. [1]. Контракты государства с отечественными и иностранными частными фирмами, особенно на тендерной основе, уже получили широкое распространение в нашей стране в таких отраслях, как проектирование и строительство, торгово-закупочная и снабженческая деятельность. Особенно динамично государственно-частное партнерство развивается в строительной отрасли.

Частные иностранные и отечественные компании осуществляют строительство жилья, административных зданий, различных объектов производственно-технического назначения, здравоохранения, рекреационной инфраструктуры, спортивных сооружений. Наибольшую активность на рынке строительных услуг Туркменистана проявляют Турция, Российская Федерация, Казахстан, Великобритания, Иран и др.

Важной формой государственно-частного партнерства являются арендные отношения, возникающие в связи с передачей частному сектору государственной собственности в аренду. Стабильно увеличивается количество действующих договоров аренды. Так, темп роста количества вновь заключенных договоров в 2011 году составил 110,5 % по отношению к 2010 г. За этот же период поступление средств от аренды государственного имущества увеличилось на 11,8 %. Динамично развивается в нашей стране и такой вид государственно-частного партнерства, как соглашения о разделе продукции. О динамике их развития говорит такой, например, факт, что доля добычи нефти и газа совместными и иностранными компаниями постоянно увеличивается: так, в 2011 году по нефти она составила 46,8 %, а по газу – 12,6 %.

Особенно успешно государственно-частное партнерство развивается в такой традиционной для Туркменистана отрасли, как животноводство. Например, открытые в 2014 году в Ахалском велаяте при участии Президента Гурбангулы Бердымухамедова крупного животноводческого комплекса, предприятия по производству комбинированных кормов, и животноводческой фермы по откорму молодняка.

Для экономики ГЧП обусловило интенсивное развитие инфраструктуры и ускорение темпов обновления основных производственных фондов; повышение качества строительства, эксплуатации и управления за счет инноваций, стимулов и компетенций частных партнеров; более широкий доступ к рынкам частного капитала; рост качества производимой продукции и оказываемых услуг населению; снижение бюджетной нагрузки и высвобождение дополнительных ресурсов. Для государства наблюдается сокращение издержек по созданию, поддержанию социальной или иной общественно значимой инфраструктуры; снижение бюджетных и прочих рисков как результат разделения рисков с частным партнером; доступ к альтернативным источникам капитала; рост надежности государственных инвестиций и повышение вероятности получения ожидаемого результата. Для бизнеса это защищенность инвестиций: в долгосрочной перспективе частная компания получает и государственные активы, и государственные заказы на объект соглашения; гарантированная рентабельность [2].

Список использованной литературы

1 Трапезников, В. Государственно-частное партнерство: перспективные направления и механизмы реализации / В. Трапезников [Электронный ресурс]. – 2018. – URL: <http://www.turkmenistan.gov.tm> (дата обращения: 22.01.2018).

2 Нуриев, Я. На пути развития государственно-частного партнерства / Я. Нуриев. – [Электронный ресурс] – 2018. – URL: <http://www.turkmenistan.gov.tm> (дата обращения: 22.01.2018).

Дж. О. МБАКПУО

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

Науч. рук. **Е. А. Западнюк,**

канд. экон. наук

ИНОСТРАННЫЙ И МЕСТНЫЙ КАПИТАЛ В ЭКОНОМИКЕ НИГЕРИИ

С начала 2000-х гг. правительство Нигерии применяет новые законодательные меры, направленные на поощрение прямых иностранных инвестиций (ПИИ)

в традиционной форме, снимая ограничения на инвестиционную деятельность, приводящую к созданию предприятий, находящихся в полной собственности зарубежных компаний. Эти предприятия, как правило, технологически лучше оснащены и способны работать более эффективно, чем местные фирмы. Тем не менее, во многих случаях структура собственности филиалов транснациональных корпораций (ТНК) законодательно регулируется, что приводит к образованию компаний совместного владения, с участием иностранного и национального капитала.

Несмотря на то, что значение совместных предприятий (СП) для ТНК несколько уменьшилось вследствие политики либерализации режима для ПИИ, эти предприятия продолжают оставаться в поле их зрения. Данная форма инвестиций помогает руководству международных фирм лучше разобраться в «правилах игры» на нигерийском рынке, а долевое участие правительства обеспечивает для них режим наибольшего благоприятствования в стране. Вполне понятно, что интересы иностранных инвесторов преобладают в СП даже при условии владения ими менее 50% акций, поскольку именно они держат в своих руках снабжение, сбыт, технологию и набор квалифицированных управляющих.

Нигерия отдаёт предпочтение смешанному предпринимательству в области разработки природных ресурсов. Важным для неё обстоятельством в условиях валютного дефицита является возможность обходиться при образовании СП без реального вложения денежных средств. Доля страны в капитале СП может состоять из предоставленных объектов инфраструктуры, вспомогательных услуг, взимаемой с иностранного партнера «платы за доступ к ресурсам» и др.

Например, Нигерийская национальная нефтяная корпорация (НННК) – Nigerian National Petroleum Corporation – сама не только не добывает нефть, но и не экспортирует ее. Давней практикой является предоставление контракта фирме-экспортеру. По соглашениям о СП с ТНК Нигерии принадлежит в среднем 53 % добытого сырья (учитывая поступления от нефтяных налогов и плат за право пользования ресурсами, эта доля в денежном выражении фактически составляет 60 %). Экспортерами нигерийской нефти могут быть конечные потребители этого сырья с годовым оборотом не менее 100 млн. долл. США и имуществом компании не менее 40 млн. долл. США, известные международные трейдеры, и нефтяные компании. Они должны также заявить о готовности инвестировать в нигерийскую экономику – условие, закрепляемое необходимостью выставления залога в 1 млн. долл. США, который, в противном случае, погашается в пользу НННК вместе с автоматической отменой контракта. Контракты на экспорт действуют в течение одного года [1].

Значительного развития достигли в Нигерии неакционерные формы инвестиционного сотрудничества с зарубежными фирмами. Таковы, например, подрядные соглашения на разведку и добычу полезных ископаемых, лицензионные договоры, услуги типа «консалтинг», «инжиниринг» и т.д. В отраслях обрабатывающей промышленности заключаются договоры о промышленном кооперировании, субпоставках, разделении ассортимента продукции и стадий ее переработки.

В 90-х гг. усилилась позиция Нигерии, обладающая большими разведанными запасами полезных ископаемых, в области контрактных отношений с ТНК в нефте- и горнодобывающей промышленности. Новое законодательство и административная практика позволяют увеличить доходы, получаемые государством по названным соглашениям, направлять деятельность иностранных компаний на рациональное использование природных ресурсов. В промышленном и инфраструктурном секторах широко используются соглашения с ТНК о строительстве на условиях «под ключ», «под готовую продукцию», на условиях реализации, в ходе выполнения которых государство как заказчик имеет возможность прямого регулирования деятельности зарубежных фирм, получает значительную экономию капитальных ресурсов и ощутимый выигрыш во времени.

Со своей стороны, управляющие международных корпораций считают бизнес, основанный на продаже технологии, «ноу-хау», привлечении высококвалифицированных служащих и т.п., не менее прибыльным и более безопасным, чем эксплуатация местных ресурсов на основе владения собственностью. Контрактные отношения обеспечивают ТНК нетрадиционные методы контроля, например, технологические и организационные связи, которые могут быть даже эффективнее, чем владение контрольным пакетом акций. Выступая, по существу, в качестве инвесторов, ТНК получают за предоставленные ресурсы и услуги не фиксированную плату, а определенную долю прибыли или производимой продукции. Естественно, что при такой форме участия на первый план для них выходит стабильное и эффективное функционирование проекта.

Технологическая отсталость Нигерии предопределяет особую роль, которую играют для неё контракты, связанные с передачей управленческого опыта, «ноу-хау», технологии (контракты «на управление», лицензионные договоры, субподрядные соглашения). Предоставление знаний и опыта в области управления производством превратилось сегодня в «предпринимательство без капитала», которое приносит западным компаниям, по их собственным оценкам, прибыли, соизмеримые с их доходами от прямых инвестиций в экономику развивающихся стран. Контракты «на управление» в чистом виде действуют в золотодобывающей промышленности Ганы, алмазо- и бокситодобывающей – Сьерра Леоне, железорудной – Либерии, урановой – Нигера. В форме контрактов «на управление» осуществляется участие ТНК в гостиничном бизнесе Нигерии («Шератон», «Хилтон», «Интерконтинентал»), в сфере быстрого питания, в торговле. Договоры «на управление» иногда заключаются вместе с лицензионным соглашением. «Освоение» лицензии предполагает наличие у покупателя необходимого для этого технологического и технического уровня развития. В то же время низкий технологический уровень местных предприятий не является препятствием для подписания с иностранными фирмами субподрядных соглашений, закрепляющих те или иные формы промышленной кооперации между партнерами.

Важной составной частью политики нигерийского правительства в области стимулирования иностранных инвестиций является заключение двусторонних соглашений об их защите с капиталомэкспортирующими странами. На начало 2000-х годов в Нигерии было подписано 23 таких договоров, содержащих положения о справедливом и равноправном отношении к национальным и иностранным инвесторам, о праве перевода заработной платы, прибыли и капитала, о возмещении потерь, связанных с вооруженными конфликтами, национализацией и экспроприацией иностранной собственности, об урегулировании связанных с этим споров [2].

Подводя итоги, следует подчеркнуть, что тщательный анализ преимуществ и недостатков ПИИ, более четкая оценка национальной потребности, связанной с капиталовложениями, передачей технологии, профессиональной подготовкой, развитием людских ресурсов и инфраструктуры, позволили бы установить более рациональные требования и совершенные критерии в отношении иностранных компаний.

Список использованной литературы

1 Нигерия грозит нарастить добычу нефти [Электронный ресурс]. – 2018. – URL: <http://www.forexprf.ru> (дата обращения: 16.02.2018).

2 Частные инвестиции Нигерии, 1970-2016 [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: <http://be5.biz> (дата обращения: 17.12.2017).

М. П. МЕРКУЛОВА

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

Науч. рук. **А. А. Головин,**

д-р экон. наук, проф.

РОЛЬ ИНВЕСТИЦИЙ В ЭКОНОМИКЕ КУРСКОЙ ОБЛАСТИ

Актуальность использования капиталовложений в экономике Курской области сегодня очевидна. Стремление к открытости экономики, повышение конкурентоспособности, завоевание доверия на рынках региона, участие в финансовом обмене обуславливает необходимость создания условий для привлечения инвестиций в экономику Курской области.

Инвестиции – это вложения каких-либо средств, фондов, и капитала, т.е. все виды материально-имущественных и иных ценностей, вкладываемые в предпринимательскую, а также другие виды деятельности с целью получения дохода (прибыли), выгоды, прибыльного размещения капитала [2, с. 37]. Инвестиции – это одна из важнейших экономических категорий, которая играет значимую роль на макроуровне и микроуровне, для простого и расширенного воспроизводства, структурных преобразований, максимизации прибыли и на этой основе решения многих социальных проблем [1, с. 56].

Курская область для увеличения инвестиционного потенциала сотрудничает с регионами, которые создают предпосылки для привлечения инвестиций и успешного поступательного развития. В связи с данным межрегиональным сотрудничеством привлечение инвестиций на макроэкономическом уровне позволит достигнуть следующих целей:

- расширения и развития производства;
- расширения существующих и налаживанию новых взаимовыгодных межрегиональных связей;
- развития научно-производственного комплекса и социальной сферы;
- повышения технического уровня производства;
- создания условий для повышения уровня жизни населения;
- повышения качества и обеспечения конкурентоспособности производителей;
- приобретения ценных бумаг и вложения средств в активы других предприятий;
- стабильного финансового состояния и максимизации прибыли.

Основные инвестиции в основной капитал в Курской области поступают из основных источников финансирования таких, как собственные средства и привлечённые средства.

Распределение инвестиций в основной капитал осуществляется по видам экономической деятельности в соответствии с Общероссийским классификатором видов экономической деятельности (ОКВЭД), в соответствии с которыми основные средства относятся к той сфере деятельности, в которой они будут функционировать. Сегодня можно увидеть следующие виды инвестиций, которые поступают из основных фондов:

- инвестиции в жилища – представляют собой затраты на строительство зданий, которые предназначены для постоянного проживания людей;
- инвестиции в здания (кроме жилых) и сооружения – расходы на строительство зданий и сооружений, которые складываются из выполненных;
- строительных работ и приходящихся на них прочих капитальных затрат, включаемых при вводе объекта в эксплуатацию в инвентарную стоимость здания (сооружения). В затраты на строительство зданий включаются затраты на оборудование и коммуникации внутри здания, необходимые для его эксплуатации;

– инвестиции в машины, оборудование, транспортные средства – это затраты на приобретение машин, оборудования, транспортных средств, производственного и хозяйственного инвентаря, а также затраты на монтаж оборудования на месте его постоянной эксплуатации, проверку и испытание качества монтажа.

В структуре инвестиций основными являются инвестиции в основной капитал, инвестиции в объекты интеллектуальной собственности, и инвестиции в другие нефинансовые активы [3].

В Курской области для улучшения инвестиционного климата созданы следующие условия:

- сформирована законодательная основа инвестиционной деятельности;
- разработана Инвестиционная стратегия региона до 2025 года;
- действует закон Курской области «Об инвестиционной деятельности в Курской области»;
- приняты подзаконные нормативные правовые акты;
- действует подпрограмма «Создание благоприятных условий для привлечения инвестиций в экономику Курской области» государственной программы «Развитие экономики и внешних связей Курской области»;
- предоставляется государственная поддержка инвесторам в различных формах;
- предоставляется государственная поддержка инвесторам в различных формах;
- действуют Совет по улучшению инвестиционного климата и АО «Агентство по привлечению инвестиций Курской области» по привлечению инвестиций в соответствии с Постановлением Администрации Курской области № 411-па от 28 апреля 2012 г.

Основной функцией Агентства является упрощение условий реализации инвестиционных проектов на территории региона и повышение его инвестиционной привлекательности. Одно из основных направлений деятельности Агентства – это привлечение инвестиций в Курскую область и работа с инвесторами. При использовании современных методов и средств работы с инвесторами, а также развитие государственно-частного партнёрства, позволяет Агентству выступать своеобразным гарантом реализации региональных инвестиционных проектов [4].

Таким образом, с помощью классификации инвестиций осуществляется анализ инвестиционных процессов. Классификация и формы инвестиций играют важную роль на макроэкономическом уровне. Инвестиции представляют собой разнообразные вложения капитала, которые могут реализоваться в различных видах и формах, а также характеризоваться различными особенностями. На сегодняшний день инвестиции в экономике Курской области выполняют важную роль, которая направлена на повышение конкурентоспособности на межрегиональных рынках, а также на привлечение различных видов инвестиций, способствующих улучшению инфраструктуры региона. Привлечение инвестиций создаёт предпосылки для успешного поступательного развития.

Список использованной литературы

- 1 Борисова, О.В. Инвестиции / О.В. Борисова, Н.И. Малых, Л.В. Овешникова Инвестиционный анализ: учеб. и практикум. – В 2 т. Т.1. – М.: Юрайт, 2016. – 218 с.
- 2 Лукасевич, И. Я. Инвестиции: учеб. для студентов вузов / И. Я. Лукасевич. – М.: ИНФРА-М, 2017.
- 3 Официальный сайт «Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Курской области» [Электронный ресурс] – 2018. – URL: www.kurskstat.gks.ru (дата обращения: 12.02.2018).
- 4 Официальный сайт «Инвестиционный портал Курской области» [Электронный ресурс] – 2018. – URL: www.kurskoblinvest.ru (дата обращения: 12.02.2018).

К. А. МОЖЕЙ

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

Науч. рук. **Д. В. Лукьянов,**

канд. техн. наук, доц.

УПРАВЛЕНИЕ ПРОЕКТАМИ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ С ПОМОЩЬЮ МЕХАНИЗМА ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЁРСТВА

Актуальными направлениями развития государственно-частного партнерства прошедших этап зарождение института государственно-частного партнерства является создание институтов развития и системы управления государственно-частного партнерства, формирование эффективной системы управления сферой государственно-частного партнерства, формирование постоянного потока проектов государственно-частного партнерства [1]. Эти направления могут быть структурированы в деятельность Офиса управления и развития проектов государственно-частного партнерства. Для Республики Беларусь данное направление может быть основополагающим в выборе стратегии развития института и механизма государственно-частного партнерства, прежде всего для достижения поставленных результатов и повышения эффективности проектных ресурсов.

Одной из так называемых «точек роста» для государственно-частного партнерства должно являться формирование региональной сети представительств Центра государственно-частного партнерства Республики Беларусь. Такие подразделения способны решать проблемы, связанные с недостатком структурированной аналитической информации по проектам государственно-частного партнерства с учетом региональной специфики, необходимостью своевременного обмена информацией между Центром государственно-частного партнерства и регионами, регионами между собой, разработка методологии и законодательства на основании потребности регионов и инвесторов в региональных проектах.

Региональные подразделения Центра государственно-частного партнерства способны проводить сбор и анализ данных для работы с инвесторами, банками, международными организациями в целях определения предварительных условий их участия в проектах регионального развития. Также, такие подразделения на основании полученных данных могут дать экспертное заключение по определению наиболее оптимальной для государства и частного бизнеса структуры реализации регионального проекта, схем его финансирования и возвратности инвестиций [2].

Таким образом, преимуществом в создании региональных представительств Центров государственно-частного партнерства будет являться получение аналитических данных по оценке на соответствие предложения о реализации проекта, оценке финансовой эффективности проекта, оценке на соответствие критерию социально-экономических эффектов, определению сравнительного преимущества проекта и формированию предварительного заключения об эффективности либо неэффективности регионального проекта и наличии либо отсутствии сравнительного преимущества.

Для развития институциональной и методологической базы государственно-частного партнерства необходимо начать создавать каналы привлечения капитала в экономическое развитие регионов, использовать инициативу регионов в развитии проектов регионального развития. Помимо этого, следует пересмотреть законодательную основу реализации проектов регионального развития, разработать стратегию развития региональных проектов государственно-частного партнерства и разработать принципы финансирования проектов регионального развития, обеспечить высокий потенциал участников по подготовке и реализации проектов государственно-частного

партнерства, разработать эффективные способы вовлечения бизнес-сообщества в продвижение проектов регионального развития.

Рассмотрим примеры регулирования проектов государственно-частного партнерства на местном уровне.

АО «Казахстанский центр государственно-частного партнерства» является ведущим аналитическим и экспертным центром по развитию государственно-частного партнерства в Правительстве Казахстана. Как структурный элемент на республиканском уровне Казахстанский центр государственно-частного партнерства проводит исследования и выработку рекомендаций по государственно-частному партнерству, проводит экспертизу и оценку реализации проектов государственно-частного партнерства, ведет перечень планируемых к реализации проектов государственно-частного партнерства, проводит обучение в области государственно-частного партнерства. На местном уровне действуют региональные Центры государственно-частного партнерства в которых проводится экспертиза и оценка реализации проектов и осуществляется консультативное сопровождение проектов местного уровня [3].

Национальный центр государственно-частного партнерства Российской Федерации до 2019 года пройдет этап формирования региональной сети представительств Национального агентства в сфере государственно-частного партнерства [4].

Согласно Национальному инфраструктурному плану Республики Беларусь в оценке инфраструктурной потребности Республики Беларусь до 2030 года обозначены заявки на региональном уровне в обеспечении социальной, транспортной, энергетической и жилищно-коммунальной инфраструктуры. На региональном уровне каждый облисполком и Минский горисполком формируют свои инвестиционные программы [5].

Таким образом, для полноценного охвата потребностей регионов и привлечения инвестиций в реализацию проектов регионального развития с помощью государственно-частного партнерства в Республике Беларусь необходимо продолжать формировать институциональную базу и стратегию развития механизма государственно-частного партнерства на региональном уровне.

Список использованной литературы

1 О государственно-частном партнерстве: проект Закона Респуб. Беларусь // Центр государственно-частного партнерства. Мин-во эк-и Респуб. Беларусь. – Минск, 2014. – [Электронный ресурс] – 2016. – URL: <http://pppbelarus.by> (дата обращения: 15.04.2016).

2 Центр государственно-частного партнерства в Беларуси. Мин-во эк-ки Респуб. Беларусь [Электронный ресурс] – 2016. – URL: <http://pppbelarus.by> (дата обращения: 09.05.2016).

3 Казахстанский центр государственно-частного партнерства [Электронный ресурс] – 2017. – URL: <http://kzppp.kz> (дата обращения: 09.10.2017).

4 Национальный центр государственно-частного партнерства Российской Федерации [Электронный ресурс] – 2017. – URL: <http://pppcenter.ru> (дата обращения: 09.10.2017).

5 Национальный инфраструктурный план // Центр государственно-частного партнерства. Мин-во эк-ки Респуб. Беларусь [Электронный ресурс] – 2016. – URL: <http://pppbelarus.by> (дата обращения: 03.05.2016).

Е. В. МАТОВА

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

Науч. рук. **Н. С. Шалупаева**

ВЛИЯНИЕ ПРЯМЫХ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ НА ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Прямые иностранные инвестиции (ПИИ) оказывают существенное влияние на развитие экономики большинства стран мира. Поступление ПИИ в страну способствует

появлению инновационных проектов, увеличению объема производства продукта и дохода, пополнению государственного бюджета и ускорению экономического роста. Значит, данная тема является актуальной, т.к. необходимо уделять особое внимание привлечению иностранных инвестиций в Российскую Федерацию и устранять проблемы на пути их поступления.

ПИИ являются в первую очередь источником инноваций, т.е. они обеспечивают повышение инновационного потенциала России и ее отдельных регионов посредством создания с участием иностранных компаний бизнес-структур, позволяющих осуществлять эффективное сотрудничество в производственной и научно-технической сферах [1, с. 59].

Россия потенциально является одной из ведущих стран по привлечению ПИИ. Этому способствует ее большой внутренний рынок, квалифицированная и одновременно дешевая рабочая сила, значительный научно-технический потенциал, наличие инфраструктуры, хотя и не слишком развитой, существенная ресурсная база, прежде всего это: земельные, лесные и водные ресурсы, богатые недра и почвы, благоприятные природноклиматические условия, позволяющие осуществлять хозяйственную деятельность практически в любой отрасли экономики. Основные преимущества ПИИ для экономики России заключаются в возможности ускорения экономического и технического прогресса, обновления и модернизация производства, обеспечения занятости населения, подготовки кадров, насыщения рынка товарами в результате развертывания конкуренции между транснациональными корпорациями на рынке страны, продвижения российских товаров, технологий на внешний рынок, содействия притоку капитала в регионы с богатыми природными ресурсами для ускорения их освоения, содействия развитию новых производств [2, с. 87-88].

В рейтинге благоприятности деловой среды Doing Business-2018, который составляется Всемирным банком и Международной финансовой корпорацией [3]. Для сравнения, в 2013 году Россия занимала лишь 112 строку по лёгкости ведения бизнеса, а в 2016 году – 35 строку. Следовательно, привлечение иностранных инвестиций свидетельствует о высоком экономическом развитии данной страны, интеграции национального хозяйства в мировой рынок.

Россия стабильно входит в «двадцатку» крупнейших получателей ПИИ. По данным ЮНКТАД, приток ПИИ в Российскую Федерацию в 2016 году составил 38 млрд. долл. США, что в 3,2 раза больше, чем в 2015 году [4].

Топ-5 иностранных инвесторов по числу проектов в России за 2016 год –Германия (43 проекта), США (38), Франция (20), Япония (12) и Китай (9). Необходимо также подчеркнуть тот факт, что значительная часть зарегистрированных ПИИ в России является путешествующим по кругу российским капиталом, который через офшорный центры на Кипре, в Люксембурге, на Багамских и Виргинских островах инвестирует в экономику России средства, полученные за экспорт российских минеральных ресурсов и полуфабрикатов, но под флагом иностранного государства [5, с. 30].

Распределение ПИИ по видам экономической деятельности позволяет исследовать приоритеты иностранных инвесторов и то, насколько существует равенство этих приоритетов национальным интересам России в развитии высокотехнологичных обрабатывающих отраслей. К наиболее приоритетным для инвесторов иностранных государств в структуре по видам экономической деятельности относятся обрабатывающие производства, оптовая и розничная торговля, добыча полезных ископаемых. Большой удельный вес инвестиций в торговлю достигнут благодаря активной деятельности международных операторов розничных сетей – «Ашан» и «Метро» занимают первые строки, также большой вклад внесли PhilipMorris и Toyota, PepsiCo, Volkswagen и Mercedes/Daimler и др. Существенную роль в объеме иностранных инвестиций играет Федеральный Закон от 29 апреля 2008 г. «О порядке осуществления иностранных

инвестиций в хозяйственные общества, имеющие стратегическое значение для обеспечения обороны страны и безопасности государства», который ограничивает участие иностранного капитала в сырьевых отраслях [6]. С 2013 г. растут иностранные инвестиции в обрабатывающие производства, их доля в общем объеме ПИИ в 2016 г. составляет 24 % и является доминирующей отраслью по показателю притока иностранного капитала. Здесь осуществляется самое большое количество инвестиционных проектов в связи с многогранной структурой, в которую входят металлургическое, химическое, производство нефтепродуктов и ядерных продуктов, таким образом, они неблагоприятно влияют на окружающую среду. Как отмечают эксперты, именно производства с высокотехнологичным циклом получают менее 18 % от иностранных инвестиций от общего объема инвестиций в обрабатывающие производства. Проанализировав структуру ПИИ по видам экономической деятельности, можно сделать вывод, что главным направлением для привлечения иностранного капитала является доступ к ресурсам и рынкам [7].

Таким образом, Российская экономика обладает рядом привлекательных для иностранного инвестора особенностей, среди которых следует выделить большую емкость внутреннего рынка, богатые природные ресурсы, относительно дешевую рабочую силу, научный потенциал. ПИИ могут послужить механизмом повышения конкурентоспособности России в мировой экономике, путем использования существующих конкурентных преимуществ и привнесения новых.

Список использованной литературы

- 1 Погодина, Т.В. Прямые иностранные инвестиции и их влияние на социально-экономическое развитие регионов России / Т. В. Погодина // Экономика. Налоги. Право. – 2017. – №2. – С. 58 – 64.
- 2 Трифонова, И. В. Роль транснациональных корпораций в глобализации мировой экономики / И. В. Трифонова // Молодой ученый. – 2013. – №9. – С. 243 – 245.
- 3 Ease of doing business rank (1-190) //Doing business-2018 [Electronic resource]. – 2018. – – Mode of access: <http://www.doingbusiness.org> (date of access: 22.01.2018).
- 4 World Investment Report 2017: Investment policy trends / UNCTAD 2017[Electronic resource]. – 2018. – Mode of access:: <http://unctad.org> (date of access: 23.01.2018).
- 5 Зименков, Р. И. Влияние прямых иностранных инвестиций на экономику принимающих стран: опыт США и России / Р.И. Зименков // США и Канада: экономика, политика, культура. – 2016. – №11 (563). – С. 19 – 36.
- 6 О порядке осуществления иностранных инвестиций в хозяйственные общества, имеющие стратегическое значение для обеспечения обороны страны и безопасности государства: Федер. Закон от 29.04.2008 г. № 57-ФЗ [Электронный ресурс]. – 2018. – URL: <http://base.garant.ru> (дата обращения 24.01.2018).
- 7 Сбитнева, А.Е. Роль прямых иностранных инвестиций в экономике России / А. Е. Сбитнева, Н. П. Шальгина, М. В. Селюков // Фундаментальные исследования. – 2017. – № 1-9. – С. 237– 242.

А. Е. МОИСЕЕВА

(г. Сочи, Сочинский государственный университет)

Науч. рук. **И. Ю. Поташова,**

канд. экон. наук, доц.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ТРАНЗИТНОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

Транзитный потенциал – один из важнейших инструментов, позволяющий стране, поддерживая международные транспортные потоки, обеспечивать позитивное сальдо внешних услуг и играющий значимую роль в развитии экономики. Республика Казахстан, находясь в самом центре Евразийского континента, является транзитным мостом

между Европой и Азией. Основные трансконтинентальные маршруты, соединяющие Азиатско-Тихоокеанский регион с Ближним Востоком и Европой, проходят именно через Казахстан, что позволяет стране реализовывать в полной мере собственный транзитный потенциал и обеспечивать поднятие уровня экономики страны.

Основные направления транзитных перевозок через Республику Казахстан (рисунок 1).

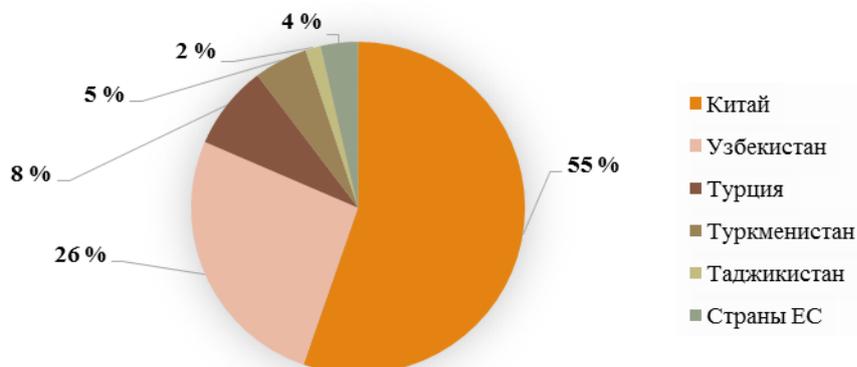


Рисунок 1 – Направления транзитных перевозок через Республику Казахстан.

Как можно заметить, большую долю занимают поставки из Китайской народной республики и Республики Узбекистан.

Доход транспортных организаций от транзитных перевозок за 2016 год составил 267 млрд. тенге, в том числе на железнодорожном транспорте 222,6 млрд. тенге, на воздушном 44,3 млрд. тенге, на автомобильном 67 млн. тенге.

Основными товарами, перевозимыми транзитом, являются товары народного потребления, оборудование и аппаратура, продукты растительного происхождения.

К 2020 году доход от перевозок планируется увеличить до 1,3 трлн. тенге (236,4 млрд. рос. руб.). В целом, кумулятивный вклад транзитных перевозок в ВВП Казахстана на данный момент составляет 7,8 %, а к 2020 году прогнозируется уровень в 11 %, что составит порядка 5,2 млрд. долл. США.

Но, несмотря на преимущества и положительные тенденции, в настоящий период транзитный потенциал республики не задействован в той мере, в какой мог бы. И поэтому реализация транзитного потенциала - одно из приоритетных направлений экономической политики республики.

Целью решения данных проблем задана большая часть государственных программ – они нацелены именно на эффективное использование потенциала страны.

Чтобы решить проблемы неэффективного использования транспортной инфраструктуры, увеличения объема транзитных перевозок и повышения инвестиционной привлекательности правительство Республики Казахстан запустила государственную программу инфраструктурного развития «Нұрлы жол» (путь в будущее). В рамках этой программы должно быть построено и отремонтировано более 7 тыс. км автодорог. По итогам 2015-2016 гг. в рамках реализации данной программы уже освоено порядка 1,8 млрд. долл. США.

Программой были заданы цели по достижению целевых индикаторов, одним из которых является ВВП: в 2019 году должен быть обеспечен его рост на 15,7 % относительно 2014 года, но на данный момент ВВП в 2016 году, относительно 2014 года, снизился на 38,0 %

В рамках программы в 2015-2019 гг. планируется создание рабочих мест на 395,5 тыс. чел., в том числе постоянных – 86,9 тыс. чел., временных – 308,6 тыс. чел.

В целом в рамках программы «Нұрлы жол» будет построено и отремонтировано более 7 тыс. км автодорог. Только за 2015-2016 гг. в рамках реализации данной программы освоено порядка 1,8 млрд. долл. США.

При условии реализации данной программы в 2019 году Республика Казахстан может подняться до 57 места в рейтинге ВЭФ по качеству базовой инфраструктуры. Также это позволит решить проблему развития транзита на территории республики путем углубления экономического взаимодействия России и Казахстана, которое, в свою очередь, будет способствовать эффективному использованию транзитного потенциала обеих стран.

Список использованной литературы

- 1 Портал внешнеэкономической информации Минэкономразвития России [Электронный ресурс]. – 2018. – URL: <http://www.ved.gov.ru> (дата обращения: 17.01.2017).
- 2 Сетевое издание «Zakon.kz» [Электронный ресурс]. – 2018. – URL: <https://www.zakon.kz> (дата обращения: 17.01.2017).

С. М. МОЙСЕЙ, А. Н. ПЛАХОТНЮК

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

Науч. рук. **И. О. Ильяшенко,**

канд. экон. наук, доц.

ВАЖНОСТЬ ФОРМИРОВАНИЯ ЦЕЛОСТНОГО ТУРИСТИЧЕСКОГО ПРОДУКТА ДЛЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ГОРОДА ГЛУХОВА

Город Глухов – бывшая столица Гетманщины, в течение многих лет была культурным, экономическим, духовным и религиозным центром. На сегодня город имеет, несомненно, значительный потенциал для развития туристической отрасли. В частности, это историко-архитектурные, культурные памятники, сохранившиеся до нашего времени в достаточно хорошем состоянии. Однако, для того, чтобы город превратился в туристический центр, популярный среди различных целевых групп, нужно способствовать решению ряда проблем, которые этому препятствуют. Как известно, развитие туристической области способствует привлечению дополнительных средств и инвестиций в бюджет города, развитию малого бизнеса, восстановлению, сохранению и популяризации традиционных ремесел и фольклора. Поэтому необходимо определить те направления и цели, которые являются важнейшими на пути превращения Глухова из небольшого провинциального города в туристический центр, формирование комплексного туристического продукта, увеличение потока туристов.

Основная цель состоит в изучении основных проблем развития города как туристической дестинации, анализ нынешней ситуации и предложения ряда мероприятий, которые поспособствуют увеличению туристической привлекательности города.

Сегодня Глухов – город областного значения в Сумской области Украины, является административным центром Глуховского района (в состав которого город не входит) и Глуховского городского совета, а также есть частью исторического территориального образования Северщины. Город имеет большое историческое наследие. По сравнению с другими туристическими городами, которые представляют тот же исторический период, он имеет оригинальные и уникальные памятники.

Преимущества города Глухова, как туристического центра:

– большое количество уникальных памятников (наличие зданий исторического значения, музеев со старинными экспонатами, современных памятников);

- город Глухов связан с именами выдающихся исторических и культурных деятелей и другими выдающимися фигурами прошлого и настоящего;
- наличие уникальной сувенирной продукции;
- небольшая стоимость экскурсионных услуг;
- развитие событийного туризма (музыкальные фестивали, спортивные соревнования, тому подобное);
- из-за малой площади города все основные достопримечательности расположены в пешеходной доступности;
- выгодное расположение относительно других исторических городов Северщины.

Несмотря на то, что город имеет много преимуществ в развитии туризма, также присутствует ряд проблем, а именно:

- ненадлежащее качество обслуживания в гостиничной сфере (отсутствие в некоторых заведениях соответствующих лицензий, малое количество мест для размещения туристов);
- туристические аттракционы не предусмотрены для одновременного посещения крупных групп туристов;
- часть бывшей экспозиции Глуховского краеведческого музея находится до сих пор в Сумах;
- незначительное количество сувенирных лавок и узкий ассортимент продукции, представленной в них;
- пригородные магистрали в неудовлетворительном состоянии, тем самым усложняется подъезд к городу. Отсутствие объездной дороги для передвижения грузового транспорта, в результате чего разрушаются центральные дороги города, создаются дополнительные нагрузки, такие как шумовое загрязнение воздуха, риск для пешеходов;
- туристические экскурсии не предусмотрены для иностранных гостей;
- город Глухов как туристическая дестинация почти не рекламируется.

Для решения проблемы исследования предлагаем внедрить ряд мероприятий, которые поспособствуют развитию туристической привлекательности города.

Для того чтобы решить проблему с качеством обслуживания в отелях, надо создать курсы для обслуживающего персонала, по окончании которых будут усовершенствованы навыки работы в гостиничном бизнесе. Также надо проверить гостиницы на качество обслуживания туристов и установления определенных критериев для предоставления качественных услуг. Уместно будет создать разнообразные предложения размещения для различных целевых групп и различную ценовую политику, а также создать новые места для отдыха (хостелы, кемпинги).

В городе Глухове небольшое количество туристов посещают музеи и памятники культуры. Одной из причин такой ситуации является маленькая площадь музеев. Это проблему можно решить следующим образом: в более крупных музеях добавить коллекции маленьких музеев, тем самым пополнив многообразия экспонатов и уменьшить расходы на обслуживание маленьких музеев. Также в аварийном состоянии находятся пригородные автомагистрали, затрудняют подъезд к городу. Эту проблему надо срочно решать таким образом – заключать договора с компаниями на ремонт дороги.

Для привлечения иностранных туристов надо решить проблему с экскурсиями на иностранных языках для гостей города. Необходимым условием для этого является создание школы подготовки гидов, а том числе со знанием иностранных языков. Создавать в городе туристические бюро для справок как иностранных туристов, так и туристов из Украины.

Для привлечения туристов в город Глухов надо создавать и распространять рекламу города – создать бренд города, определить фирменные цвета, объявить конкурс

на лучший слоган и т.п. Необходимо создать или усовершенствовать сайт города Глухова, где будет размещена вся важная информация о пребывании в городе.

Г. Глухов имеет большой потенциал для развития туристической индустрии, является привлекательным как историко-культурный центр и рекреационный комплекс Украины, как бывшая столица казачества и Гетманщины. Несмотря на большое расстояние от крупных городов, он является перспективным на рынке туристических услуг.

А. В. НИКИТЕНКО

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

Науч. рук. **Б. В. Сорвилов,**

д-р экон. наук, проф.

ЕВРОПЕЙСКИЙ БАНК РАЗВИТИЯ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ: ПОДДЕРЖКА МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

Международная финансовая организация Европейский банк реконструкции и развития была основана в 1991 г. Главная цель создания организации – содействие странам ЦВЕ в переходе к рыночной экономике. В состав Европейского банка Реконструкции и развития входит 68 акционеров (крупнейшие – ЕС, США, Япония).

В Республике Беларусь, организация осуществляет ряд совместных программ с банками-партнерами. Среди них выделяются следующие:

- кредиты для малых и средних предприятий;
- финансирование проектов по энергоэффективности (BelSEFF);
- программа поддержки женского предпринимательства;
- программа разделения рисков.

Европейский банк реконструкции и развития осуществляет прямое финансирование частного бизнеса: долгосрочное долговое финансирование; доленое участие в капитале (миноритарные пакеты); оказывает консультационные услуги малым и средним предприятиям: программа корпоративного роста; программа совершенствования бухгалтерского учета; курс консультаций для малого бизнеса. Однако для того, чтобы организация могла поддерживать компании, относящиеся к малому или среднему бизнесу, они должны соответствовать следующему профилю [1]:

- частная белорусская форма собственности;
- от 10 до 250 работников;
- годовая выручка до 50 млн. евро;
- опыт работы на рынке от 2-х лет;
- все сектора экономики: от пищевой отрасли до IT-сектора (кроме банковского и страхового секторов, алкогольной и табачной промышленности, экологически вредных производств).

За период с 2012 года, а именно тогда организация начала свою деятельность в Республике Беларусь, были достигнуты следующие результаты:

- начато более 250 консультационных проектов;
- стоимость проектов с местными консультантами от 2 до 30 тыс. евро, в среднем грант ЕБРР – 7,6 тыс. евро;
- бюджет проектов с международными экспертами – 60 тыс. евро;
- квалифицировано 150 белорусских консультационных компаний.

К донорам международной финансовой организации Европейский Банк Реконструкции и Развития в настоящий момент относят:

- более 20 двусторонних и институциональных доноров;
- более 300 миллионов евро финансирования для всех стран участников;

- правительство Швеции;
- фонд стран с переходной экономикой (ФСПЭ);
- 6 миллионов евро на финансирование программы Европейским союзом.

Для получения финансовой помощи предприятиям малого и среднего бизнеса необходимо согласовать проект с местными консультантами, проработать его с международными экспертами (EGP) и провести процедуры внедрения стандартов МСФО.

С помощью ЕБРР компании расширяют свой бизнес, создают больше рабочих мест, получают доступ к внешним рынкам и внешнему финансированию. По словам главы представительства Европейского банка реконструкции и развития в Беларуси А. Пивоварского, ЕБРР планирует в 2018 году увеличить объем финансирования проектов в Беларуси: «Наш кредитный портфель в Беларуси сейчас составляет около 500 млн. евро, надеюсь, он станет более значительным к концу этого года. В 2017 году объем операций в Беларуси составил 163 млн. евро (на 40 млн. евро больше, чем в 2016-м). Но наша цель – продолжать расти и приблизиться к тому уровню, который был до кризиса 2014 года, это 250 млн. евро» [2]. В настоящее время, наиболее знаковыми для организации проектами, которым оказывалась помощь, являются следующие: Mark Formelle, Мехатроника, Волис, ScienceSoft.

Mark Formelle – производитель белья и одежды из трикотажа. Этот банк помог Mark Formelle, семейному бизнесу по производству белья и домашнего трикотажа создать сильный брэнд и расширить сеть собственных магазинов. При содействии консультанта по управлению фирма значительно улучшила узнаваемость своего брэнда, увеличила продажи и расширила экспортные поставки. Общая величина продаж выросла на 87 %, экспорт вырос на 109 %, а доля розничных продаж – на 24 %.

Мехатроника – производитель и экспортер телеметрического оборудования. Компания является производителем и экспортером оборудования для контроля расхода и уровня топлива, а также информационных дисплеев (бренд «Eurosens») из г. Вилейка Минской области. Европейский банк реконструкции и развития оказал содействие компании «Мехатроника», в области повышения эффективности бизнес-процессов и оптимизации организационной структуры.

Таким образом, мероприятия позволили увеличить производительность труда в компании на 34 %, поднять уровень продаж на 38%, а география экспорта расширилась до 35 стран.

Компания «Волис» с помощью этого института осуществила диверсификацию производства и освоила технологию лазерной резки. Фирма была создана в 1994 году и занимается оптовой и розничной торговлей: мебелью для дома и офиса; имеет 2 мебельных салона в Минске и Борисове. ЕБРР помог компании «Волис» изучить рынок услуг по лазерной резке и таким образом диверсифицировать их основной бизнес по торговле мебелью: увеличив выручку компании на 45 %, количество занятого персонала увеличилось на 30 %, а производительность возросла на 12 %.

ScienceSoft – разработчик программного обеспечения. Основанная в 1989 компания «Научсофт» стала активно развивать направление разработки ПО под заказ и IT-аутсорсинга с 2003 года. ЕБРР помог «Научсофт» почти в два раза вырасти в размерах, и диверсифицировать клиентскую базу, а также расширить команду менеджеров, улучшить планирование, и выйти на новые рынки. В результате проведенных мероприятий величина продаж выросла на 65 %, количество занятого персонала увеличилось на 20 %, а величина экспорта выросла на 72 %.

Таким образом, Европейский банк реконструкции и развития осуществляет прямое финансирование частного бизнеса: долгосрочное долговое финансирование; долевое участие в капитале (миноритарные пакеты). Оказывает консультационные услуги малым и средним предприятиям: программа корпоративного роста; программа совершенствования бухгалтерского учета; курс консультаций для малого бизнеса.

Список использованной литературы

1 Есть вопрос. Какие проекты в Беларуси реализует Европейский банк реконструкции и развития? [Электронный ресурс]. – 2018. – URL: <http://www.belta.by> (дата обращения: 28.01.2018).

2 ЕБРР планирует в 2018 году увеличить объем финансирования проектов в Беларуси [Электронный ресурс]. – 2018. – URL: <https://doingbusiness.by> (дата обращения: 8.02.2018).

Д. А. ОСИПЦОВ

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

Науч. рук. **Б. В. Сорвиров,**

д-р экон. наук, проф.

ВЛИЯНИЕ НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОГО ПРОГРЕССА НА РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

В условиях глобального экономического кризиса основными приоритетными задачами нашего государства являются сохранение темпов экономического роста, обеспечение инновационного развития экономики страны, ее конкурентных преимуществ и источников роста, к которым в первую очередь относится интеллектуальный потенциал нации.

На сегодняшний день образовательные стандарты подготовки специалистов по инновационным специальностям в Республике Беларусь не адаптированы к реальным потребностям современной экономики. Формирование и повышение интеллектуального потенциала республики невозможно без совершенствования национальной системы образования, отвечающей приоритетам устойчивого социально-экономического развития и способной активно влиять на конкурентоспособность экономики.

Сегодня белорусская наука выдвигает крупные инновационные идеи, вытекающие из принципиально новых знаний. В Республике Беларусь сформировано адекватное правовое поле, регулирующее развитие инновационного потенциала. Решение этих задач определено стратегией инновационного развития Республики Беларусь. Главной целью преобразований является создание системы институтов, необходимых для дальнейшего развития рыночной экономики. В соответствии с провозглашенной стратегией разработана Государственная программа инновационного развития Республики Беларусь на 2016–2020 гг. определены следующие основные стратегические цели и задачи [1]:

- развитие науки, научно-технической и инновационной деятельности, разработка основных приоритетных направлений инновационной и инвестиционной деятельности;
- повышение уровня конкурентоспособности реального сектора экономики;
- повышение экспорта товаров, услуг, технологий;
- рациональное использование природных ресурсов, охрана окружающей среды;
- развитие регионов, малых и средних городов, районов;
- вовлечение в инновационный процесс малых и средних предприятий;
- развитие свободных экономических зон.

Правительством Республики Беларусь уделяется особое внимание созданию эффективного механизма правового регулирования научно-технической и инновационной деятельности, в котором особое место должны занимать правовые инструменты государственного стимулирования и поддержки научной и инновационной деятельности.

Белорусскими учеными успешно разрабатываются новейшие химико-энзиматические подходы к получению фармакологически важных модифицированных нуклеозидов и нуклеотидов. Это самые передовые технологии в мире. Полученные противолейкозные препараты в 3–4 раза дешевле импортных аналогов и превосходят

их по качеству. Созданы генно-инженерные штаммы – сверхпродуценты ферментов, используемые в новых биотехнологиях. Безусловно, сегодня, в эпоху глобальной экономики, решать вопросы инновационного развития в одиночку невозможно. Развитие международного сотрудничества способствует эффективному решению задач, стоящих перед белорусской наукой. В Академии наук действует свыше 60 соглашений с зарубежными научными центрами, установлены тесные связи с организациями из 76 государств.

Руководство Академии наук и Минпрома поставило чрезвычайно сложную задачу: в проектировании и производстве новой продукции к 2020 г. на базе CALS-технологий необходимо на треть сократить время разработки новых изделий, на 20–30 % повысить загрузку оборудования, на 10–15 % снизить брак и уровень складских запасов [1, с. 7].

К 2018 г. в стране планируется завершить переход к электронному обслуживанию организаций. В 2020 г. большинство правительственных услуг должно стать доступно из любого месторасположения в режиме 24 часа и 7 дней. В МЧС основные задачи чрезвычайного характера будут решаться на основе современных картографических данных. Будет завершено создание ряда цифровых карт и систем решения прикладных задач для Госкомимущества. Глобальные проблемы предстоит решить для автоматизации банковской, таможенной и налоговой служб. Контейнерная логистика станет ключевым направлением в транспортной политике Беларуси в будущие десятилетия. Транзитные и местные контейнерные перевозки будут приоритетом для железнодорожного, автомобильного, речного, морского транспорта, они изменят технологии производства и продвижения продукции в промышленности, сельском хозяйстве, торговле. Крупные логистические центры будут обеспечивать не только транспортное обслуживание, но и другие рентабельные виды работ, причем оборудование для такого сервиса будут производить и обслуживать белорусские предприятия [2].

В Беларуси достаточно развит научно-исследовательский потенциал и производственно-технологическая база, позволяющая использовать его в следующих областях:

- обеспечение технологического лидерства по ряду важнейших прорывных направлений (лазерные технологии, новые конструктивные материалы, биотехнологии, нанотехнологии и др.);
- формирование комплекса высокотехнологичных отраслей и расширение позиций на мировых рынках наукоемкой продукции;
- модернизация традиционных отраслей экономики, в том числе за счет развертывания ориентированных на внешние рынки специализированных производств;
- разработка основ надотраслевых (конвергентных) технологий будущего, объединяющих потенциал квантово-информационных, нанобиомедицинских, когнитивных и социальных технологий.

Принципиальным является развитие существующих и создание в Республике Беларусь новых высокотехнологичных секторов производства в тех направлениях, которые демонстрируют устойчивый рост рынков сбыта [3].

Таким образом, успешность инновационных процессов или инновационной деятельности зависит от уровня развития адаптационной способности экономики страны, мощности ее инновационного потенциала. Принципиальная особенность стратегии научно-технического развития – выделение приоритетных направлений НТП: электронизация народного хозяйства, комплексная автоматизация, применение систем автоматизированного проектирования, развитие энергетики, применение принципиально новых материалов, создание промышленных технологий их производства и обработки.

Список использованной литературы

- 1 Мясникович, М.В. Инновационное развитие – императив становления новой экономики в Республике Беларусь / М.В. Мясникович // Проблемы управления. – 2008. – № 2 (27). – С. 4–11.

2 Ноосферное развитие Беларуси: теория, методология и практика / П.Г. Никитенко – Мн.: Белорус. наука, 2009. – 352 с.

3 Александрович, Я.М. Национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь / Я. М. Александрович / Национальная комиссия по устойчивому развитию Респуб. Беларусь. – Мн., 2011. – 176 с.

А. И. ПАВЛОВИЧ

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

Науч. рук. **Т. Е. Попова**

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ОБРАЗОВАНИЯ И МОЛОДЁЖНОЙ ПОЛИТИКИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Республика Беларусь как суверенное государство имеет собственную систему образования и воспитания и гарантирует каждому своему гражданину возможность развития личности, получения образования, соответствующего ее требованиям и способностям, активное приобщение к культурно-историческому наследию белорусского народа, других национальных общностей республики.

Обеспечение устойчивого развития Республики Беларусь во многом зависит от уровня и качества образования граждан и умения учитывать эти знания в повседневной и профессиональной деятельности, от их способности понимать сущность происходящих социально-экономических преобразований. Тема исследования является актуальной, интересной и своевременной, так как государственному регулированию образования в республике в последнее время уделяется огромное внимание, в связи с присоединением к Болонскому процессу. Более того, в Республике Беларусь на нужды образования выделяется недостаточное количество средств из государственного бюджета.

Система образования Республике Беларусь обеспечивает образование обучающихся на уровнях основного, дополнительного и специального образования. В Беларуси хорошо развита система дошкольного образования. И хотя оно не является обязательным, большинство детей, прежде чем пойти в школу, посещают детские дошкольные учреждения.

Охват детей с 1 года до 6 лет учреждениями дошкольного образования составляет 74,4 %, в том числе в сельской местности – 49,7 %, в городской местности – 81,4 %.

Общее среднее образование в Беларуси начинается с 6 лет и предусматривает два уровня: общее базовое и общее среднее.

Предметом особой гордости Беларуси является система профессионально-технического и среднего-специального образования, которая в отличие от других стран постсоветского пространства сохранена и успешно функционирует. Высшее образование, включает 52 учреждения высшего образования (университеты, академии, институты), в том числе 9 частной формы собственности. Ежегодный прием составляет более 60 тыс. чел., выпуск – свыше 80 тыс. специалистов [1].

Согласно ежегодному Докладу ООН о человеческом развитии 2016 года Республика Беларусь среди 188 стран мира в Индексе человеческого развития заняла 52 позицию, по показателю «Ожидаемая продолжительность обучения» со значением 15,7 лет имеет 20 результат и занимает 30-32 позиции, по показателю «Средняя продолжительность обучения» со значением 12,0 лет имеет 12 результат и занимает 19-20 позиции. В настоящее время белорусские учреждения высшего образования входят в международные рейтинги Webometrics Ranking of World Universities, QS World University Rankings Rating и т.д. [2]. 14 мая 2015-го Беларусь со второй попытки присоединилась к Европейскому пространству высшего образования. Болонский процесс – это процесс гармонизации европейского пространства высшего образования.

Можно заключить, что вступление Республики Беларусь в Болонский процесс может способствовать повышению качества и конкурентоспособности белорусского образования, привлечению в национальную систему образования дополнительных инвестиций, усилению автономии учреждений высшего образования, расширению сферы трудоустройства и непрерывного образования для выпускников белорусских вузов. Однако для Беларуси эта система требует адаптации, исходя из социокультурных, экономических и политических реалий [3].

Как показывает анализ системы образования, сформированная сеть учреждений образования Республики Беларусь в полной мере удовлетворяет запросы обучающихся в получении качественного образования, реализации индивидуальных способностей молодежи.

Государственными программами предусматривается дальнейшее реформирование всех звеньев образования, которое будет направлено на качественное обновление, развитие информационных образовательных технологий и методик обучения, решение проблемы поиска дополнительных источников финансирования и укрепление материально-технической базы отрасли, расширение рынка образовательных услуг населению. Молодежь составляет четвертую часть населения страны и является мощным стратегическим ресурсом государства.

По данным Национального статистического комитета Республики Беларусь по состоянию на конец 2017 года количество молодежи в стране в возрасте от 14 до 31 года составило 1 992,5 тыс. человек в этом возрасте. Самая многочисленная молодежная возрастная группа – молодые люди в возрасте 25-30 лет, их 897,4 тысячи человек.

Являясь значительной по численности социально-демографической группой, молодежь оказывает влияние на все социальные процессы, что позволяет сделать вывод о существенной роли, которую играет современная белорусская молодежь в нашем обществе. В то же самое время представители молодого поколения в силу своего социального статуса достаточно уязвимы перед лицом серьезных проблем.

На сегодняшний день самыми актуальными являются вопросы трудоустройства, адаптации в новом коллективе, проблемы молодой семьи, социальная защищенность, возможность профессионального роста, повышения уровня образования, рост хронической заболеваемости среди молодежи. Именно поэтому в Республике Беларусь молодежь является объектом заботы со стороны государства, так как современная молодежь определяет то, каким будет будущее страны.

Сегодня возрастает необходимость усиления государственного влияния на процессы формирования молодого поколения. Особое значение приобретает молодежная политика, которая становится важнейшей частью социально-демографической политики государства и важнейшим направлением его идеологической деятельности [4].

Список использованной литературы

- 1 Функционирование и развитие системы образования Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – 2018. – URL: <http://wuz.by> (дата обращения: 15.12.2017).
- 2 Система образования в Беларуси [Электронный ресурс]. – 2018. – URL: <http://belarusfacts.by> (дата обращения: 15.12.2017).
- 3 Чечет, В. В. Беларусь вступила в Болонский процесс, или реальные вызовы и новые возможности / В. В. Чечет // Народная асвета. – 2015. – № 11. – С. 7-10.
- 4 Афонченко, Т. П. Государственная молодежная политика в Республике Беларусь: нормативная правовая база, цели, направления осуществления / Т. П. Афонченко, И. Н. Цыкунова // Известия Гомельского государственного университета им. Ф. Скорины. – 2016. – № 1. – С. 3-12.

В. В. ПАРХАЛИН

(г. Минск, Академия управления при Президенте Республики Беларусь)
Науч. рук. Т. Е. Попова

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ОБОРОННОГО СЕКТОРА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

В настоящее время мировой рынок вооружений продолжает оставаться одним из наиболее динамично развивающихся и привлекательных мировых рынков. По данным Стокгольмского Института изучения проблем мира (SIPRI) объем рынка вооружений в 2012-2016 годах увеличился на 8,4 % в сравнении с предыдущим пятилетним периодом. В целом продажи оружия достигли наибольших масштабов со времени окончания холодной войны [1].

В рейтинге стран-экспортеров традиционно лидируют США, Россия и Германия. Беларусь занимает 17-е место, продав вооружения на 625 млн. долл. США (рисунок 1).

В 2017 году предприятия Государственного военно-промышленного комитета Республики Беларусь увеличили экспорт на 15 %, достигнув отметки 1 млрд. долл. США. Помимо экспорта, в 2017 году на 25 % увеличился и объем производства предприятий Госкомвоенпрома. Несмотря на это достижение, положение в области оружейной промышленности у Республики Беларусь остается весьма неустойчивым. Производители белорусского оружия все чаще теряют позиции на постсоветском рынке, а выход на рынок дальнего зарубежья (в этом отношении сейчас наиболее перспективными остаются страны Ближнего Востока и Индонезии) затруднен по причине жесткой конкуренции [2].

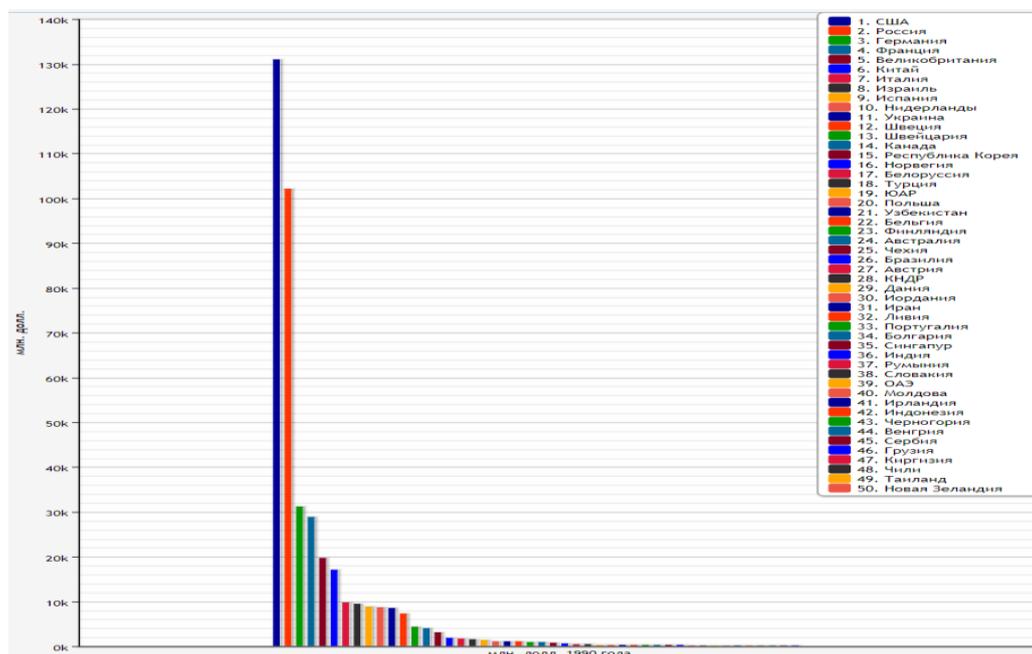


Рисунок 1 – Рейтинг стран-экспортеров вооружения в 2012-2016г.

В настоящее время в систему Госкомвоенпрома входит более 20 основных оборонных предприятий и организаций республики, комитет также координирует деятельность около 140 предприятий и организаций, имеющих лицензии на разработку, производство, модернизацию и ремонт продукции военного назначения, из них более 80-ти имеют свидетельства на внешнеэкономическую деятельность в отношении продукции военного назначения [3].

В 2015 году утверждены Программы развития оборонного сектора экономики и Государственного военно-промышленного комитета Республики Беларусь до 2020 года, целью которых является создание условий для реализации организациями оборонного сектора экономики (ОСЭ) задач по разработке, серийному производству и модернизации образцов (систем) вооружения, обеспечивающих решение на требуемом уровне задач обороны и безопасности государства, развитие в интересах достижения этой цели ОСЭ и военно-технического сотрудничества, развитие инновационного ресурса ОСЭ и Госкомвоенпрома за счет ускоренной технологической модернизации, реализации конкурентных преимуществ и развития кадрового потенциала, при снижении доли бюджетного финансирования и повышении доли использования собственных средств организаций и иных источников финансирования.

Учитывая изменения в формах и способах ведения вооруженной борьбы, в Госкомвоенпроме определены 5 комплексных системных проектов (системы огневого поражения; средства подвижности систем вооружения; беспилотные авиационные комплексы военного и гражданского назначения; боевые геоинформационные системы; системы комплексного противодействия высокоточному оружию).

В рамках этих системных проектов сформированы (уточнены) 7 направлений разработок продукции военного назначения. Приоритеты отданы развитию роботизированной и беспилотной техники, объединенной в сеть боевых и обеспечивающих платформ, системам огневого поражения, а также автоматизированным системам управления войсками и оружием, средствам метрологического обслуживания вооружения и военной техники и т.д.

По мнению экспертов, в среднесрочной перспективе на мировом рынке вооружений будет наблюдаться заметное сокращение числа независимых национальных производителей, которые будут активно стремиться к образованию глобальных транснациональных блоков [4]. В связи с этим становится все более актуальной реализация совместных проектов военно-технического сотрудничества Республики Беларусь в рамках реализации Концепции военного сотрудничества государств – участников Содружества Независимых Государств до 2020 года.

Список использованной литературы

- 1 Stockholm International Peace Research Institute [Electronic resource]. – 2018. – Mode of access: <https://www.sipri.org> (date of access: 31.01.2018).
- 2 Может ли Беларусь сохранить прочные позиции на мировом рынке вооружения? [Электронный ресурс]. – 2018. – URL:<https://thinktanks.by> (дата обращения: 01.02.2018).
- 3 О комитете [Электронный ресурс]. – 2018. – URL: <http://www.vpk.gov.by> (дата обращения: 01.02.2018).
- 4 Мировая экономика и международный бизнес [Электронный ресурс]. – 2018. – URL: <http://www.gumer.info> (дата обращения 02.02.2018).

А. О. ПАШНИН

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

Науч. рук. **Б. В. Сорвилов,**

д-р экон. наук, проф.

КРАУДФАНДИНГОВАЯ ПЛАТФОРМА – ULEJ: ОСОБЕННОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ В БЕЛАРУСИ

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 –

помощь пострадавшим от стихийных бедствий, поддержка со стороны болельщиков, поддержка политических кампаний, 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 в целях извлечения прибыли, краудинвестинг, а также краудфандинг благотворительной и социальной направленности [1].

Краудфандинг появился в Беларуси в 2015 году. Две краудфандинговые платформы появились в апреле 2015 года. Первая, Talaka (talaka.by), фокусируется в основном на культурных и социальных проектах. Платформа позволяет не только собирать деньги за вознаграждение спонсорам (или без вознаграждения), но и искать волонтеров-последователей и новых членов команды проекта. Вторая платформа, Ulej (ulej.by), – классическая краудфандинговая платформа, работающая по модели «за вознаграждение», по своему механизму очень близкая к лидеру отрасли Kickstarter. В Беларуси есть и еще несколько платформ, которые можно отнести к краудфандинговым платформам: MaeSens (maesens.by) – платформа для благотворительного краудфандинга социальных проектов, которая также позволяет создавать благотворительные аукционы в поддержку проектов (что изначально было основой бизнес-модели платформы и сейчас позволяет привлекать большую часть средств). Социальным краудфандингом с июня 2017 года также занимается и журнал «Имена» (imenamag.by), который позволяет не только одновременно поддержать социальные проекты, но и стать их постоянным спонсором (ежемесячная подписка, платформа Talaka также внедрила такую функцию). Кроме этого, сам журнал «Имена» является ярким примером успешного краудфандинга в Беларуси, который сначала в 2016 году собрал средства на платформе Talaka на свою деятельность (больше 20 тыс. долл. США), а затем в 2017 году запустил функцию ежемесячной подписки спонсоров на совершение пожертвований для стабильной деятельности журнала. Журнал сейчас функционирует исключительно на деньги спонсоров-подписчиков, привлеченные с помощью краудфандинга, а сумма собранных для проектов средств составляет на данный момент более 438 тыс. руб. [2]. В 2016 году рынок краудфандинга в Беларуси, согласно представителей платформы Talaka, составлял 358 тыс. долл. США [3].

Платформа Ulej.by. Каждый зарегистрированный пользователь сайта ulej.by может создать краудфандинговый проект в пользовательском веб-интерфейсе. Регистрация на сайте, членство на платформе и создание проекта бесплатны. Чтобы создать проект, автор должен описать свою идею, сделав описание наиболее интуитивным и понятным. Предполагается, что автор загрузит видео с рассказом о проекте (видеообращение к потенциальным спонсорам), и это видео будет в верхней части страницы проекта. Также платформа стимулирует автора добавить в текст описания дополнительные видео, описывающие проект или его продукты, картинки и инфографику. Автор определяет финансовую цель и продолжительность проекта (цель любая, продолжительность от 1 до 180 дней). Создатель должен заполнить список вознаграждений и соответствующие им финансовые взносы. Также необходимо указать планируемый срок доставки вознаграждения спонсору (функция была внедрена в феврале 2017). Наиболее типичными вариантами вознаграждений являются: товары или услуги, которые являются результатом реализации проекта (книга, билет на спектакль, продукт: майка с принтом, дизайнерский светильник), творческие взаимодействия (участие в съемках фильма, встреча с автором проекта), творческие активности (посещение репетиционного зала или съемочной площадки), а также другие подарки от проекта или его партнеров (магнит, творческий мастер-класс от партнера проекта, майка с принтом проекта или партнера проекта).

На Ulej.by нет раздела «Обновления проектов», поэтому авторы общаются с потенциальными спонсорами (бейкерами) в разделе «Комментарии», они доступны для

каждого проекта. Спонсоры и потенциальные бейкеры также могут писать туда свои комментарии. Также на странице проекта есть вкладка со списком спонсоров проекта, однако для спонсора есть опция не быть показанным в списке спонсоров, если он поддержал проект, но не желает значиться в списке других поддержавших. Спонсор может или выбрать одну из наград и оплатить соответствующую сумму, или просто перечислить проекту любую сумму (больше 1 рубля) без вознаграждения от проекта. Механизм, по которому работает платформа Ulej.by, – «все или ничего», он предполагает, что все деньги возвращаются спонсорам, если проект не собирает желаемую сумму в срок. В случае успеха проекта, комиссия платформы составляет 10 % от собранной успешным проектом суммы, комиссия за обработку платежей отсутствует. Дополнительно, если собранная сумма превышает 5 555 руб. (на 2017 год), автор проекта – физическое лицо должен уплатить подоходный налог по ставке 13 % на получаемую сумму (доходы, получаемые физическими лицами от физических лиц в качестве подарков). Если же проект не собирает заданную сумму – никаких комиссий и платежей в пользу платформы или налогов не предусмотрено.

Если рассматривать краудфандинговую платформу с точки зрения потенциального спонсора, то, заходя на главную страницу ulej.by, спонсор видит ссылку на вопросы и ответы о краудфандинге в верхней части страницы, пять популярных проектов, отобранных платформой, с наилучшей динамикой финансирования. Причем, один из проектов развернут на всю ширину страницы. Четыре недавних успешных проектов расположены ниже, а затем расположен блок с четырьмя новыми проектами. На карточках этих проектов написано название проекта, начало его описания, собранная сумма и процент, а также количество дней до завершения проекта.

Подводя итоги, можно сказать о том, что краудфандинг развивается в Беларуси в непростых экономических и социальных условиях. Платформа Ulej.by представляет собой классическую платформу для краудфандинга за вознаграждение, поэтому полученные впоследствии результаты можно будет сравнивать с результатами, полученными для других платформ, в частности, Kickstarter. Данные для исследования были получены от платформы Ulej.by и из других источников.

Список использованной литературы

- 1 Краудфандинг-платформы в Беларуси [Электронный ресурс]. – 2018. – URL: <https://fcti.by> (дата обращения: 28.12.2017).
- 2 Журнал «Имена» и платежная система WEBPAY запустили новый сервис [Электронный ресурс]. – 2018. – URL: <https://imenamag.by> (дата обращения: 21.11.2017).
- 3 Веденин, И. Этот график показывает, сколько денег могут получить крауд-проекты в этом году / И. Веденин, Е. Клишевич // Про бизнес [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: <https://probusiness.by> (дата обращения: 06.04.2017).

С. С. ПИСКУНОВА, В. В. КОВАЛЕНКО

(г. Сочи, Сочинский государственный университет)

Науч. рук. **В. В. Коваленко,**

канд. техн. наук, доц.

ПРИМЕНЕНИЕ ПРОЦЕССНОГО ПОДХОДА В УПРАВЛЕНИИ ВОСПИТАТЕЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ В ОБЩЕОБРАЗОВАТЕЛЬНОМ УЧРЕЖДЕНИИ

С каждым годом классный руководитель в общеобразовательном учреждении получает все большую нагрузку, и ответственность за обучающихся возрастает. Однако на сегодняшний день в большинстве российских школ полностью отсутствует

структурированная модель управления его деятельностью. Повсеместно используемая в учреждениях информационная система «Сетевой город. Образование» в необходимом объеме охватывает вопрос планирования и организации учебного процесса – в ней реализованы и документооборот, и электронный журнал, и дневник обучающихся, а также налажен сбор, учет и анализ результатов учебной деятельности учащихся. Данные функции, несомненно, помогают в организации мероприятий, направленных на социальную работу, но не представляют ее в виде единой системной структуры и не формализуют деятельность педагога, как классного руководителя.

Поскольку создание полноценной информационной системы довольно дорогостоящее предприятие и бюджетные организации не в состоянии финансировать ее разработку, то альтернативой в этом случае будет более дешевый вариант, заключающийся в применении процессного подхода в управлении социальной работой и воспитательной деятельностью. При этом реализация управления воспитательной работой сводится к регламентации бизнес-процессов и их автоматизации.

Для реализации этих целей были сформированы бизнес-процессы, которые должны привести в единую систему все направления воспитательной работы. Для достижения требуемых значений, назначены показатели, которые распределены по соответствующим процессам.

Наиболее актуальным бизнес-процессом является процесс, формализующий ежедневный контроль посещаемости уроков (рисунок 1.).



Рисунок 1 – Бизнес-процесс «Ежедневный контроль посещаемости уроков»

К данному процессу прикреплены показатели «Количество посещений неблагополучных семей» и «Количество систематических пропусков без уважительной причины за месяц».

Для организации деятельности учебно-педагогического коллектива в соответствии с бизнес-процессами после распределения ролей проведена регламентация бизнес-процессов, т.е. определены функции каждого участника процесса в виде должностных инструкций для владельца, исполнителя и участника бизнес-процесса.

Таким образом, вся работа исполнителей производится по актуальным должностным инструкциям, которые сформированы по актуальным бизнес-процессам, которые непрерывно совершенствуется в соответствии с циклом Деминга.

При построении бизнес-процессов в среде пакета «Business Studio» возможна автоматическая генерация регламентной документации для всех участников процесса.

Для контроля выполнения классными руководителями своих обязанностей, реализован исполняемый бизнес-процесс (BPM-система) «Ежедневный контроль посещаемости уроков» (рисунок 2).

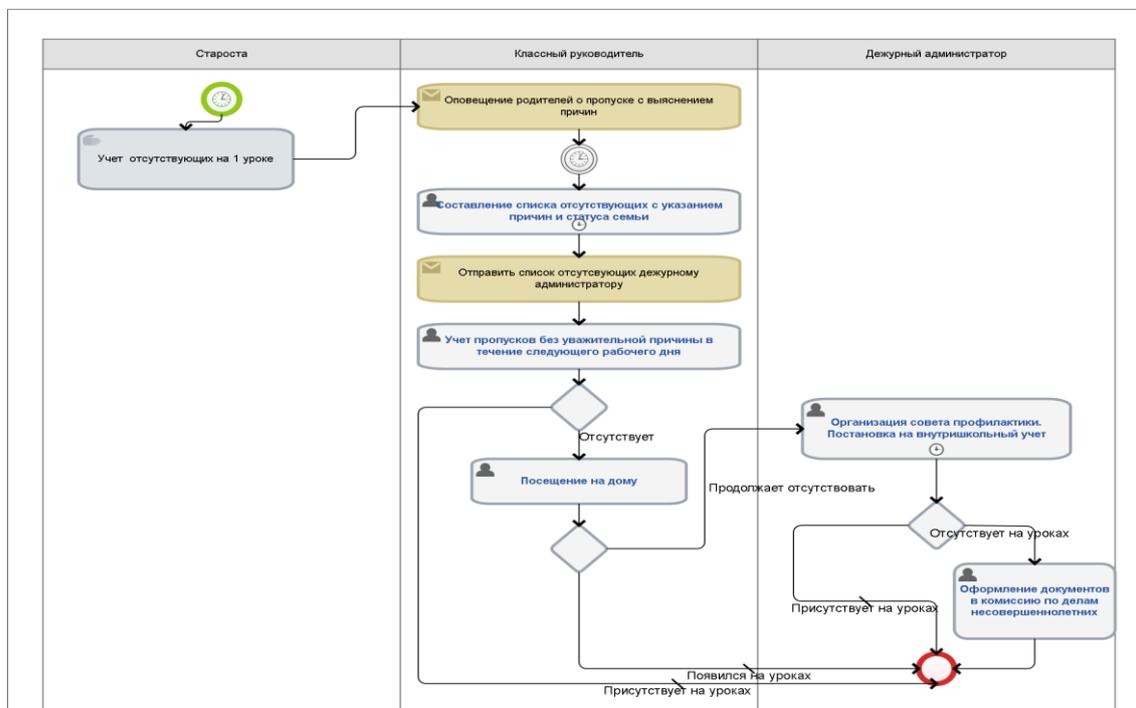


Рисунок 2 – Исполняемый процесс «Ежедневный контроль посещаемости уроков»

В этом случае программное обеспечение позволяет вести контроль исполнения процесса в режиме реального времени, и на основе получаемых на каждом из этапов данных, руководитель всегда сможет понимать, на каком этапе находится работа.

Список использованной литературы

- 1 Журнал о процессах и эффективности управления [Электронный ресурс] – 2018. – URL: <https://www.elma-bpm.ru> (дата обращения: 02.01.2018).
- 2 Коваленко, В.В. Проектирование информационных систем / В.В. Коваленко. – М.: Форум, 2012.

Е. М. ПОТАПЕНКО

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

Науч. рук. **Н. Ю. Дмитриева,**

канд. экон. наук, доц.

ПРОБЛЕМЫ И ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Развитие предпринимательства является важной задачей в условиях становления рыночных отношений в Республике Беларусь. Малое и среднее предпринимательство может рассматриваться как решающий фактор экономического роста национальной экономики. Малый и средний бизнес частично заменяя крупные государственные

предприятия, способствует более гибкой реакции на потребности рынка, оперативному созданию новых рабочих мест, а также, за счет большей эффективности, снижению затрат, увеличению конкурентоспособности отечественной продукции на внешних рынках. Однако, существуют еще некоторые ограничения для его развития, что обуславливает актуальность исследуемой проблемы.

Правительство Республики Беларусь уделяет особое внимание развитию этой сферы бизнеса. Например, создан «Белорусский фонд финансовой поддержки предпринимателей». Фонд оказывает государственно финансовую поддержку субъектам малого предпринимательства, за счет средств, предусмотренных в различных госпрограммах, на протяжении 25 лет. Вначале 2016 г. была утверждена программа развития малого и среднего бизнеса на 2016–2020 гг. «Малое и среднее предпринимательство в Республике Беларусь».

В Беларуси на 1 января 2017 года на учете в налоговых органах состояло более 348 тыс. субъектов малого и среднего предпринимательства: 112,3 тыс. малых и средних предпринимателей и 236 тыс. индивидуальных. По состоянию на 1 октября 2017 г. на учете в налоговых органах состояло более 347 тысяч субъектов малого и среднего бизнеса. На 2016 год по Гомельской области было насчитано 105 067 микро- и малых организаций и 89,3 средних предпринимательств [1].

Разработанные планы по улучшению условий ведения бизнеса содействовали стабильному приросту количества лиц малого и среднего предпринимательства за период с 2010 по 2016 гг. Их количество увеличилось с 86,9 тыс. до 107,4 тыс. (рост на 23,5 %). Количество индивидуальных предпринимателей к 2016 году составило 240 тыс. человек, увеличившись по сравнению с 2010 г. на 4,2 тыс. человек или 1,8 % [2].

Для оценки динамики развития малого и среднего бизнеса в Республике Беларусь используется, прежде всего, показатель численности занятых, являющегося индикатором в решении проблемы занятости. Удельный вес занятых в малых и средних организациях и привлекаемых ими наемных лиц в общей численности занятых в экономике по итогам 2014 года составил 32,5 % (2010 год – 31,9 %). Рост численности занятых в сфере малого и среднего предпринимательства в 2014 году по отношению к 2010 году отмечен в Минской области – 6,6 % (15,6 тыс. человек), в г. Минске – 3 % (13,7 тыс. человек) и Гродненской области – 1,3 % (1,8 тыс. человек). На 1 января 2015 г. численность занятых в сфере малого и среднего предпринимательства, учитывая индивидуальных предпринимателей и привлекаемых ими наемных лиц, составила 1477,3 тыс. человек [3].

Несмотря на то, что Беларусь занимает в настоящее время 37 место из 190 стран по простоте ведения бизнеса, сформировалось ряд проблем, ограничивающих его развитие. Одна из основных проблем – доступ к финансовым средствам и фактического неравенства субъектов частной и государственной форм собственности при получении лицензии и разрешений.

К числу 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.

Выявленные проблемы развития малого и среднего бизнеса в Республике Беларусь усугубляются текущей динамикой экономического роста, характеризующегося рецессионной динамикой и сокращением рабочих мест. Большинство представителей малого и среднего бизнеса в таких условиях сосредоточено на его сохранении, что обуславливает необходимость оптимизации издержек. Последствием этого является сокращение занятости в секторе, темпы которого превышают средние по стране.

Для решения проблемы недостатка финансирования субъектов малого и среднего бизнеса можно провести следующие мероприятия:

- упрощение системы получения кредита, применение специализированной оценки кредитоспособности предприятия;
- проведение более детальной экспертизы каждого проекта, ориентируясь на оценку рыночных перспектив реализации проекта;
- развитие института микрофинансирования.

Для решения проблемы налогообложения следует провести мероприятия по смещению акцентов с косвенного на прямое налогообложение, постепенно снижая налоговую нагрузку на субъекты малого и среднего предпринимательства. И целесообразен ввод регрессивных ставок налога на прибыль [4].

Использование данного метода должно стать стимулом отражения налоговой базы предприятия в полном объеме. Также уместно организация нефинансовой поддержки малого и среднего бизнеса, в частности, создание специализированной структуры по оказанию консультационных, правовых, информационных и иных услуг ведения бизнеса. В современных условиях малый и средний бизнес не может эффективно развиваться без применения основ стратегического и инвестиционного менеджмента и повышения инновационного потенциала предприятия.

Список использованной литературы

- 1 Статический ежегодник Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: <http://www.belstat.gov.by> (дата обращения: 25.01.2018).
- 2 Мир перемен: международный общественный журнал [Электронный ресурс]. – 2018. – URL: <http://mirperemen.net> (дата обращения: 25.01.2018).
- 3 О Государственной программе «Малое и среднее предпринимательство в Республике Беларусь на 2016-2020 годы: постан. Совета Мин-ов Респуб. Беларусь от 23.02.2016г. [Электронный ресурс] / Нац. Центр правовой формы информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2005. – URL: <http://www.pravo.by> (дата обращения: 16.01.2018).
- 4 Студенческий вестник [Электронный ресурс]. – 2018. – URL: <http://studvest.bru.by> (дата обращения: 21.01.2018).

Д. В. РАКОЛОВИЧ

(г. Гродно, Гродненский государственный университет имени Я. Купалы)

Науч. рук. **М. Е. Карпицкая,**

канд. экон. наук, доц.

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МЯСНОЙ ОТРАСЛИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

На сегодняшний день на мировом рынке можно отметить тенденцию к увеличению спроса на мясо свинины, говядины и птицы. Республика Беларусь стремится отвечать современным требованиям рынка мясной продукции, который является одним из самых крупных сегментов продовольственной отрасли страны. Мясоперерабатывающая отрасль полностью обеспечивает потребности населения. По подсчетам экспертов, белорусы тратят более 1,5 млрд. долл. США в год на покупку мяса. По показателю производства мяса на душу населения (123 килограмма) Республика Беларусь опережает страны СНГ, в том числе Россию, Украину и Казахстан более, чем в два раза, Азербайджан – почти в 5 раз, Армению и Молдова – в 4 раза.

250 хозяйствующих субъектов нашей страны занимается переработкой мяса и производством мясной продукции, которая поставляется на продажу как на внутренний, так и на внешние рынки [1]. ОАО «Гродненский мясокомбинат», ОАО «Витебский мясокомбинат», ОАО АФПК «Жлобинский мясокомбинат» – лидеры по производственным мощностям (мощность каждого предприятия – более 3 000 тонн в месяц).

Главными импортерами белорусской мясной продукции являются: Россия, Казахстан, Армения, Кыргызстан. Ассортимент производимой продукции включает более 1 300 наименований.

Рынок мясной продукции в Республике Беларусь динамично развивается, при этом оказывая влияние на состояние других видов продовольственных рынков. Около 17 % от общей численности работников АПК занято в сфере производства и переработки мясной продукции. А в структуре розничного товарооборота доля мясной продукции составляет 13 %. Значительная роль, отведенная мясной отрасли в экономике, обусловлена ценностью конечной продукции в структуре питания белорусов.

Большая часть потребляемого мяса в Беларуси производится в стране. То есть внутреннее производство полностью покрывает белорусский рынок.

Лидером по видам производимого мяса является мясо птицы, объем производства которого в 2016 году составил 450 тыс. тонн (свинина и говядина - 267,4 и 262,7 тыс. тонн соответственно) (таблица 1). Необходимо отметить, что в структуре мирового производства мясной продукции всех видов лидером является свинина, мясо птицы располагается на втором месте, говядина – на третьем.

Таблица 1 – Производство мяса птицы, свинины и говядины по годам

В тысячах тонн					
Показатели	2012	2013	2014	2015	2016
Говядина	224,7	246,9	228,4	256,8	262,7
Свинина	272,0	296,1	248,5	247,7	267,4
Мясо птицы	341,2	365,0	394,7	438,5	451,3

Примечание: источник [2].

Как видим из таблицы 1, наблюдается тенденция ежегодного увеличения производства мяса птицы на 20-30 тыс. тонн. Однако ситуация с производством свинины и говядины обстоит иначе: в 2012-2013 гг. объемы производства постепенно росли, но в 2014 году наблюдается заметный спад. Это могло быть обусловлено очередной волной экономического кризиса, когда белорусские покупатели перешли на более дешевое мясо, что и вызвало рост производства мяса птицы и затормаживание производства продукции из других видов мяса.

Общую тенденцию преобладания мяса птицы на рынке мясной продукции Республики Беларусь можно объяснить несколькими причинами: из трех видов мясной продукции, птица – наиболее рентабельно; производство продукции из птицы является приоритетным направлением для развития мясного животноводства; стоимость мяса птицы значительно дешевле говядины или свинины, поэтому именно данный фактор повлиял на рост спроса на продукцию из мяса птицы. Доля экспорта мясной продукции занимает небольшую долю в общем объеме экспорта страны. Однако внешняя торговля данной продукцией важна для белорусских производителей. Стоит отметить, что экспорт мяса превосходит темпы его производства в три раза.

В Республике Беларусь мясоперерабатывающая отрасль является высококонкурентной. Явного лидера в отрасли не наблюдается, конкуренция высокая. Объем и развитие сырьевой зоны определяют возможности предприятия и его долю на рынке мясоперерабатывающей отрасли.

Таким образом, главными преимуществами белорусской мясной промышленности являются высокое качество и безопасность мясной продукции, а также значительный производственный потенциал. Однако стоит отметить, что производственные мощности предприятий мясной отрасли не загружены полностью, что создает потенциал для дальнейшего роста объемов производства [3]. Тенденция растущего мирового спроса на мясо и мясную продукцию открывает широкие возможности перед белорусской

мясной промышленностью. В планах по развитию мясоперерабатывающей отрасли Республики Беларусь намечены следующие задачи: расширение сырьевой базы, увеличение поставок мясной продукции за рубеж, диверсификация экспорта (уменьшение зависимости от рынка Российской Федерации, на рынок которой приходится около 95 % экспортных поставок белорусского мяса и продукции мясопереработки).

Список использованной литературы

- 1 Мясная промышленность Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: <http://investinbelarus.by> (дата обращения: 28.01.2018).
- 2 Промышленность Республики Беларусь, 2017 [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: <http://www.belstat.gov.by> (дата обращения: 01.02.2018).
- 3 Мясная отрасль [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: <https://www.uniter.by> (дата обращения: 26.01.2018).

О. А. РОГОВА

(г. Минск, Академия управления при Президенте Республики Беларусь)
Науч. рук. **Т. Е. Попова**

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ДОХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ КАК ФАКТОР РОСТА ИНВЕСТИЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ

Доходы, являющиеся конечной целью действий каждого активного участника рыночной экономики, находятся в центре внимания социальной политики Республики Беларусь, так как важны для обеспечения социальной устойчивости и повышения уровня жизни граждан. Доходы населения – это все средства в натуральной и денежной форме, получаемые домохозяйствами в результате своей деятельности. Они могут иметь натуральную или денежную форму.

Значение доходов для отдельного человека и для экономики страны в целом трудно переоценить. Роль доходов определяется тем, что уровень потребления населения прямо зависит от уровня доходов. При этом доходы и покупательная способность населения имеют не только социальное значение – как слагаемые уровня жизни, но и как факторы, определяющие продолжительность самой жизни конкретного человека. Они весьма значимы так же и как фактор экономического роста, который определяется в большей степени емкостью внутреннего рынка.

Для оценки уровня доходов населения применяют понятия номинального, располагаемого и реального доходов. Номинальный доход – это вся сумма денежного дохода, не зависящая от налогообложения и уровня цен. Располагаемый доход – это номинальный доход за вычетом налогов и других обязательных платежей, т.е. средства, непосредственно используемые населением на потребление и сбережения. Реальный доход – это количество товаров и услуг, которые можно приобрести на сумму располагаемого дохода [1, с. 105].

Доход, получаемый населением, делится на три части – на оплату налогов, расходы на текущее потребление и на личные сбережения.

Потребление значительной части дохода влечет за собой снижение инвестиций и медленный экономический рост, в то время как потребление небольшой части дохода способствует увеличению инвестиционной активности и стремительному экономическому росту.

Динамика доходов населения является важнейшим показателем социально-экономического развития Республики Беларусь. В 2015-2016 гг. имел место спад реальных располагаемых доходов населения – на 5,9 % и 6,9 % соответственно, по итогам

января-сентября 2017 г. наметился восстановительный рост доходов населения. В структуре доходов населения Республики Беларусь преобладает оплата труда – 62 % в 2017 г., доходы от собственности растут медленно, также значительным является удельный вес текущих трансфертов населению. Среднемесячная заработная плата в Республике Беларусь отстает от показателей стран – партнеров по ЕАЭС, что требует принятия дополнительных мер по регулированию доходов населения страны. Имеет место также межрегиональная дифференциация заработной платы в Республике Беларусь: среднемесячная заработная плата в г. Минске превышает среднереспубликанский уровень на 36,4 %, а в Могилевской области – отстает от среднереспубликанского уровня более чем на 15 %, что подтверждает необходимость государственного регулирования доходов [2, с. 58].

Государственное регулирование доходов населения в Республике Беларусь направлено на их минимальную дифференциацию. Однако следует отметить, что разрыв в уровне доходов между 20 % наиболее богатых и 20 % наиболее бедных граждан увеличивается и по итогам 2016 г. достиг 4,2 раза. Увеличивается также значение коэффициента Джини в Республике Беларусь – от 0,275 в 2014 г. до 0,279 в 2016 г. Государственное регулирование доходов осуществляется на основе ряда нормативных показателей, важнейшим среди которых является минимальный потребительский бюджет (БМП). Обеспечивается значительное превышение доходов населения республики над бюджетом прожиточного минимума: так, среднемесячная заработная плата превышает БМП в 3,8 раза, пенсия – в 2,2 раза. На протяжении ряда последних лет обеспечивается также сохранение покупательской способности денежных доходов населения Беларуси. В структуре расходов населения значительный объем занимают расходы на питание – 41,5 %, что является достаточно высоким показателем в сравнении с развитыми странами.

Для регулирования доходов населения государство располагает мощным арсеналом средств. Важнейшее место среди них занимает налоговая политика, инструментами которой являются дифференциация налоговых ставок, изменение системы налогообложения и предоставление налоговых льгот.

Рост неравенства, не сдерживаемый прогрессивными налогами и другими способами перераспределения доходов, приводит к существенному увеличению доходов наиболее обеспеченных людей и снижению доходов практически всего остального населения. Следовательно, государство должно так распределить эффекты экономического роста, чтобы отдельные группы населения не имели значительных преимуществ перед другими. Республика Беларусь отличается от стран-соседей невысоким уровнем расслоения населения, о чем свидетельствует ряд показателей, рассчитываемых как Национальным статистическим комитетом, так и международными организациями [3, с. 57].

Одним из направлений перераспределения доходов является также государственная ценовая политика. Все мероприятия в этой области базируются на наблюдении за динамикой цен для определения ее влияния на стоимость жизни.

Однако следует признать, что международный опыт доказал недостаточную эффективность перераспределения доходов, в связи с чем степень участия государства в формировании доходов необходимо ограничивать.

Важнейшими направлениями снижения дифференциации доходов населения Беларуси являются: создание условий и возможностей всем трудоспособным гражданам зарабатывать средства для удовлетворения своих потребностей, применение гибких систем оплаты труда, повышение социальной защиты нуждающихся путем усиления адресности оказания помощи, оптимизации системы льгот. Следует шире использовать современные методы мотивации (нематериальной и материальной) труда, в частности: признание заслуг специалистов, социальные пакеты и др.

Мировая практика показывает, что существенное повышение благосостояния достигается путём достаточно высокого уровня накопления и высоких темпов роста дохода. Невысокий потенциал сбережений населения Республики Беларусь приводит к мысли о необходимости совершенствования сберегательной политики государства.

Список использованной литературы

- 1 Ноздрин-Плотницкий, М.И. Микроэкономика и макроэкономика: пособие для подготовки к экзаменам / М.И. Ноздрин-Плотницкий. – Мн.: Амалфея, 2013. – 296 с.
- 2 Социальное положение и уровень жизни населения Республики Беларусь: стат. сб. – Мн.: Нац. стат. к-т, 2017. – 380 с.
- 3 Авдеенко, Н.М. Проблемы государственного регулирования доходов населения / Н.М. Авдеенко // Экономический рост Республики Беларусь: глобализация, инновационность, устойчивость: матер. IX междунар. науч.-практич. конф., Минск, 19-20 мая 2016 г. / [редкол.: В. Н. Шимов (отв. ред.) и др.]. – Мн.: БГЭУ, 2016. – В 2 т. – Т. 1. – С. 56-58.

Р. С. РУДЕНКО, Е. И. СЕРИКОВА

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

Науч. рук. **М. Н. Андриянчикова**,
канд. экон. наук, доц.

ПРАКТИКО-ОРИЕНТИРОВАННАЯ ПОДГОТОВКА КАДРОВ КАК ОСНОВА ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

В основе инновационного развития национальной экономики лежит человеческий потенциал. Базой для развития инновационно-подготовленных кадров должны стать учебные заведения. В данных условиях для более динамичного трансферта знаний и технологий необходимо поэтапное ускоренное формирование инновационной инфраструктуры во всех областях жизнедеятельности, включая прорывные направления критических технологий. Задача повышения инновационной активности всех субъектов экономики является важнейшим приоритетом современной государственной политики Республики Беларусь [1].

На университеты возлагается важная роль, в связи с чем в Беларуси и за рубежом идет активный поиск путей реформирования высшей школы с созданием университетов мирового уровня, включая интеграцию университетов [2].

Значительную угрозу для перспектив человеческого развития страны представляет переживаемый страной демографический кризис. Его наиболее существенными чертами являются: рост естественной убыли и старение населения, высокая преждевременная смертность лиц трудоспособного возраста, снижение продолжительности жизни и ухудшение состояния здоровья людей. Большую проблему для Беларуси представляет устойчивый отток наиболее молодого и образованного населения за границу, происходящий на фоне роста числа беженцев и нелегальных мигрантов, прибывающих в Беларусь. Особую актуальность также приобретает улучшение системы здравоохранения, повышение эффективности оказания качественной медицинской помощи, доступной всем категориям населения страны.

Исследовательские университеты предлагают многоуровневые программы повышения квалификации и переподготовки. В отличие от узкоспециализированных учреждений они дают возможность реализовать разнообразные программы, основывающиеся на междисциплинарном подходе [3].

В настоящее время предприятия стали более требовательными к подготовке кадров в системе высшего образования. Им нужны кадры, способные эффективно работать

в изменяющихся условиях, особое внимание уделяют ориентации на личность, позволяющей сокращать период освоения профессии. Основные компоненты, которыми должны обладать кадры, следующие: компетентность, адаптивность, мобильность и инновационность.

Интеграция образования и производства в зарубежных университетах развивалась на протяжении долгого времени. Она доказала свою мощь и перспективность. Исследовательские университеты зарекомендовали себя как успешная форма интеграции образования и науки. Там расположены аудитории как для лекционных занятий, так и различные лаборатории, в которых и происходит исследовательская деятельность, информационный обмен как между студентами, так и студентами и преподавателями [3].

С 2010 по 2017 год в Республике Беларусь число учреждений высшего образования уменьшилось с 55 до 51, в связи с разработанной концепцией оптимизации структуры высшей школы Беларуси. Так как Белорусские вузы должны и уже начали учитывать фактор сильной конкуренции не только между собой, но и с сильными международными корпорациями и университетами. Это вынуждает либо искать пути повышения собственной конкурентоспособности, либо объединяться. При этом необходимо понимать, что объединение вузов, хотя и затратно, но имеет ряд преимуществ – таких, как концентрация кадрового потенциала, финансовых и иных ресурсов, объединение усилий на развитие научно-исследовательской работы, развитие непрерывного образования, создание научно-производственных центров, развитие прорывных научных направлений [4].

Связью высших учебных заведений с предприятиями является летняя практика. Когда студенты различных специальностей должны познакомиться с изучаемой профессией непосредственно на предприятии или в организации. Для оценки эффективности полученной во время прохождения практики информации нами было проведено микроисследование. Для исследования была определена выборочная совокупность из студентов 3 и 4 курсов высших учебных заведений г. Гомель. В ходе исследования было опрошено 50 студентов из УО «Гомельский государственный технический университет им. П.О. Сухого», УО «Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины», УО «Белорусский государственный торгово-экономический университет потребительской кооперации» и др.

Результаты микроисследования показали следующее:

– на текущем этапе подготовки специалистов существует низкая степень вовлечение предприятий и организаций в обучение и организацию производственных практик, развитие профессиональных компетенций студентов, востребованных на рынке труда (более 75 % респондентов указали на то, что предприятия неохотно делятся информацией по производственной деятельности);

– в производственной сфере была выявлена низкая степень заинтересованности привлечения студентов к выполнению производственных задач по выбранной специальности (только 12 % респондентов удовлетворены совместной работой предприятия и университета);

– респондентами был отмечен низкий уровень проведения совместных научных исследований и разработок по различным инновационным направлениям (95 % опрошенных указали на отсутствие каких либо совместных исследований: студентам предоставлялась устаревшая информация (данные годовой давности), анализ которых не представляет для производственной сферы значительного интереса);

– отсутствие дополнительных стипендий и грантов со стороны производственной сферы для студентов и преподавателей.

Таким образом, в Республике Беларусь наблюдается низкая степень взаимодействия производственной сферы с учреждениями образования. Для решения данной проблемы необходимо разработать модель взаимодействия высших учебных заведений

и сферы производства, направленную на повышение конкурентоспособности не только высшего профессионального образования, но и предприятий и отраслей, активно использующих потенциал интеграции университетов для развития своей экономики и социальной сферы.

Список использованной литературы

- 1 Салми, Д. Создание университетов мирового класса структур: моногр. / Д. Салми; пер. с англ. – М.: Весь Мир, 2009. – 132 с.
- 2 Шегельман, И. Р. Университет в инновационном пространстве региона / И. Р. Шегельман, А. В. Воронин // Высш. образование России. – 2010. – № 8–9/10. – С. 77-80.
- 3 Научная электронная библиотека «Киберленинка» [Электронный ресурс]. –2018. – URL: <http://cyberleninka.ru> (дата обращения: 15.01.2018).
- 4 Национальный статистический комитет Республики Беларусь. [Электронный ресурс]. –2018. – URL: <http://www.belstat.gov.by> (дата обращения: 15.01.2018).

Н. А. СОСУНОВА

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

Науч. рук. **В. С. Лопанова**

ПОДДЕРЖКА И РАЗВИТИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Эффективное функционирование национальной экономики государства напрямую зависит от конкурентного преимущества товаров, поставляемых на мировой рынок. Согласно современной тенденции, высокотехнологичная продукция пользуется наибольшим спросом, а страны-производители инновационной продукции занимают лидирующие позиции в мировой экономике. Республика Беларусь экспортирует более 50% товаров и услуг, производимых в стране. Поэтому способность удовлетворить спрос мирового рынка на инновационную продукцию является приоритетной в стратегии развития национальной экономики.

Наша страна уже добилась определенных успехов в этом направлении: в 2016 году было экспортировано ИТ-услуг на 956 млн. долл. США. Доля экспорта ИТ-услуг в общем объеме экспорта Республики Беларусь составила 14 % [1].

Для стимулирования инновационной деятельности в Республике Беларусь созданы Свободные экономические зоны (СЭЗ). СЭЗ представляет собой часть территории Республики Беларусь с точно определенными границами и специальным правовым режимом, устанавливающим более благоприятные, чем обычные, условия осуществления предпринимательской и иной хозяйственной деятельности. В нашей стране успешно функционируют 6 Свободных экономических зон: СЭЗ «Брест», СЭЗ «Гомель-Ратон», СЭЗ «Минск», СЭЗ «Витебск», СЭЗ «Могилев», СЭЗ «Гродноинвест» [2]. По состоянию на 1 марта 2017 г. в качестве резидентов СЭЗ зарегистрировано 410 компаний, на которых занято порядка 123,5 тыс. человек.

Резидентам СЭЗ предоставляются следующие льготы и преференции:

- прибыль резидентов СЭЗ, полученная от реализации товаров (работ, услуг) собственного производства на экспорт или другим резидентам белорусских СЭЗ, освобождается от налога на прибыль в течение десяти лет от даты объявления ими валовой прибыли; в дальнейшем применяется пониженная на 50 % ставка налога на прибыль (но не более чем 12 %);
- освобождение от налога на недвижимость;
- освобождение от уплаты земельного налога за земельные участки.

В последние годы ИКТ-сектор Беларуси получил серьезную государственную поддержку. В 2005 году Президент РБ подписал Декрет №12 «О Парке высоких технологий», созданном с целью формирования благоприятных условий для разработки в Республике Беларусь программного обеспечения, информационно-коммуникационных технологий. ПВТ функционирует по принципу экстерриториальности. Зарегистрированные в нём компании могут пользоваться всеми предоставляемыми преимуществами, независимо от места расположения их белорусского офиса.

Парк высоких технологий – единственная организация в республике, наделенная правом предоставления налоговых льгот на систематической основе. Резиденты Парка высоких технологий освобождаются от всех корпоративных налогов, включая налог на добавленную стоимость и налог на прибыль. Индивидуальный подоходный налог для сотрудников компаний-резидентов Парка имеет фиксированную ставку 9 % и не включается в совокупный годовой доход. Кроме того, резидентам Парка предоставляется право производить уплату обязательных страховых взносов в уменьшенном размере.

Сегодня ПВТ – один из ведущих инновационных IT-кластеров в Центральной и Восточной Европе. В составе Парка по состоянию на 17 ноября 2017 года зарегистрировано 192 компании-резидента и работает более 30 тыс. человек [3]. За 2016 год было создано 3 305 новых рабочих мест. В 2016 году Парком высоких технологий привлечено 169,2 млн. долл. США прямых иностранных инвестиций, что на 16 процентов больше, чем годом ранее [4]. Всего в Парке высоких технологий по видам инвестиций, привлечённых в сферу новых и высоких технологий: 74 резидента ПВТ созданы белорусскими инвесторами, 32 являются компаниями с совместным капиталом, 59 – коммерческими организациями со стопроцентным иностранным капиталом. Разработанное в ПВТ программное обеспечение в 2016 году поставлялось заказчикам из 67 стран мира, при этом 49,1 % экспорта приходилось на страны Западной Европы, 43,2 % – на США.

21 декабря 2017 года Президент РБ подписал Декрет № 8 «О развитии цифровой экономики», направленный на развитие Парка высоких технологий, развитие инновационной сферы, построение современной цифровой экономики в Республике Беларусь [5]. В качестве новых видов деятельности резидентов парка предусмотрены разработка биотехнологий, медицинских, авиационных и космических технологий, киберспорт. Также декретом предусматривается возможность резидентам ПВТ разрабатывать и производить высокотехнологичную наукоемкую продукцию. В декрете отсутствуют действовавшие ранее ограничения на объем выручки от дополнительных видов деятельности. Новый декрет легализует ICO, криптовалюты и смарт-контракты. Благодаря принятию этого документа Беларусь становится первой в мире юрисдикцией с комплексным правовым регулированием бизнесов на основе технологии блокчейн.

В комплексе реализация положений декрета позволит решить три стратегические задачи:

- создание благоприятных условий для развития отечественных продуктовых IT-компаний, а также открыть Беларусь для инвестиций со стороны иностранного IT-капитала;
- создание условий для постепенного превращения Беларуси в регионального лидера Восточной Европы в построении цифровой экономики;
- получение уникальных знаний и опыта в использовании технологии блокчейн, обороте криптовалют.

Список использованной литературы

1 Основные показатели внешней торговли [Электронный ресурс]. – 2018. – URL: <http://belstat.gov.by> (дата обращения: 19.01.2018).

2 Свободные экономические зоны [Электронный ресурс]. – 2018.– URL: <http://economy.gov.by> (дата обращения: 19.01.2018).

3 Информация о ПВТ [Электронный ресурс]. – 2018. – URL: [http:// park.by](http://park.by) (дата обращения: 19.01.2018).

4 Парк высоких технологий. Факты и цифры [Электронный ресурс]. – 2018. – URL: [http:// park.by](http://park.by) (дата обращения: 19.01.2018).

5 О развитии цифровой экономики: Декрет Президента Респуб. Беларусь от 21.12.2017г. № 8 [Электронный ресурс] / Нац. Центр правовой формы информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2005. – URL: [http://www. pravo.by](http://www.pravo.by) (дата обращения: 19.01.2018).

М. Ю. СУСАРЕНКО

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

Науч. рук. **Б. В. Сорвиров,**

д-р экон. наук, проф.

РАЗВИТИЕ РЫНКА ЭЛЕКТРОМОБИЛЕЙ И ЕГО ВЛИЯНИЕ НА ТРАНСПОРТНУЮ ОТРАСЛЬ

По оценке AccentureConsulting и Всемирного экономического форума транспортная отрасль станет ключевым бенефициаром цифровизации экономики и внедрения новых технологий: потенциал экономического роста превышает 1,5 трлн. долл. США на горизонте до 2025 года.

Эксперты TheEconomist отмечают, что надвигается время электрического двигателя. В первую очередь это связано с развитием технологий аккумуляторных батарей. На сегодняшний день электрокары на литий-ионных аккумуляторах демонстрируют впечатляющие результаты. Например, ChevyBolt – проезжает 383 км., а не так давно Tesla преодолела на одном заряде аккумулятора более одной тысячи километров.

На 2017 год, объем мировых продаж электромобилей составляет 1 % от общего объема продаж легковых автомобилей, и достигает порядка 653 тыс. единиц, что на 40 % больше, чем в 2016 году.

На основании прогноза BloombergNewEnergyFinance к 2030 году 24 % продаж новых автомобилей и 15 % мирового автопарка будут электрическими.

Учитывая средний срок службы автомобиля (более 10 лет), а также высокую удельную стоимость электромобиля по сравнению с традиционными транспортными средствами, значительное проникновение электротранспорта в глобальный автопарк на данном этапе затруднено. Ожидается, что точка перегиба придется между 2025 и 2030 годами, когда электромобили станут конкурентными по цене для массового рынка.

Консервативный прогноз аналитического агентства WoodMackenzie: продажи электромобилей достигнут 10 миллионов единиц к 2035 году, что составит порядка 10 % от общего объема продаж легковых автомобилей в мире.

Главная составляющая, из чего формируется конечная стоимость электромобиля – стоимость аккумуляторных батарей. В процентном соотношении, стоимость аккумуляторов может достигать от 25 % до 50 % стоимости электромобиля. Исследование BloombergNewEnergyFinance, показало, что в промежутке между 2016 и 2030 годом стоимость аккумуляторов для электромобилей должна упасть на 43 % благодаря активному развитию сегмента, разработке новых технологий и большему объему производства.

К 2030 году ожидается, что цены на аккумуляторные батареи упадут до 73 долл. США за киловатт-час. В данный момент стоимость за киловатт-час составляет 170 долл. США [1].

Немаловажную роль играет ужесточение национальных законодательств, стимулирующих развитие электромобильного транспорта. Ряд стран (Франция, Великобритания, Германия, Индия, Нидерланды, Испания, Греция, Норвегия) официально объявили о том, что к 2040 г. сократят до нуля атмосферные выбросы от дорожного транспорта.

Эксперты отмечают и другую наметившуюся тенденцию. К 2035 году, на дорогах будет ездить около 76 млн. машин разной степени автономности, а первые полностью самоуправляемые автомобили появятся в 2021 году.

На скорость становления рынка беспилотных транспортных средств повлияют два фактора:

– интеграция и взаимодействие стратегических альянсов автопроизводителей с разработчиками, которые занимаются разработкой беспилотных технологий (системы искусственного интеллекта, сенсоры, датчики);

– кооперация между технологическими провайдерами и поставщиками периферийного оборудования.

Одним из основных трендов, гарантирующий развитие беспилотного транспорта, является каршеринг.

В среднем городской автовладелец не использует свою машину 95 % всего времени, что делает владение и содержание автомобиля экономически неэффективным. Беспилотные транспортные средства отлично «вписываются» в этот тренд, и могут стать удобным персонализированным сервисом для передвижения по городу [2].

Согласно последним прогнозам BostonConsultingGroup (BCG), ожидается, что к 2035 году доля беспилотных автомобилей в общей структуре мировых продаж достигнет отметки в 12–13 %, на рынок будет выпущено около 14 млн. беспилотных автомобилей, а 500 тыс. из них будут полностью автономными. Среди компаний, которые сейчас активно занимаются разработкой беспилотных автомобилей, можно выделить такие крупные автоконцерны, как Volkswagen, GeneralMotors, JaguarLandRover, Toyota, Audi, BMW и др., а также крупнейших IT-гигантов: Google и Apple активно вовлеченных в этот процесс [3].

С появлением электромобилей с большим запасом хода, автомобилей с беспилотными технологиями, а также тенденцией совместного использования автомобиля (каршеринг), транспортная отрасль претерпит глобальную трансформацию.

Список использованной литературы

1 Официальный сайт Блумберг Нью ЕнерджиФинанс [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: <https://about.bnef.com> (дата обращения: 17.12.2017).

2 Официальный сайт Форбс [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: <http://forbes.com> (дата обращения: 18.12.2017).

3 Официальный сайт Бизнес Инсайдер [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: <http://businessinsider.com> (дата обращения: 20.12.2017).

П. И. ТОМАШЕВ

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

Науч. рук. **Т. Е. Попова**

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ТУРИЗМА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

С экономической точки зрения, туризм можно отнести к феноменам за быстрые темпы роста доходов. По данным Всемирной туристской организации, в середине прошлого десятилетия вклад туризма в мировую экономику эквивалентен 11-12 % мирового валового национального продукта. На долю туризма приходилось около 7 % суммарных капиталовложений, 11 % мировых потребительских расходов, 5 % всех налоговых поступлений, около 7 % доходов от мирового экспорта, что в абсолютном

выражении уступает только доходам от экспорта нефти и нефтепродуктов и продаж автомобилей [1, с. 16-18].

В Беларуси туризм является одним из важных направлений развития экономики. Туризм является одним из мощных факторов усиления престижа страны, роста ее значения в глазах мирового сообщества и рядовых граждан.

Необходимость влияния государства на процесс формирования, возрождения и развития туристической сферы определяется многогранностью нуждающихся в решении задач, многоотраслевым характером мероприятий по развитию туризма, затрагивает вопросы правового и организационно-структурного обеспечения.

Государственное регулирование в сфере туризма осуществляется Президентом Республики Беларусь, Парламентом Республики Беларусь, Советом Министров Республики Беларусь, Министерством спорта и туризма Республики Беларусь, местными Советами депутатов, исполнительными и распорядительными органами и иными государственными органами в пределах их полномочий в соответствии с законодательством.

Основными целями государственного регулирования в сфере туризма являются:

- обеспечение прав физических лиц на отдых, свободу передвижения и иных прав, реализуемых в сфере туризма;
- формирование представления о Республике Беларусь как о стране, привлекательной для туристов, экскурсантов;
- обеспечение доступности туризма;
- рациональное использование туристических ресурсов;
- создание необходимых условий для обмена товарами, работами и услугами в сфере туризма в соответствии с международными договорами Республики Беларусь с учетом интересов участников туристической деятельности и субъектов туристической индустрии Республики Беларусь;
- развитие туристических зон;
- развитие международных контактов.

О состоянии развития международного туризма в Республики Беларусь свидетельствуют данные, характеризующие тенденции его развития и особенности их проявления. Низкие показатели Республика Беларусь в рейтингах по уровню развития международного туризма как на мировом рынке, так и среди стран-соседей по абсолютному и относительному значениям. В абсолютном значении Республика Беларусь занимает 92 место из 181 страны по уровню развития международного туризма. По степени влияния на национальную экономику – на 162 месте. Это свидетельствует о том, что несмотря на некоторый благоприятный уровень развития, международный туризм не реализует потенциального экономического влияния в стране.

По данным официальной статистики Республики Беларусь, в 2017 г. поток въездного туризма по сравнению с 2010 г. резко снизился, и составил 4 160,2 тыс. поездок. В динамике наблюдаем устойчивую тенденцию к снижению потока въездного туризма, что является отрицательным фактором влияния на развития туристического бизнеса в целом. С 2010 года уменьшилось количество поездок в основном из стран вне СНГ, сравнивая этот показатель с 2017 годом сокращение составило 1 085,5 тыс. поездок, что вызвано последствиями как внешних, так и внутренних неблагоприятствующих факторов. Въездные потоки из других регионов незначительны. Если ранее в республику приезжали туристы из развитых стран (к примеру, 2005 г. 62 %), то в настоящее время преобладают туристы развивающихся стран, преимущественно из стран СНГ (более 60 %).

В 2017 г. поток выездного туризма по сравнению с 2010 г. также снижается, и составляет 6 925,4 тыс. поездок. В динамике наблюдаем устойчивую тенденцию

к снижению потока выездного туризма, что является отрицательным фактором влияния на развития туристического бизнеса в целом [2].

Основными направлениями совершенствования управления туристической отраслью в Республике Беларусь являются следующие:

- срочное реформирование национального туристического комплекса с целью обеспечения его выхода на международные рынки, создание конкурентоспособного туристического продукта, ускоренное развитие сферы услуг, привлечение иностранных туристов и увеличение валютных поступлений в республику;
- подготовка и внедрение адаптированной к международным стандартам нормативно-правовой базы в процесс управления туристическим комплексом;
- создание в республике здоровой конкурентной среды на рынке туристических услуг, преодоление его раздробленности, формирование высококачественного государственного сектора туризма, опирающегося на инфраструктуру, находящуюся в государственной собственности;
- широкая государственная поддержка частного туристического сектора;
- создание широкой гаммы рекламно-информационного продукта, обеспечивающего продвижение национального туристического продукта на основных международных туристических рынках.

Список использованной литературы

- 1 Калыгина, Е.В. Въездной туризм. Организация эффективной структуры инкамингового туроператора: учебно-практич. пособие / Е.В. Калыгина. – М.: КНОРУС, 2016. – 104 с.
- 2 Мозговая, О. С. Развитие въездного туризма в Республике Беларусь в условиях Евразийской интеграции / О. С. Мозговая // Беларусь в современном мире: матер. XV междунар. науч. конф., посвящ. 95-летию образ. Белорус. гос. ун-та, Минск, 27 окт. 2016 г. – Минск, 2016. – С. 251-253.
- 3 О развитии туризма, деятельности туристических организаций, коллективных средств размещения Республики Беларусь за 2017 год [Электронный ресурс]. – 2018. – URL: <http://www.belstat.gov.by> (дата обращения: 02.01.2018).
- 4 Туризм и туристические ресурсы в Республике Беларусь, 2017 [Электронный ресурс]. – 2018. – URL: <http://www.belstat.gov.by> (дата обращения: 02.01.2018).

К. В. УСОВА, О. А. ШЕВАНДО

(г. Минск, Белорусский национальный технический университет)

Науч. рук. **Л. М. Короткевич**

канд. экон. наук, доц.

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Приоритетом национального развития Республики Беларусь для машиностроительного комплекса является с одной стороны освоение производства импортозамещающей продукции, а с другой – реализация собственной продукции на внешние рынки. Динамика внешнеторгового оборота товарами Республики Беларусь (миллиардов долларов США) представлена на рисунке 1.

Как видно на рисунке 1, показатели импорта превышают показатели экспорта, что говорит о недостатке собственных ресурсов, мощностей. Вследствие чего страна покупает за рубежом уже готовую продукцию, при этом присваивая себе высокую степень «зависимости».

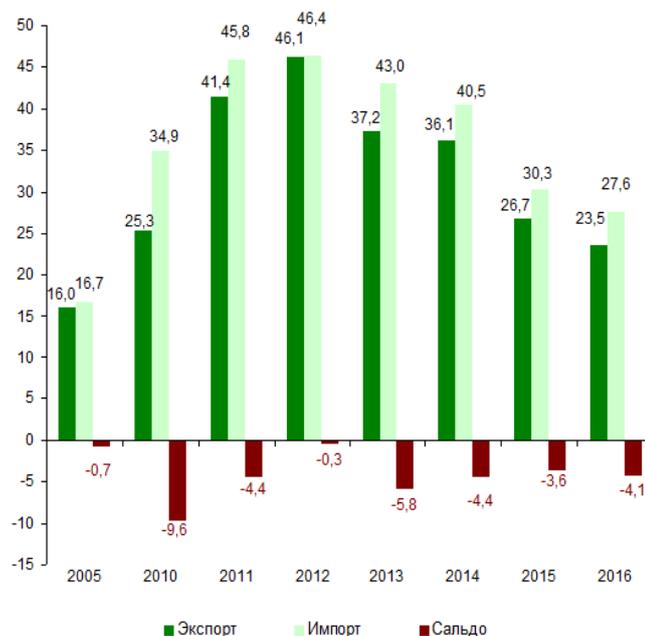


Рисунок 1 – Динамика внешнеторгового оборота товарами Республики Беларусь [1]

Согласно «Основным положениям программы социально-экономического развития Республики Беларусь на 2016 - 2020 годы» политика рационального импортозамещения будет направлена как на увеличение локализации сборочных производств, так и на производство экономически эффективной импортозамещающей продукции. Целевая задача – создание новых экспортоориентированных и импортозамещающих производств. Реализация этого направления позволит достичь прироста ежегодной выручки от реализации продукции не менее чем на 600 млн. долл. США в промышленности и сфере услуг [2].

Таким образом, рациональное импортозамещение является принципом многовекторной внешнеэкономической стратегией Беларуси. При оценке внешнеэкономической деятельности предприятия наиболее распространенным является расчетный метод, который включают расчет экономических показателей эффекта и экономической эффективности внешнеторговой деятельности. При оценке внешнеэкономической деятельности различными авторами используется разные показатели.

Одним из способов внедрения инновационного развития является переход к проектной структуре управления – временная структура, создаваемая для решения конкретной комплексной задачи (разработки проекта и его реализации). Ее смысл состоит в том, чтобы собрать в одну команду самых квалифицированных сотрудников разных профессий для осуществления сложного проекта в установленные сроки с заданным уровнем качества и в рамках выделенных для этой цели материальных, финансовых и трудовых ресурсов.

Команда проекта включает руководителя проекта и группу лиц, которые действуют вместе при исполнении работ проекта для достижения целей проекта. Данная команда состоит из представителей различных групп, обладающих знаниями в конкретной предметной области. Например, при выходе организации на новый рынок сбыта команда проекта может состоять из следующих специалистов: экономистов, бухгалтера, маркетологов, юристов, логистов; при создании лизинговой компании - маркетологов, экономистов, сбытовика, юриста, менеджера по продажам; при внедрении программного продукта - менеджера, программиста, бухгалтера, юриста.

Пример проектного подхода к структуре управления представлен на рисунке 2.



Рисунок 2 – Проектная структура управления [3]

Проектная организационная структура удачно применяется на предприятиях, чья деятельность подразумевает выполнение небольшого числа проектов одновременно, так как в таких условиях контроль за качеством выполняемой работы не составляет большого труда, например: научно-исследовательские и проектные институты, строительные и девелоперские организации, консалтинговые, лизинговые компании.

Проектная структура управления имеет свои положительные моменты и недостатки (таблица 1).

Таблица 1 – Преимущества и недостатки проектных систем [4]

Преимущества	Недостатки
Высокая гибкость и адаптивность систем;	Сложные механизмы координации;
Снижение риска ошибочных решений;	Возможные конфликты из-за двойного подчинения;
Профессиональная специализация руководителей функциональных подразделений;	Размытость ответственности по отдельному проекту;
Разграничение сфер ответственности;	Сложность контроля работ по проекту в целом;
Целевое руководство проектом на основе единоначалия.	Необходимость дифференцирования контроля по функциям и проектам.

Список использованной литературы

- 1 Внешнеторговый оборот товарами Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – 2018. – URL: <http://www.belstat.gov.by> (дата обращения: 05.02.2018).
- 2 Вместе за сильную и процветающую Беларусь [Электронный ресурс]. – 2018. – URL: <https://www.sb.by> (дата обращения: 05.02.2018).
- 3 Организационные структуры управления компаниями [Электронный ресурс]. – 2018. – URL: <http://www.cfin.ru> (дата обращения: 05.02.2018).
- 4 Проектная структура управления [Электронный ресурс]. – 2018. – URL: <http://www.upravlenie24.ru> (дата обращения: 05.02.2018).

Е. И. ФЁДОРОВА

(г. Сочи, Сочинский государственный университет)

Науч. рук. **В. А. Янюшкин**

канд. экон. наук, доц.

ИННОВАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ В РАЗВИТИИ ГОРНОЛЫЖНОГО ТУРИЗМА В РОССИИ (НА ПРИМЕРЕ КРАСНОЙ ПОЛЯНЫ)

Туризм и инновации, как один из мощнейших двигателей развития экономики страны, – именно так в XXI веке можно рассматривать данное направление. Современные ученые со всего мира отдают свое предпочтение изучению нанотехнологий,

робототехники, биотехнологий и высоких гуманитарных технологий. Что касается туризма, то начиная с конца XX века это одна из самых быстроразвивающихся и перспективных сфер хозяйствования. Количество международных туристских прибытий выросло с 25 млн. человек до 1,3 млрд. человек, начиная с 1950 г. и до конца 2017 г., т.е. за 67 лет. Согласно последнему исследованию UNWTO – World Tourism Barometer – число международных туристских прибытий в 2017 году во всем мире выросло на 7 %.

Туризм – эта область, которая обладает высокой экономической и социальной значимостью для экономики страны. Грамотно выстроенная политика государства в данной сфере поможет увеличить поток денежных средств в страну, что позволит увеличить доходы частного сектора, а, следовательно, и финансовое состояния страны в целом. Горнолыжный туризм, что является актуальным для юга России, развивается на сочинском горнолыжном курорте Красная Поляна. Проанализировав развитие и динамику посещения данного курорта можно сделать вывод – курорт развивается и, несмотря на опасения экспертов, он в ближайшем будущем окупит колоссальные инвестиции. Общая сумма инвестиций, которые были направлены на строительство трех горнолыжных курортов – «Роза Хутор», «Горки Город» и «Газпром» (ГТК «Лаура») – составила около 100 млрд. росс. руб. Совокупный объем доходов по итогам 2016 года составил, по разным оценкам, не менее 10 млрд. росс. руб. (при этом происходил ежегодный рост доходов). Олимпийские игры создали новую отрасль для Сочи, которую теперь нужно развивать. Именно поэтому стоит пристально обратить внимание на его развитие, обратиться к международному опыту и встать на инновационный путь развития. Самые лучшие горнолыжные курорты Европы находятся во Франции, Австрии, Швейцарии, Швеции, Финляндии, Норвегии и Андорры. Большая доля в ВВП этих стран занимает туристская отрасль. Для определения общих стандартов, которые привлекают туристов лучших курортов Европы, были рассмотрены их преимущества и недостатки.

В статье приведем итоги анализа, которые представлены в виде необходимых элементов курорта: разнообразие трасс и их протяженность, красивые виды, хорошие условия проживания, которые делятся на разную категорию туристов, дополнительные развлечения, не касающиеся спусков с гор, детская зона с большим парком развлечений. Исходя из зарубежного опыта, а также придерживаясь инновационного подхода, можно отметить следующие направления развития горнолыжных курортов Красной Поляны:

– «единый ски-пасс». Так как сочинский горнолыжный кластер состоит из 3-х курортов, то было бы привлекательнее для туристов иметь возможность посетить все трассы. Такой опыт есть в одном из самых известных мест для горнолыжного катания – «Три долины» во Франции. Стоит отметить, что там большое количество собственников канатных дорог, комплексов, гостиниц. В Европе «единый ски-пасс» применяется не только на соседних горнолыжных комплексах, но даже действует на территории соседних стран. Такой формат позволяет туристам более грамотно планировать бюджет отдыха, выбирая подходящие трассы и объекты размещения;

– открытие новых трасс. Отметим, что данное направление уже осуществляется. По официальным данным «Роза Хутор» в ближайшие семь лет построит 250 км дополнительных трасс. В новом сезоне 2017–2018 гг. «Горки Город» запускает в эксплуатацию две дополнительные «зелёные» зоны для начинающих с освещением, оснежением и двумя подъёмниками;

– насыщение программы отдыха, то есть «многонаправленность». Один из характерных примеров «негорнолыжного» бизнеса Красной поляны – парк аттракционов Skypark AJ Hackett Sochi (SHS), который имеет мировую известность и дополнительно привлекает туристов, любителей экстремального туризма, а также служит рекламой курорта.

Как дополнительный путь развития – это включение в туры определенных направлений туризма, таких как гастрономический туризм, который стал новой тенденцией. Многие путешественники считают, что это один из лучших способов, чтобы узнать историю места. Для курорта Красная Поляна, учитывая разнообразие культур и традиций местности, данная направленность имеет потенциал к развитию. Данная направленность – создание новых видов туризма – называется продуктивными инновациями, что связано с разработкой новых, ранее неизвестных рынку туров, а также создание ресурсов с заранее заданными свойствами и новой целевой функцией или привлечение к туристскому процессу новых видов ресурсов. Отметим достижения курорта Красная Поляна, как лучшего курорта Евразии для активного летнего отдыха, по мнению профессионалов знаменитого журнала «Forbes» в 2017 году. Российский курорт оставил далеко позади такие известные туристические направления, как австрийский Инсбрук, французский Биарриц и швейцарский Санкт-Мориц. Курорт «Роза Хутор» получил своеобразный «Оскар» туристской индустрии, он признан лучшим горнолыжным курортом России. Высокую оценку комплекс получает пятый год подряд, входя в число победителей известной премии World Ski Awards. Важным событием для горнолыжников и сноубордистов стало открытие к сезону катания новой канатной дороги на курорте «Роза Хутор». 28-ая по счету, она позволила увеличить протяженность трасс курорта до 102 км. Общее количество посетителей в 2017 году — на уровне 4 млн. человек. «Роза Хутор» приняла 50 % от общего количества туристов, остальное поделили примерно поровну «Горки Город» и «Газпром».

Туризм является приоритетным направлением развития экономики юга России. Для города Сочи, Красная Поляна – центр горнолыжного туризма, который необходимо развивать. Инновации – основа движения в новом веке. Горнолыжным курортам Красной Поляны есть куда развиваться – наиболее верный путь, инновации, которые будут выстраиваться на опыте лучших курортов мира.

Е. И. ФИЦНЕР

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

Науч. рук. Т. Е. Попова

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ И ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО СЕКТОРА ЗА РУБЕЖОМ

Государственная собственность является неперенным спутником любой государственности, а ее масштаб, в целом, отражает объем и характер возложенных на государство функций и задач. Наличие государственного сектора требует управления им; при этом управление превращается в самостоятельное направление деятельности, которое традиционно обеспечивается органами исполнительной власти. В этих условиях возрастает необходимость анализа зарубежного опыта в сфере управления государственной собственностью предприятий, что и предопределяет актуальность темы, ее научную и практическую значимость.

Программа социально-экономического развития Республики Беларусь на 2016 – 2020 годы (далее – Программа) [1] предусматривает обеспечение создания благоприятных условий для инициативы и ведения бизнеса и в государственном и частном секторах экономики. В Программе подчеркивается, что задача заключается в обеспечении эффективности и прибыльности государственной собственности, наряду с частной, превращении каждого объекта государственной собственности в высокодоходный актив. В рамках разделения функций государства как регулятора и собственника в первой

половине 2017 года намечено завершить оптимизацию структуры государственных активов по уровням управления.

Государственный сектор существовал во многих странах задолго до развития капитализма. К нему относились принадлежащие государству земельные массивы, леса, недвижимость, провиантские и топливные склады, арсеналы, военные базы и другое военное хозяйство, почта, частично транспортная служба, некоторые заводы (прежде всего, военные).

Государственная собственность прочно утвердилась с начала XX в. в сферах, связанных с осуществлением национальных интересов. Масштабы государственной собственности значительно расширились в ряде стран в результате проводимых правительством мер по спасению от банкротства предприятий, представляющих интерес для государства с точки зрения перспективных целей, но не обладающих способностью к быстрой отдаче на вложенный капитал. Кроме того, разрабатывались крупномасштабные проекты, имеющие большое социально-экономическое значение для страны, не требующие аккумуляции значительных денежных средств. Границы государственной собственности в различных странах достаточно гибки и зависят как от исторических условий, так и от современных задач. Величина госсектора в каждой из стран различна и определяется рядом взаимосвязанных факторов: исторически сложившимися условиями страны, современной стадией ее развития, местом в мирохозяйственных связях, конкурентоспособностью национальной экономики, социальными, экономическими, культурными, научными и другими функциями государства.

В разных странах Запада в последние десятилетия на смену прежним способам централизованной государственной политики с широким государственным вмешательством в экономику, сильной государственной поддержкой определенных секторов промышленности пришла рыночно ориентированная политика, включающая дерегулирование, денационализацию, налоговую реформу, а также избирательную помощь социально значимым сферам и ограниченной группе отраслей, связанных в основном с наукоемкими высокими технологиями [2, с. 52].

Примером управления государственной собственностью являются США. Государственное имущество включает: здания (55,3 % от общей суммы), сооружения и оборудование (36,7 %) и земля (8 %). К федеральным сооружениям и оборудованию относят системы по производству и распределению электроэнергии, системы связи и навигационное оборудование, системы энергогазоводоснабжения, научно-исследовательское оборудование, дороги и мосты, железные дороги, военное имущество и технику, мемориалы и памятники. Федеральный земельный фонд покрывает территорию в 655 млн акров (2646 млн кв. км.), из которых 56,6 % приходится на охраняемые государством природные территории. К государственной собственности в США относятся научно-исследовательские учреждения, лаборатории, университеты, колледжи. Научные исследования являются важнейшим объектом государственных капиталовложений [3, с. 44]. Особенностью американской модели управления госсектором является передача государственных предприятий США в оперативное управление и эксплуатацию частным корпорациям. Государство как собственник предприятия принимает на себя заботу о сбыте его продукции, обеспечивает соответствующими заказами.

В рамках англо-американской модели, которая представлена во многих странах, в последнее время прослеживается четкая тенденция перевода значительного числа особо ценных ландшафтов и государственных объектов под юрисдикцию трастов (национальных трастов; англ. «trust» – вера, доверие). Наиболее развита практика доверительного управления в Великобритании, родине трастов. Институт доверительной собственности получил развитие в начале XX века. В 30-е – 50-е гг. были созданы трасты и в странах Западной Европы, США, Японии, недавно – в Индии, Южной Корее, ряде государств Латинской Америки и Африки. Сейчас в этих странах выделяют три

основных вида трастов: фиксированный – доверитель дает подробные указания относительно всех элементов траста, по управлению доверительной собственностью; дискреционный – самый распространенный на западе вид траста – управляющему принадлежит право на любые действия, которые защищают интересы бенефициара и преумножают стоимость собственности; защищенный – основан, как правило, на родственных отношениях (родители учреждают траст в пользу детей).

Для Франции характерной стала последовательная смена двух процессов – национализации и приватизации. Последняя крупная национализация состоялась в начале 1980-х гг., но увеличение государственного сектора не способствовало решению проблем в экономике, и с 1986 г. началась волна приватизации. Распространенным способом ее проведения был выкуп предприятий администрацией и персоналом: за 1989-1992 гг. так было выкуплено около четверти предприятий с числом занятых 500-1000 человек [4, с. 94].

Таким образом, государственный сектор – это часть экономики страны, представляющая комплекс хозяйственных объектов, целиком или частично принадлежащих центральным или местным государственным органам. Как правило, государственный сектор охватывает сферы и отрасли, функционирование которых необходимо для экономики страны, но не всегда выгодно с точки зрения частного капитала из-за большой стоимости инвестиционных ресурсов и медленного оборота капитала.

На сегодняшний день государственный сектор есть во всех странах с рыночной экономикой, но имеет различный удельный вес (по объему выпускаемой продукции, по числу занятых, по количеству предприятий и т.д.), что и предопределяет меру его влияния на экономику страны.

Список использованной литературы

- 1 Программа социально-экономического развития Республики Беларусь на 2016 – 2020 годы // Консультант Плюс: Беларусь [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Республики Беларусь. – Минск. – 2018.
- 2 Антонова, Н.Б. Государственное управление экономики: монография / Н.Б. Антонова. – Мн.: Академия упр. при Президенте Респ. Беларусь. – 2002. – 775 с.
- 3 Широков, Г.К. Запад-Восток: эволюция форм собственности в XX веке / Собственность в XX веке. К 80-летию академика В.А.Виноградова / Г.К. Широков. – М. РОССПЭН. 2001. – 955 с.
- 4 Стиглиц, Дж. Ю. Экономика государственного сектора / Дж. Ю. Стиглиц. – М.: ИНФРА-М, 2016. – 720 с.

В. В. ХАРЛАНОВ

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

Науч. рук. **В. В. Зотов,**

д-р социол. наук, проф.

РОЛЬ МНОГОФУНКЦИОНАЛЬНЫХ ЦЕНТРОВ В ПРОЦЕССЕ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ И МУНИЦИПАЛЬНЫХ УСЛУГ

Административная реформа, проводимая на современном этапе в Российской Федерации в контексте сервисного государства, ориентирует механизмы управления на обслуживание населения в различных сферах повседневной жизни. Концепция «сервисного» государства по-новому определяет роль органов управления в жизни общества [1]. Основная идея концепции заключается в предоставлении государством качественных услуг населению. 27 июля 2010 года был принят Федеральный закон № 210-ФЗ «Об организации предоставления государственных и муниципальных услуг»[2],

в котором заложены все основные направления оптимизации предоставления государственных услуг.

Говоря о российских потребителях государственных и муниципальных услуг их условно можно разделить на две категории: активные пользователи сети «Интернет», ориентированные на электронные способы получения услуг и пользователи, предпочитающие личное обращение за получением услуг.

Поэтому за годы административной реформы помимо внедрения сервисов электронного правительства была проведена работа по созданию сети многофункциональных центров предоставления государственных и муниципальных услуг по принципу «одного окна» (далее – МФЦ). Идея принципа «одного окна» состоит в том, что заявитель всего лишь дважды обращается в МФЦ за получением той или иной услуги. Первый раз с запросом на получение услуги с предоставлением документов личного характера (паспорт, свидетельство о рождении и т.д.), второй – за получением результата, если иные формы предоставления результата невозможны. При этом взаимодействие с органами исполнительной власти, участвующими в предоставлении услуг, МФЦ осуществляет самостоятельно без участия заявителя.

МФЦ можно охарактеризовать как сервисную организацию, которая берёт на себя решение проблем по предоставлению той или иной услуги.

Сеть МФЦ на территории Курской области реализована в 2015 году. Создан и функционирует уполномоченный МФЦ в виде областного бюджетного учреждения (далее – ОБУ МФЦ) [3], 28 его филиалов в районах и городах области. В городе Курске открыто муниципальное казённое учреждение «МФЦ» города Курска, имеющее 85 окон обслуживания в 13 подразделениях.

На сегодняшний день, чтобы удовлетворить потребность всех жителей Курской области в получении государственных и муниципальных услуг, в удаленных сельских поселениях созданы 136 территориально обособленных структурных подразделений (ТОСП). Теперь для оформления документов не нужно ехать в районный центр. Качество и законность предоставленных услуг в ТОСПах ничем не отличается от услуг, предоставленных в филиале МФЦ.

Для отдельных категорий граждан (таких как Героев Советского Союза, Героев Российской Федерации, полных кавалеров ордена Славы и некоторых других), установлена возможность бесплатного выезда работника МФЦ к заявителю для предоставления услуги [3].

Согласно данным ОБЦ «МФЦ» в Курской области работает 462 окна обслуживания, в которых предоставляются 269 видов государственных и муниципальных услуг, а согласно рейтингу МФЦ по доле граждан, имеющих доступ к получению государственных и муниципальных услуг по принципу «одного окна» Курская область занимает 5-е место в ЦФО, 13-е – в России. Охват населения, имеющих доступ к получению государственных и муниципальных услуг по принципу «одного окна» по месту пребывания составляет 99,69 % [5].

Данные ОБЦ «МФЦ», а также отчётов по результатам проведения ежегодного мониторинга качества предоставления государственных и муниципальных услуг, предоставляемых МФЦ Курской области, размещённые в свободном доступе на официальном сайте Администрации Курской области показывают динамику роста количества обращений заявителей [6]. Также в этот период зафиксирован рост количества запросов в системе межведомственного электронного взаимодействия (далее – СМЭВ), которая была утверждена Постановлением Правительства РФ от 08.09.2010 № 697 «О Единой системе межведомственного электронного взаимодействия» [7] и позволяет федеральным, региональным и местным органам власти в электронном виде обмениваться данными, необходимыми для предоставления государственных услуг гражданам и организациям. Так, в 2015 году в МФЦ Курской области обратились более 833 тыс. заявителей, при этом уровень

удовлетворенности заявителей качеством предоставления государственных и муниципальных услуг достиг 87 %. В 2015 году сотрудники МФЦ Курской области осуществили 102 768 запросов в СМЭВ в рамках предоставления государственных и муниципальных услуг заявителям.

В 2016 году число заявителей, обратившихся в МФЦ Курской области выросло до 1 млн., а уровень удовлетворённости заявителей качеством предоставления государственных (муниципальных услуг) – до 91 %. В 2016 году статистика СМЭВ зафиксировала 296 940 межведомственных запросов.

В 2017 году зафиксировано 1.2 млн. заявителей при 88 % удовлетворённости качеством предоставления государственных и муниципальных услуг. А в 2017 году показатель межведомственных запросов вырос до 517 061.

Таким образом, ежегодное увеличение количества обращений заявителей в офисы МФЦ говорит о востребованности данной структуры среди населения, а активное использование сотрудниками МФЦ системы межведомственного электронного взаимодействия избавило граждан от многократных походов в органы исполнительной власти за получением услуги.

Подводя итог, можно сделать вывод, что МФЦ играет огромную невосполнимую роль в процессе предоставления государственных и муниципальных услуг заявителям, не использующим электронный способ получения услуг, решает множество задач, как для потребителей услуг, так и для государства в целом. Это и удобство получения услуг, и освобождение заявителей от обращений в органы исполнительной власти, и снижение административных барьеров для бизнеса, и повышение прозрачности деятельности органов исполнительной власти РФ, и снижение коррупционной составляющей, и повышение эффективности деятельности органов исполнительной власти при межведомственном взаимодействии. Всё это, в конечном счете, преследует ключевую цель административной реформы – повышение качества и доступности предоставления государственных и муниципальных услуг в Российской Федерации.

Список использованной литературы

- 1 Прокопович, Е.Л., Зотов В.В. Административная реформа в контексте идей сервисного государства / Е.Л. Прокопович, В.В. Зотов // Государство и общество: вчера, сегодня, завтра. – Серия: Социология. – 2015. – № 15 (1). С. 85-106.
- 2 Об организации предоставления государственных и муниципальных услуг: Федеральный Закон от 27.07.2010г. № 210-ФЗ (в ред. от 15.02.2016) [Электронный ресурс] // Справочная Правовая Система «КонсультантПлюс». – 2018. – URL: <http://www.consultant.ru> (дата обращения: 15.02.2018).
- 3 О создании областного государственного учреждения «Многофункциональный центр по предоставлению государственных и муниципальных услуг»: постан. Администрации Курской области от 23.11.2007г. № 254 (в ред. от 11.04.2008г.) [Электронный ресурс] // Справочная Правовая Система «КонсультантПлюс». – 2018. – URL: <http://www.consultant.ru> (дата обращения: 15.02.2018).
- 4 Об утверждении Порядка исчисления платы за выезд работника областного бюджетного учреждения «Многофункциональный центр по предоставлению государственных и муниципальных услуг» к заявителю и Перечня категорий граждан, для которых организация выезда работника областного бюджетного учреждения «Многофункциональный центр по предоставлению государственных и муниципальных услуг» осуществляется бесплатно: Постановление Администрации Курской области от 03.07.2015г. № 403-па [Электронный ресурс] // Справочная Правовая Система «КонсультантПлюс». – 2018. – URL: <http://www.consultant.ru> (дата обращения: 15.02.2018).
- 5 Официальный сайта ОБУ МФЦ [Электронный ресурс]. – 2018. – URL: <http://www.mfc-kursk.ru> (дата обращения: 12.02.2018).
- 6 Официальный сайт Администрации Курской области [Электронный ресурс]. – 2018. – URL: <http://adm.rkursk.ru> (дата обращения: 12.02.2018).
- 7 О единой системе межведомственного электронного взаимодействия» (вместе с «Положением о единой системе межведомственного электронного взаимодействия»): постан. Правительства Российской Федерации от 08.09.2010г. № 697 (в ред. от 05.12.2014г.) [Электронный ресурс] // Справочная Правовая Система «КонсультантПлюс». – 2018. – URL: <http://www.consultant.ru> (дата обращения: 15.02.2018).

С. И. ХОДЖАНЫЗОВ

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

Науч. рук. **И. А. Аксёнова**

ИНСТРУМЕНТЫ РЕАЛИЗАЦИИ ЖИЛИЩНОЙ ПОЛИТИКИ ГОСУДАРСТВА: ИПОТЕКА

Жилищное строительство – не только важнейшая социальная сфера страны, но и «локомотив» всей национальной экономики, основа рыночных преобразований. Инструментом реализации жилищной политики, можно с уверенностью сказать, является ипотека, вернее сказать, – ипотечное кредитование.

Исследуя методы и формы государственного регулирования системы ипотечного кредитования, выделяют две основные группы таких методов [1, с. 78]. Первая группа основана на различных формах прямой финансовой поддержки – субсидии, дотация, налоговые льготы и др.

Вторая группа методов государственного регулирования заключается в том, что государство (в лице своих органов) выступает в качестве субъекта ипотечного рынка. Это – выкуп ипотечных кредитов государственным ипотечным агентством, страхование ипотечных кредитов государственными страховыми компаниями, выпуск государственным ипотечным агентством облигаций, стимулирование рынка ипотечных ценных бумаг, приобретение крупных пакетов ипотечных ценных бумаг государственными органами, выкуп ипотечными агентствами старого жилья у заемщика, что повышает ликвидность рынка недвижимости и создает необходимый жилой фонд у ипотечного агентства.

Перечисленные формы непосредственного участия государства направлены на поддержание различных сегментов ипотечного рынка (первичного рынка ипотечных кредитов, вторичного рынка – рынка ипотечных ценных бумаг).

В последние годы наблюдается тенденция снижения прямого государственного регулирования системы ипотечного кредитования в большинстве промышленно развитых стран в пользу косвенного воздействия на нее.

Государственное стимулирование развития ипотечного кредитования может стать одним из основных направлений достижения реального экономического роста. Особенно эффективна экономическая политика, направленная на развитие системы ипотечного кредитования в странах с переходной экономикой. Именно уделяя в своих экономических программах особое место развитию жилищной сферы через механизм ипотечного кредитования, страны с развивающейся экономикой могут добиться существенного прогресса в экономике. Подтверждением этому служит опыт выхода из глубокого экономического кризиса экономически развитых стран, например, в США, в Германии [2].

Какие же выводы следуют из рассматриваемой нами проблемы?:

– активная экономическая политика правительства в области формирования и развития системы ипотечного кредитования должна быть одним из программных мероприятий в странах с переходной экономикой;

– исследование опыта зарубежных ипотечных рынков свидетельствует, что их эффективное развитие невозможно без активной поддержки государства в виде налоговых льгот и субсидий, создания специализированных ипотечных фондов и операторов вторичного рынка, ассоциаций, страховых оценочных и риэлторских компаний и, что самое главное, без соответствующей законодательной базы и нормативно-правового обеспечения. Кроме того, в переходные моменты, в условиях кризиса роль правительства заключается в активном стимулировании рынка ипотечного кредитования, в том числе через специально создаваемые государственные организации.

Список использованной литературы

1 Сорвиров, Б.В. Ипотечное жилищное кредитование (зарубежный опыт и перспективы развития ипотеки в Беларуси) / Б.В. Сорвиров, Н.В. Бонцевич. – Гомель: ЦИИР, 2006. – 321 с.

2 Бонцевич, Д.Н. Ипотека как важнейший институт рынка недвижимости в странах с переходной экономикой / Д.Н. Бонцевич. – М.: Интеграция, 2007. – 161 с.

К. Г. ХОДОСОК

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

Науч. рук. **В. С. Лопанова**

НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Республика Беларусь является страной с малой открытой экономикой, интегрированная в мировую хозяйственную систему на региональном и глобальном уровнях. Открытость национальной экономики обуславливает участие страны в международной конкуренции, что требует постоянной модернизации национального производства, внедрения инноваций, освоения передовых технологий. В Республике Беларусь привлечение прямых иностранных инвестиций (ПИИ) является одной из важных задач экономической политики государства.

Оценке инвестиционной привлекательности и инвестиционного климата Беларуси посвящены многочисленные работы белорусских авторов. Как правило, подобная оценка осуществляется и использованием экономических индикаторов развития страны, по результатам проведения опросов компаний с иностранным участием и на основе анализа позиций республики в ведущих мировых экономических и инвестиционных рейтингах [1, с. 134].

Особое внимание, заслуживает одно из наиболее масштабных исследований инвестиционного климата Беларуси, проведенное в 2009 г. на основе опроса отечественных организаций с иностранными инвестициями сотрудниками Белорусского государственного экономического университета под руководством профессора Г. Шмарловской под эгидой Консультативного совета по иностранным инвестициям при Совете Министров Республики Беларусь и Министерства иностранных дел Республики Беларусь. Результаты данного исследования показали, что Беларусь имеет высокую степень привлекательности экономических факторов инвестиционного климата для притока ПИИ. В частности, по результатам опроса было выявлено, что республика главным образом привлекательна для иностранных инвесторов благодаря высокому уровню квалификации рабочей силы технических специальностей, доступу на рынки стран СНГ, низкой стоимости рабочей силы, высокому уровню развития системы телекоммуникаций и информатизации, а также качеству инфраструктуры транспорта и логистики.

Меньшую привлекательность для инвесторов представляют емкость белорусского рынка, темпы экономического роста, уровень жизни населения, уровень квалификации топ-менеджмента и др. В то же время негативно на привлечение ПИИ влияет низкий уровень покупательской способности населения, ограниченный доступ к природным и финансовым ресурсам, низкий уровень развития консалтинговых, страховых и других услуг и т. д. [1, с. 135].

На данный момент в Республике Беларусь делается все возможное для активизации инвестиционной деятельности и улучшения инвестиционного климата. В Беларуси имеется развитое инвестиционное законодательство, направленное на стимулирование инвестиционной деятельности, ее государственную поддержку, а также защиту прав инвесторов на территории республики. Весь спектр мероприятий, предлагаемых для

повышения инвестиционной привлекательности республики, можно классифицировать следующим образом:

- а) мероприятия на уровне предприятия:
 - 1) снижение административного вмешательства в экономику;
 - 2) ускорение процессов разгосударствления и приватизации;
 - 3) защита имущественных прав;
- б) стабилизация макроэкономической политики:
 - 1) поддержка развития частного сектора;
 - 2) для повышения международной привлекательности республики необходима дальнейшая либерализация условий торговли;
 - 3) мероприятия по повышению конкурентоспособности белорусской экономики [2];
- в) эффективное развитие внешнеэкономической деятельности:
 - 1) мероприятия по вхождению белорусской экономики в мировое хозяйство путем развития инвестиционного и производственного сотрудничества;
 - 2) дальнейшая рационализация импорта, развитие импортозамещающих производств, стабилизация внешнеторгового и платежного балансов;
 - 3) упрощение процедур оформления внешнеторговых и внешнеэкономических сделок;
 - 4) дальнейшее развитие сотрудничества с Россией и расширение взаимоотношений с ЕС;
- г) реформа банковского сектора:
 - расширение и упрощение условий доступа иностранных банков на рынок финансовых услуг Беларуси;
 - расширение кредитных операций и передача современных ноу-хау в банковской сфере с участием иностранных банков;
 - развитие сотрудничества с иностранными банками и международными финансовыми организациями;
 - рост объема банковского финансирования в поддержку инвестиционной деятельности [3];
- д) стимулирование динамичного развития сектора науки и инноваций:
 - 1) достижение соответствия продукции, экспортируемой отечественными производителями, международным стандартам;
 - 2) привлечение иностранных производственных навыков, ресурсов, материалов и стимулирование импорта передовых технологий;
 - 3) приумножение отечественного научно-инновационного потенциала путем реализации программ государственной поддержки молодых специалистов и ученых, оказания содействия развитию высокотехнологичных производств, национальных парков высоких технологий, патентной и лицензионной деятельности [2].

Перед народным хозяйством страны стоит задача оживить инвестиционную деятельность, и как можно скорее. Нужна стабильная валюта, стабильные законы, стабильные налоги, компетентное руководство. Необходимо добиться такого развития экономики, чтобы сбережения пошли в банки, в инвестиционные фонды, финансовые компании и стали работать на пользу народного хозяйства [4].

Список использованной литературы

- 1 Муха, Д. В. Оценка привлекательности национальной экономики для прямых иностранных инвестиций / Д. В. Муха // Белорусский экономический журнал. – 2014. – №4(69). – С. 129 – 149.
- 2 Результаты инвестиционной политики [Электронный ресурс] / Министерство экономики Республики Беларусь. – 2018. – URL: <http://www.economy.gov.by> (дата обращения: 18.01.2018).
- 3 Ульянова, Н. Механизм повышения инвестиционной привлекательности Беларуси / Н. Ульянова // Банковский вестник – 2016. – № 28. – С. 20–23.

Н. Я. ХУВДЖЕРОВ

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

Науч. рук. **В. В. Сорвинова,**

канд. экон. наук

ГЛОБАЛИЗАЦИЯ ФИНАНСОВЫХ РЫНКОВ

Глобализация является естественным процессом, который происходит в мировой экономике. Он представляет собой постепенное превращение всего мирового хозяйства в общее, единое для всех стран объединение ресурсов, товаров, знаний, услуг и рабочей силы. Глобализация финансовых рынков – неотъемлемая часть этого процесса.

Процесс глобализации финансовых рынков начался в XX веке, когда появились первые транснациональные компании и корпорации. Вначале образовались национальные денежные объединения, что было обусловлено дешевизной азиатской рабочей силы и активизацией инвестиционных денежных потоков в страны Азии. Средства направлялись на Восток, откуда возвращались в виде товароматериальных ценностей на Запад.

Этот процесс, в свою очередь, подстегнул национальные капиталы к взаимной интеграции, чтобы максимально защитить интересы транснациональных компаний и инвестиций. Глобализация финансовых рынков включила в себя усиление капитализации, значительное перераспределение средств. Увеличился объем потока денег, были созданы новые управленческие портфели, обострилась борьба за контроль над капиталами.

Важнейшая цель глобализации финансовых рынков – это свободное движение капиталов в экономику любых стран, повышение эффективности вложений путем минимизации затрат и увеличения прибыльности. До завершения процесса пока еще достаточно далеко, но в итоге ожидается множество положительных изменений [1, с. 86]:

- стандартизация всех процессов управления вложениями среди всех участников рынка;
- разработка и принятие ужесточенных антимонопольных законов, аграрной и налоговой политики;
- унификация политики управления макроэкономикой.

Основная причина ускорения процессов глобализации кроется в развитии и укрупнении промышленного производства. В первую очередь это связано с выходом бизнеса производителя за пределы своей страны, то есть компания уже не ориентирована на собственную страну как основного потребителя ее продукта, и выходит на мировой уровень удовлетворения потребностей. Помощь в этом движении оказывает стандартизация основных параметров и процессов, оценка деятельности, качества товаров и других критериев происходит в денежном выражении с привязкой к мировой валюте.

Еще одна причина глобализации финансовых рынков кроется в поиске ресурсов для решения всемирных проблем (бедность, техническая отсталость, разоружение и демилитаризация, продовольственная проблема, экология, использование природных ресурсов, демография, здравоохранение и т.п.). Согласно экспертным оценкам, решение данных всемирных проблем требует ежегодно около одного триллиона долларов, и эта сумма постоянно растет.

Естественно, каждый капиталист, инвестор или банк стремится получить максимальную прибыль на каждый свой актив, по крайней мере, прибыль, сопоставимую по величине с другими видами размещения свободного капитала. Это еще одна причина движения в сторону глобализации финансовых рынков.

Толчок к росту динамики объединения экономик дала виртуальная экономика, которая стремительно развивается. Благодаря телекоммуникациям международные банки получили возможность круглосуточного функционирования, стали единым организмом, который мгновенно откликается на любые важные изменения и сигналы в любой точке мира.

Еще недавно международные капиталы были представлены исключительно национальными субъектами. Но с середины прошлого века начали развиваться организации (МВФ, МБРР и др.), управляющие мировыми потоками и контролирующие их. Можно с уверенностью считать, что уровень влияния этих организаций и их совокупная доля в операциях – это своеобразный показатель глобализации финансовых рынков.

Таким образом, объединение и развитие финансовых рынков стимулирует создание универсальных инструментов и процедур для внутренних и внешних банковских операций. С укреплением связей возникли международные институты, следствием воздействия которых стало нарастающее давление на некоторые правительства.

Список использованной литературы

1 Михайлов, Д. Мировой финансовый рынок: тенденции и инструменты / Д. Михайлов. – М.: Экзамен, 2012. – С. 86.

М. А. ЦАРИКЕВИЧ

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

Науч. рук. **В. С. Лопанова**

ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ И ВЫЯВЛЕНИЕ НЕГАТИВНЫХ ФАКТОРОВ РАЗВИТИЯ СВОБОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗОН В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Свободная экономическая зона (далее – СЭЗ) – это ограниченный район той или иной страны с особо благоприятными условиями для свободного предпринимательства и внешнеэкономической деятельности. К важнейшим целям развития СЭЗ относятся стимулирование создания и развития производств, основанных на новых и передовых технологиях, увеличение числа рабочих мест, объема экспорта. Основными плюсами СЭЗ являются: решение проблемы таможенного регулирования, дает импульс дополнительному притоку в страну прямых иностранных инвестиций, повышение общего уровня предпринимательской активности, обеспечивает выгодные торговые схемы для внешнеэкономического сотрудничества [1, с. 192].

В Республике Беларуси настоящее время функционируют 6 свободных экономических зон: СЭЗ «Брест» (1996), СЭЗ «Гомель-Ратон» (1998), СЭЗ «Минск» (1998), СЭЗ «Витебск» (1999), СЭЗ «Могилев» (2002), СЭЗ «Гродноинвест» (2002) [2].

В системе мировых хозяйственных связей свободные экономические зоной предстают в основном как фактор ускоренного экономического роста за счет активизации международного товарооборота, мобилизации инвестиций, обмена технологиями, информаций, углубления интеграционных экономических процессов.

В общем плане функционирование СЭЗ способствует социально-экономическому развитию регионов: росту объемов промышленной, а так же импортозамещающей продукции, внешней торговли; внедрению новых и высоких технологий, привлечению иностранных инвестиций; повышению уровня заработной платы; формированию социальной инфраструктуры, расширению сферы услуг. Зоны оказывают косвенное воздействие на качество и организованность труда, передаваемые из СЭЗ смежным

производствам на начальной и заключительной стадиях производственного цикла [3, с. 367].

Основными факторами, негативно влияющими на процесс развития свободных экономических зон в нашей стране, по нашему мнению, являются:

– Налоговые и таможенные льготы. Основными налоговыми льготами в зоне являются: уплата всего 7 налогов и сборов резидентами зоны; сниженные на 50 % ставки налога на доход и прибыль и НДС; освобождение от налогов приоритетных по профилю деятельности предприятий; освобождение от налога на прибыль при реализации продукции собственного производства на протяжении 5 лет; установление ставки налога на прибыль при реализации на экспорт не менее 70 % продукции собственного производства. Что касается таможенных пошлин, то, в соответствии с Законом Республики Беларусь о свободных экономических зонах, при ввозе на территорию СЭЗ иностранных и отечественных товаров ничего, кроме платы за таможенное оформление, не взимается. При вывозе с территории СЭЗ за пределы Республики Беларусь налоги, таможенные пошлины не взимаются, за исключением сбора за таможенное оформление, если товар происходит с территории Республики Беларусь. Если же товар не происходит с территории Республики Беларусь, то все налоги и таможенные пошлины взимаются в соответствии с законодательством Республики Беларусь.

– Валютное регулирование. На территориях СЭЗ следует установить отличный от остальной территории Республики Беларусь порядок валютного регулирования. Ограничения в очередности платежей, валюты платежа, купли-продажи валюты по рыночному курсу недопустимы в условиях СЭЗ.

– Страхование и банковское регулирование. На сегодняшний день резиденты могут самостоятельно выбирать страховую компанию. Что касается финансовых посредников, то на территории зоны действует пока только филиал Национального банка, функции которого не соответствуют целям СЭЗ. Для создания коммерческой инфраструктуры необходимо создать условия для привлечения в зону банков, страховых компаний, финансовых компаний и других финансовых посредников, что позволит обеспечить доступ резидентов к финансовому капиталу.

– Источники финансирования СЭЗ. В соответствии с Законом Республики Беларусь о свободных экономических зонах, СЭЗ имеет самостоятельный бюджет, который входит в состав республиканского бюджета отдельной строкой. Финансирование создания и развития СЭЗ осуществляется за счет средств бюджета СЭЗ, который формируется из республиканского бюджета и других источников, в законе эти источники не указаны. Представляется необходимым разработать принципы и порядок формирования бюджета СЭЗ в части доходов и расходов, что связано с определением и формированием соответствующих статей. Кабинет Министров Республики Беларусь утвердил положение о создании фонда развития СЭЗ.

– Собственность на землю и рентные отношения. Представляется целесообразным введение в зоне собственности на землю. Вообще, в модели рентных отношений, как рычага привлечения капитала, следует учитывать следующие факторы: размер земельного участка, направление землепользования, направление деятельности резидентов, величину и вид инвестиций, осуществляемых инвестором, и т. д. Для придания большей уверенности инвесторам, можно было бы ввести также верхнее ограничение на ставку арендной платы за землю [4, с. 288].

СЭЗ в Республике Беларусь при использовании их государством в качестве механизма селективной либерализации инвестиционного климата должны будут полностью выполнять свою задачу, концентрируя экспортно-ориентированное и импортозамещающее производство, представлять собой «ловушки» для иностранных инвестиций, стимулируя внешнеэкономические связи. Они также способствуют сосредоточению

технико-технологических инноваций, освоению современного рыночного механизма хозяйствования.

В СЭЗ Республики Беларусь привлечение капитала должно стать одним из путей интеграции экономики страны в мировое хозяйство как средство интенсификации ее международных экономических связей.

Разрешение указанных выше проблем функционирования СЭЗ, оптимизация их территориального состава и инфраструктуры, стабилизация законодательства, а также выполнение других задач будут способствовать переходу к устойчивому их функционированию и развитию, повышению роли СЭЗ как в экономике регионов и в макроэкономических процессах [5, с. 45-53].

Список использованной литературы

- 1 Игнатов, В.Г. Свободные экономические зоны. Методологические и организационные основы. Правовой и налоговый режим. Нормативная база / В.Г. Игнатов, В.И. Бутов. – М.: Ось-89, 2012. – 192с.
- 2 Свободные экономические зоны / Министерство экономики Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – URL: <http://economy.gov.by> (дата обращения: 18.01.2018).
- 3 Друзик, Я.С. Свободные экономические зоны в системе мирового хозяйства: учеб. пособие / Я.С. Друзик. – Мн.: ФУАинформ, 2010. – 367с.
- 4 Абрамчук, С.Н. Свободные экономические зоны в Республике Беларусь: проблемы и перспективы развития / С.Н. Абрамчук. – Брест: Изд. дом С. Лаврова, 2005. – 288 с.
- 5 Костромичева, Э.В. СЭЗ Республики Беларусь: состояние и перспективы развития / Э.В. Костромичева, Ю.Г. Малыхин // Белорус. эконом. журнал. – 2014. – №3. – С. 45-53.

И. В. ШИЛЕЦ

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

Науч. рук. **А. М. Баранов,**

канд. экон. наук, доц.

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ДОГОВОР КАК ИНСТРУМЕНТ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ПРЯМЫХ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: ПРАКТИКА И ПЕРСПЕКТИВЫ ПРИМЕНЕНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Принятие 6 июня 2011 г. Декрета Президента Республики Беларусь № 4 «О внесении дополнений и изменений в Декрет Президента Республики Беларусь от 6 августа 2009 г. № 10» можно назвать началом нового этапа построения системы отношений, опосредованных заключением инвестиционных договоров с Республикой Беларусь [1].

Благодаря Декрету № 4 уточнен перечень документов, прилагаемых инвестором к заявлению о заключении инвестиционного договора. Это ускорит прохождение проектов инвестиционных договоров, исключит повторное обращение инвестора или требования со стороны государственных органов, исполнительных комитетов.

Исключена примерная форма инвестиционного договора, утвержденная ранее по причине имеющих фактов злоупотребления госорганами, исполнительными комитетами своего права на использование этой примерной формы. Были случаи, когда государственные органы отказывались от внесения в примерную форму договора каких-либо изменений, за исключением указания суммы инвестиций, наименования проекта и сроков исполнения, что в свою очередь приводило к отказу инвестора от заключения договора и реализации проекта. Существующая примерная форма может и в дальнейшем быть использована госорганами при предложении инвестору своих условий, но только как модель договора. Установлен механизм согласования перечня технологического оборудования, ввозимого инвестором для использования на территории Беларуси в рамках реализации инвестиционного проекта. Это позволяет снять в настоящий

момент существующую проблему сертификации оборудования в соответствии с действующими в республике стандартами.

Положение о порядке согласования перечня товаров, имущественных прав, приобретенных и использованных для проектирования, строительства (реконструкции), оснащения объектов, предусмотренных инвестиционным проектом в рамках инвестдоговоров, содержит нормы, которые позволят инвесторам получать предусмотренные Декретом №4 вычеты в полном объеме.

Порядок регистрации инвестиционных договоров скорректирован с учетом нарабатанной практики его применения. В частности, определяется, что для регистрации представляется только копия договора, заявление на регистрацию и соответствующая копия документа, на основании которого заключен договор.

Поступление прямых иностранных инвестиций – важнейший фактор активизации экономического реформирования в Республике Беларусь и формирования высокоэффективной рыночной экономики современного типа. В целях экономического развития страны необходимы восстановление инвестиционного потенциала республики, приток высоких технологий, формирование мощного экспортного сектора экономики, получение новых рынков сырья и сбыта, выход промышленности на передовой технологический уровень и т.д. Эта проблема вышла на первое место в череде экономических задач, стоящих перед нашей республикой, и требует принятия действенных мер по ее решению.

Вследствие работы, проводимой Правительством республики, идет постоянное увеличение притока иностранных инвестиций в Республику Беларусь. Самой привлекательной формой инвестиций для Республики Беларусь являются прямые инвестиции. Их преимущество перед другими формами инвестиций очевидно: приток новых технологий, выпуск высококачественной продукции, стимулирование конкуренции на внутреннем и внешнем рынках, создание новых рабочих мест, распространения передового опыта в менеджменте, маркетинге, логистике, развитии кадров и т.д. [2, с. 22].

При анализе динамики прямых иностранных инвестиций в Республике Беларусь говорят об их недостаточном совокупном объеме, и инвестиционный климат в республике оценивается преимущественно как неблагоприятный для инвестирования. Динамика притока прямых иностранных инвестиций в Республику Беларусь представлена на рисунке 1 [3].

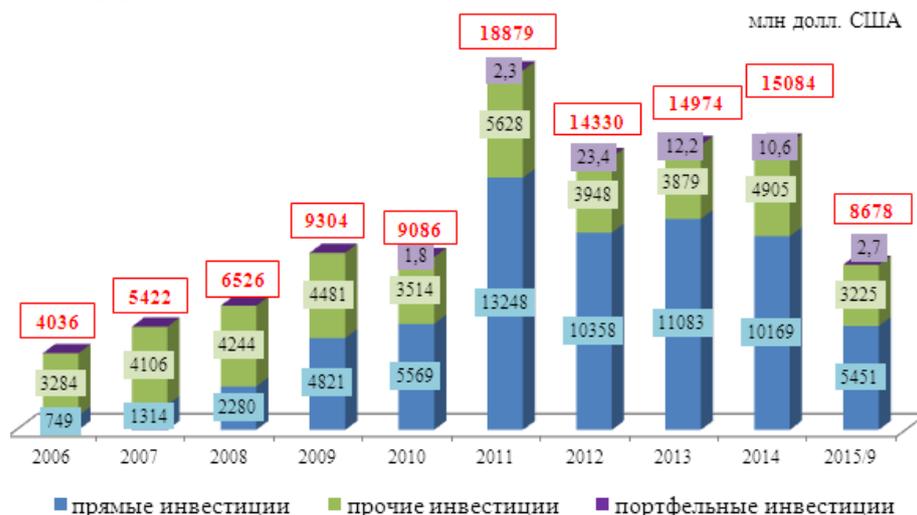


Рисунок 1 – Динамика притока ПИИ в Республике Беларусь

Объяснением этому являются как факторы сугубо национального характера (динамика основных макроэкономических показателей в Беларуси, регулирующие мероприятия правительства, законодательная база и т.д.), так и общеповеденческий фактор,

присущий иностранным инвесторам в процессе развития деятельности на новых рынках.

Многие специалисты отмечают существование в экономике многочисленных торговых и валютных ограничений, а также обширного государственного вмешательства в частный сектор и замедления темпов приватизации. И это при относительно емком внутреннем рынке, хорошо развитой инфраструктуре, наличии качественного человеческого капитала и экономически выгодном географическом положении республики. Открытость экономики сама по себе не означает привлекательность для инвесторов. В большей степени она характеризуется зависимостью от конъюнктуры внешних рынков.

Список использованной литературы

1 О внесении дополнений и изменений в Декрет Президента Республики Беларусь от 6.08.2009 г. № 10: Декрет Президента Респуб. Беларусь от 6.06.2011г., № 4 [Электронный ресурс] / Нац. Центр правовой формы информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2005. – URL: <http://www.pravo.by> (дата обращения: 16.11.2017).

2 Бабина, А. Магистраль с двухсторонним движением для иностранных инвестиций / А. Бабина // Банкаўскі веснік. – 2005. – № 4. – 22 с.

3 Результаты инвестиционной политики [Электронный ресурс] / Мин-во эк-ки Респуб. Беларусь. – 2018. – URL: <http://www.economy.gov.by> (дата обращения: 12.02.2018).

Б. Т. ШИРИЕВ

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

Науч. рук. **Б. В. Сорвиров,**

д-р экон. наук, проф.

АФРИКАНСКИЙ КОНТИНЕНТ КАК СФЕРА ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИНТЕРЕСОВ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Ключевым направлением сотрудничества Республики Беларусь с государствами Северной Африки в торгово-экономической сфере является расширение экспорта продукции белорусского производства. Ведется системная работа по освоению новых рынков на африканском континенте. В перечне продвигаемых на эти рынки товаров преобладает экспорт промышленной продукции – автомобили, тракторы, сельхозтехника, продукция нефтехимии – шины и волокна, удобрения. Актуальной задачей является дальнейшая диверсификация поставок и наращивание объемов хорошо зарекомендовавшей себя продукции.

Другой важной тенденцией за последнее время стало расширение номенклатуры поставляемых товаров. Наряду с традиционными поставками (калийные удобрения, продукция Белорусского металлургического завода) все чаще в экспорте в ту или иную страну появляются новые наименования – стекловолокно, продукция деревообработки, приборы и инструменты, насосы, двигатели, лекарственные средства, наручные часы, холодильники. Анализ структуры белорусского экспорта в Северную Африку показывает, что, несмотря на общую положительную тенденцию расширения номенклатуры поставок, еще не достигнут необходимый перелом в процессе диверсификации экспортной составляющей взаимной торговли. Основой нашего экспорта продолжают оставаться калийные удобрения и продукция БМЗ. Несмотря на то, что их доля постоянно снижается, она все еще составляет более 50 %. В структуре экспорта в ряд африканских, да и некоторых азиатских стран, можно увидеть всего 2-3 позиции, в то же время перечень поставок в Китай, например, уже на протяжении нескольких лет складывается из более чем 50 наименований [1].

Рынки Северной Африки до сих пор остаются недостаточно белорусскими экспортерами с позиции продвижения на них основных экспортных товаров – продукции предприятий машиностроения, электронной и нефтехимической промышленности. В то же время потенциально государства Северной Африки могут считаться едва ли не самыми емкими, вслед за странами СНГ, рынками для автомобилей, тракторов, станков, подшипников, химических волокон, электронных и медицинских приборов. Нельзя забывать и о существующих возможностях для сбыта холодильников и других товаров бытового назначения, стройматериалов, изделий деревообработки. Исходя из этого, оказание поддержки белорусским экспортерам именно данной продукции (при сохранении высокого уровня поставок традиционных товаров) в настоящее время является одним из приоритетов торгово-экономической деятельности МИД Республики Беларусь и загранучреждений страны [1].

В настоящее время продолжается изменяться географическая структура белорусского экспорта, связанное с комплексом дополнительных мер, принятых в целях диверсификации экспорта в посткризисных условиях развития международной торговли. Так, в 2016 году география белорусского экспорта расширилась на 24 новые страны, в том числе 8 наименее развитых стран, в которые раньше поставки белорусской продукции не осуществлялись (Барбадос, Буркина-Фасо, Габон, Гаити, Гибралтар, Гондурас, Джибути, Кабо-Верде, Камбоджа, Коста-Рика, Либерия, Мальта, Мартиника, Нигер, Папуа-Новая Гвинея, Парагвай, Уругвай, Фиджи, Французская Гвиана, Чад, Черногория, Центрально-Африканская Республика, Эль-Сальвадор, Ямайка). Суммарный объем экспорта в указанные страны составил 24,2 млн. долл. США (калийные удобрения, шины, тракторы, прутки из стали, печатные книги и брошюры и др.). В 2016 году прирост экспорта за счет увеличения объемов и номенклатуры поставок белорусской продукции на нетрадиционные рынки составил 411,2 млн. долл. США [2].

У Беларуси сложились прочные традиции сотрудничества со странами данного региона в области образования. В белорусских вузах ежегодно проходят подготовку сотни будущих дипломированных специалистов из стран Северной Африки. В 2016-2017 гг. учебном году в Беларуси обучалось более 4 тыс. студентов из афроазиатского региона. Сотрудничество в образовательной и научно-технической сфере имеет четкую тенденцию к дальнейшему расширению [3].

В области здравоохранения взаимовыгодное сотрудничество может осуществляться за счет командирования в азиатские и африканские страны на контрактной основе медицинского персонала, развертывания полевых госпиталей, оказания консультативных услуг врачами-специалистами при местных клиниках.

Перспективными представляются развитие контактов в области туризма и культуры, активизация межмуниципальных и межрегиональных связей, создающих климат доверия, открытости и партнерского взаимопонимания.

Потенциал и перспективы развития сотрудничества Беларуси со странами Северной Африки весьма значительны. Беларусь с оптимизмом смотрит в будущее двусторонних отношений и убеждена в том, что их углубление и наполнение конкретным содержанием отвечает коренным интересам как Беларуси, так и наших зарубежных партнеров. Сотрудники Управления Северной Африки, соответствующих загранучреждений Министерства иностранных дел Республики Беларусь всегда готовы оказать возможное содействие белорусским предприятиям, организациям, фирмам в установлении и развитии торгово-экономического сотрудничества с африканскими странами.

Перспективными представляются развитие контактов в области туризма и культуры, активизация межмуниципальных и межрегиональных связей, создающих климат доверия, открытости и партнерского взаимопонимания.

Таким образом, потенциал и перспективы развития сотрудничества Беларуси со странами Северной Африки весьма значительны. Мы с оптимизмом смотрим

в будущее наших многоплановых отношений со странами афро-азиатского региона и убеждены в том, что их углубление и наполнение конкретным содержанием отвечает коренным интересам как Беларуси, так и зарубежных партнеров.

Список использованной литературы

1 Рудый, К. Беларусь и страны Африки: перспективы сотрудничества / К. Рудый // Белорусский журнал международного права и международных отношений. – 2012. – № 3. – С. 41–46.

2 Беларусь и страны Африки и Ближнего Востока / М-во иностр. дел Респуб. Беларусь. – 2018. – URL: <http://mfa.gov.by> (дата обращения: 21.05.2016).

3 Образование в Республике Беларусь 2016-2017 / Нац. стат. к-т Респуб. Беларусь. – 2018. – URL: <http://www.belstat.gov.by> (дата обращения: 21.01.2018).

М. П. ШКЛЯР

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

Науч. рук. **Н. К. Семашко**

«ЗЕЛЁНАЯ» ЭКОНОМИКА – СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ВЕКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Согласно Элвину Тоффлеру, одному из авторов концепции постиндустриального общества, мощный прилив бьется сегодня о многие страны мира, создавая новую и часто весьма странную среду, в которой людям приходится работать и отдыхать, вступать в брак, растить детей, уходить на пенсию. Эта среда и представляет собой качественно новую эру развития общества, эру информационного (постиндустриального) общества.

В основе идей Э.Тоффлера лежит сопоставление этапов развития общества с волнами, каждая из которых символизирует определённую революцию: первая – аграрную, вторая – индустриальную, третья – интеллектуальную. Индустриализм характеризуется строительством фабрик и заводов, вовлечением всех слоёв населения в производство, расширением внутренней и внешней торговли. Однако она породила и множество проблем, важнейшая из которых – ухудшение экологической обстановки (загрязнение атмосферы, воды и почвы, глобальное потепление, истощение озонового слоя и как следствие ухудшение состояния здоровья самого человека).

В 1992 году на Конференции ООН по окружающей среде (Рио-де-Жанейро) была принята концепция устойчивого развития, или развития, которое удовлетворяет потребности настоящего времени, но не ставит под угрозу способность будущих поколений удовлетворять свои собственные потребности [1]. Ключевым элементом такого развития выступает «зелёная» экономика, т.е. такая экономика, которая повышает благосостояние людей и обеспечивает социальную справедливость и при этом существенно снижает риски для окружающей среды и обеднение природы [2].

Основные принципы «зеленой» экономики, сформулированные Программой ООН по окружающей среде (ЮНЕП), заключаются в следующем:

- «зелёная» экономика обеспечивает устойчивое развитие;
- принцип справедливости;
- принцип достоинства (процветание и благополучие для всех);
- принцип целостности Земли (природа и биоразнообразие);
- принцип включения (принятие решений на основе участия);
- принцип управления (подотчетность, прозрачность);
- принцип устойчивости (экономический, социальный, экологический);
- принцип эффективности (устойчивое производство / потребление);
- принцип поколений [3].

Многие страны мира уже трансформировали традиционные экономические системы в экономические системы, основанные на принципах «зелёной» экономики. И Республика Беларусь не является исключением. В долгосрочном плане развития государства, в Национальной стратегии устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь до 2030 года (НСУР-2030) обозначена стратегическая цель устойчивого развития государства – обеспечение высоких жизненных стандартов населения и условий для гармоничного развития личности на основе перехода к высокоэффективной экономике, основанной на знаниях и инновациях, при сохранении благоприятной окружающей среды для будущих поколений [4]. Данная цель предполагает структурно-институциональную трансформацию экономики с учетом принципов «зеленой» экономики, а также дальнейшее становление «зеленой экономики» при сохранении природного капитала.

Для достижения поставленной стратегической цели разработан Национальный план действий по развитию «зеленой» экономики в Республике Беларусь до 2020 года. Приоритетными направлениями развития «зеленой» экономики в Республике Беларусь являются следующие:

- развитие электротранспорта городской мобильности, реализация концепции «умных» городов;
- развитие строительства энергоэффективных жилых домов и повышение энергоэффективности жилищного фонда;
- снижение энергоемкости ВВП, повышение энергоэффективности, в том числе за счет внедрения энергоэффективных технологий и материалов;
- повышение потенциала использования возобновляемых источников энергии;
- создание условий для производства органической продукции;
- развитие экологического туризма.

В стране активно внедряется принцип обращения с отходами производства и быта «3R»: Reuse (повторное использование), Reduce (сокращение выбросов/сбросов), Recycle (переработка). Данные направления улучшения экологической ситуации в стране позволили продвинуться Беларуси в Индексе экологической эффективности (Environmental Performance Index) с 73-го места в 2005 году до 44-го в 2018 году [6].

Однако основным недостатком «зелёной» экономики выступает её дороговизна. Так, сегодня в Республике Беларусь расходуется менее 1 % ВВП (7 560 млрд. руб.) на охрану окружающей среды, однако данных денежных средств не хватает для создания оптимальных условий построения «зелёной» экономики. В развитых странах данный показатель достигает приблизительно 5 %. Согласно НСУР-2030 в Республике Беларусь планируется увеличить ВВП на охрану окружающей среды до 2-3 %, однако эксперты уже сомневаются, что данный показатель будет достигнут.

Подводя итог необходимо отметить, что в постиндустриальном обществе «зеленая» экономика – это не просто веяние моды, это гарант улучшения экологической обстановки не только для нынешнего, но и для будущего поколений. Однако для построения такой экономики необходимы значительные денежные средства со стороны государства. С целью экономии бюджетных средств и создания эффективных инвестиционных проектов в области охраны окружающей среды возможно использование механизма государственно-частного партнёрства (ГЧП). В настоящее время один из проектов ГЧП, строительство завода для сжигания мусора, реализуется в Беларуси (г. Бобруйск).

Список использованной литературы

1 Доклад Всемирной комиссии по вопросам окружающей среды и развития [Электронный ресурс]. – 2018. – URL: <https://documents-dds-ny.un.org> (дата обращения: 31.01.2018).

2 Кучеров, А. В. Концепция «зеленой» экономики: основные положения и перспективы развития / А. В. Кучеров, О. В. Шибилева // Молодой ученый. – 2014. – №4. – С. 561-563.

3 Principles, mechanisms and instruments of Green Economy [Electronic resource] – 2018. – URL: <http://greenlogic.by> (date of access: 01.02.2018).

4 Национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2030 года [Электронный ресурс] – 2018. – URL: <http://www.economy.gov.by> (дата обращения: 02.02.2018).

5 Национальный план действий по развитию «зеленой» экономики в Республике Беларусь до 2020 года: постан. Совета Мин-в Респуб. Беларусь от 21.12.2016г. №1061 [Электронный ресурс]. – 2018. – URL: <http://www.government.by> (дата обращения: 02.02.2018).

6 2018 Environmental Performance Index [Electronic resource]. – 2018. – URL: <https://epi.envirocenter.yale.edu> (date of access: 01.02.2018).

О. А. ШМАГЛИЙ

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

Науч. рук. **Н. Ю. Дмитриева,**

канд. экон. наук, доц.

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ГОСУДАРСТВЕННОГО ДОЛГА В МИРЕ И РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Состояние государственных финансов является одним из важнейших экономических показателей любой страны. Главным звеном финансовой системы выступает государственный бюджет. Именно посредством своего бюджета государство может влиять на социальную, экономическую сферы, обеспечивая выполнение в них своих функций. Однако данная система зачастую сталкивается с проблемами, выраженными в форме бюджетного дефицита. Бюджетный дефицит – основная причина образования государственного долга. Проблема государственного долга возникла еще во второй половине XX столетия, и с того времени государственные задолженности различных стран мира проявляют устойчивую тенденцию роста.

Темпы роста государственных долгов значительно возросли на современном этапе в связи с глобальным экономическим кризисом 2008-2009 гг. Сейчас как в нашей стране, так и в зарубежных странах общий уровень государственного долга продолжает оставаться в восходящем тренде, а в ряде стран находится на исторических максимумах.

Несколько парадоксальной тенденцией государственного долга в современном мире являются его рекордные величины в группе стран с высоким уровнем развития. Такие супердержавы как США (20,4 трлн. долл. США), Великобритания (8 трлн. долл. США), Германия (5,1 трлн. долл. США), Франция (5,3 трлн. долл. США), Италия (2,3 трлн. долл. США), Канада (1,2 трлн. долл. США), Япония (3,5 трлн. долл. США), Бельгия (1,7 трлн. долл. США) выступают в роли величайших заемщиков денежных средств в мире [1]. В среднем отношение ВВП к величине внешнего долга в этих странах составило 117 %. Данный показатель значительно выше установленного Всемирным банком уровня: для обеспечения безопасного функционирования экономики: отношение ВВП к величине внешнего долга страны не должно превышать 60 %. Тем не менее, во всех вышеперечисленных странах наблюдается устойчивый экономический рост. Живя не по средствам, они продолжают производить около 3/4 валового мирового продукта и создавать основную часть экономического и научно-технического потенциала мира. Регион с самой большой величиной государственной задолженности – Северная Америка.

Хоть и с меньшими темпами, чем в развитых странах, продолжает расти государственный долг в развивающихся странах. По расчетам, его ежегодный прирост составляет около 245 млрд. долл. США в год или 4,1 %). Но следует отметить, что вышеуказанный процент имел бы более низкий показатель, если бы при его подсчете

не учитывались изменения государственного долга Китая. Китаю принадлежит 21 % из общей суммы долгов развивающихся стран. Страны с низким и средним уровнем дохода, за исключением Китая, продемонстрировали более медленный прирост государственного долга. Он составил 3,2 % в 2016 году. В целом, рост внешней задолженности развивающихся стран является умеренным. Регионом с наименьшим приростом государственной задолженности стала Африка [2].

В Республике Беларусь, как одной из развивающихся стран, государственный долг существовал и возрастал еще с момента получения ею суверенитета. По данным, опубликованным Министерством финансов Республики Беларусь, государственный долг Республики Беларусь на 1 января 2017 года составил 37,0 млрд. руб. и увеличился по сравнению с началом 2016 года на 4,1 млрд. руб., или на 12,5 %. Однако в 2017 году показатель госдолга изменялся и на 1 октября 2017 г. принял значение 41,4 млрд. руб., увеличившись за 10 месяцев на 4,4 млрд. рублей. Из данной суммы 13,6 млрд. долл. США приходится на внешний долг страны, который увеличился с начала года на 1 198,8 млн. долл. США (с учетом курсовых разниц), или на 9,6 %. В январе-декабре 2016 года были привлечены внешние государственные займы на сумму 1 934,9 млн. долл. США. Основными кредиторами за указанный период стали: Евразийский фонд стабилизации и развития, Правительство и банки Российской Федерации, Банки КНР, Международный банк реконструкции и развития,

Европейский банк реконструкции и развития и Северный инвестиционный банк. Внутренний государственный долг по состоянию на 1 января 2017 года составил 10,2 млрд. руб., увеличившись с начала года на 0,5 млрд. руб. (с учетом курсовых разниц), или на 5,0 %. С февраля 2017 г. наблюдалось его снижение. В начале октября 2017 г. внутренний государственный долг принял значение равное 9,4 млрд. руб., что составляет 9,1 % к ВВП страны [3].

Следует отметить, что с точки зрения принятых в международной практике критериев, размер внешнего долга Беларуси не превышает установленных экономических границ. Внешние заимствования поступательно растут, однако ни в абсолютном, ни в относительном, ни в среднестатистическом выражении не выглядят чрезмерными.

Тем не менее, Республике Беларусь необходимо проводить экономическую политику направленную на снижение величины государственной задолженности. Государственной власти Республики Беларусь предстоит реализовать комплекс мер по обеспечению макроэкономической стабильности, повышению эффективности государственного управления, совершенствованию системы прогнозирования и планирования, отношений собственности, формированию эффективного финансового рынка. Также для более продуктивного управления государственным долгом нужно стремиться повышать эффективность использования привлеченных и отдачу предоставляемых ресурсов, совершенствовать систему бюджетного планирования, улучшать деловую среду посредством привлечения в страну иностранных инвестиций [4].

Приоритетным направлением в управлении государственным долгом Беларуси, исходя из практики зарубежных стран, может стать создание долгового агентства, которое будет проводить систематизацию всех потоков информации, сформулирует единую информационную базу данных по долговым обязательствам и макроэкономическим параметрам, а также будет способствовать привлечению в страну внешних ресурсов. Зарплата менеджеров такого агентства будет зависеть от эффективности их деятельности по управлению государственным долгом. Таким образом, станет возможным сформировать коммерческий подход к управлению государственным долгом.

Список использованной литературы

1 The World Factbook / Central Intelligence Agency [Electronic resource]. – 2017. – URL: <https://www.cia.gov> (date of access: 15.11.2017).

2 International Debt Statistics 2018 / World Bank Group [Electronic resource] – 2017. – URL: <http://databank.worldbank.org> (date of access: 25.10.2017).

3 Государственный долг на 1 января 2017 г. / Мин-во фин-в Респуб. Беларусь [Электронный ресурс]. – Минск, 2017. – URL: <http://www.minfin.gov.by> (дата обращения: 12.10.2017).

4 Программа социально-экономического развития Республики Беларусь на 2016–2020 годы: Указ Президента Респуб. Беларусь от 15.12.2016г. №466 [Электронный ресурс] / Нац. Центр правовой формы информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2005. – URL: <http://www.pravo.by> (дата обращения: 16.11.2017).

ЯН СЯОХУЭЙ

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

Науч. рук. **В. В. Сорвирова,**

канд. экон. наук

ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ПРОЕКТЫ КИТАЯ В XXI ВЕКЕ

В 2013 году Правительство КНР для объединения свою экономику с экономиками других стран в предложило новые проекты под названием «Экономический пояс Шелкового пути и Морской Шелковый путь XXI века», которые, по-видимому, станут весьма выгодными для Китая. Разрабатывая план строительства Нового Шелкового пути, правительство Китая определило следующие цели:

– возведение высокоскоростных транспортных магистралей с применением новейших инновационных технологий. В проекте сделан акцент на возведении новых дорог, а также на реконструкцию построенных ранее. Это позволит Китаю передать свои передовые технологии странам евроазиатского континента;

– регионы, в которых будут построены высокоскоростные транспортные магистрали, получат новый толчок для полноценного развития. В проекте вместе с дорогами предусмотрено строительство сопутствующей инфраструктуры, а следовательно, будут созданы новые рабочие места;

– реализация проектов позволит расширить торговый потенциал КНР, являющейся крупнейшим производителем в мире. Построенные магистрали свяжут различные страны континента, помогут укреплению регионального сотрудничества и развитию торговых связей между различными государствами;

– развитие торговых отношений позволит стабилизировать валютную политику стран-участниц данного проекта. Это позволит многим странам отказаться от американской валюты в межгосударственной торговле, и больше использовать национальную валюту;

– реализация проектов обеспечит выгоды его странам участникам. Например, вместе с экономическим ростом, будет укрепляться их политическая стабильность и общественная безопасность.

Проекты будут способствовать сближению народов и культур евразийских стран [1]. В процессе реализации проектов планируется решить следующие задачи:

– развитие и совершенствование транспортной инфраструктуры экономического пояса, особенно в трансграничных районах, должны сформировать транзитно-транспортную систему, которая объединит страны Центральной Азии и Китай, а также свяжет регион с Африкой и Европой;

– постепенное снижение и затем полная ликвидация инвестиционных и торговых барьеров между участниками проекта;

– создание сети региональных финансовых организаций развития и оптимизация движения финансовых потоков позволят усилить многостороннее сотрудничество в финансовой сфере, обеспечить бесперебойное денежное обращение, гармонизацию валютных систем стран-участниц;

– активизация международных отношений приведет к развитию дружественных, взаимовыгодных связей между странами-участницами Нового Шелкового пути [2].

В результате решения этих задач должна сформироваться практика распределения и свободного перемещения капитала, улучшиться бизнес-среда в регионе Нового Шелкового пути. Страны-участницы получают новые возможности для развития своего экономического потенциала, регион станет полноценной частью глобальной экономики.

Китай, представив свой проект, вступил в конкуренцию с другими проектами евразийской направленности – Евразийским союзом, продвигаемым Российской Федерацией. По сравнению с ним Новый Шелковый путь имеет ряд преимуществ: и Экономический пояс Шелкового пути, и Морской Шелковый путь простираются во всех направлениях, а не только на Восток, как ЕАЭС. Экономический пояс объединяет рынок ёмкостью в 3 млрд. человек, а ЕАЭС – в лучшем случае около 0,2 млрд. человек. Китай имеет общую границу с тремя странами Центральной Азии и странами Юго-Восточной Азии, что позволяет ему выстроить эффективную транспортную инфраструктуру во всём макрорегионе.

Фактором превосходства Экономического пояса Шелкового пути над другими проектами является финансовое могущество Китая, который способен финансировать проект без ущерба для своей экономики и без угроз внешней стабильности в регионе.

Список использованной литературы

1 Всё о бизнесе с Китаем // Новый шелковый путь: Цель и пути реализации проекта. [Электронный ресурс]. – 2018. – URL: <http://vchaе.com> (дата обращения: 3.02.2018).

2 Экономический пояс Шелковый путь: заполняемая пустота / Синьхуа – информационное агентство [Электронный ресурс]. – 2018. – URL: <http://chinalogist.ru> (дата обращения: 3.02.2018).

Д. А. РЫБЧЕНКО

(г. Минск, Белорусский государственный университет)

Науч. рук. **С. Г. Паречина,**

канд. полит. наук, доц.

МОДЕЛИ ПОВЕДЕНИЯ ЧЕЛОВЕКА В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКЕ: «ЭКОНОМИЧЕСКИЙ» ЧЕЛОВЕК

Модель «экономического» человека представляет собой основу как для индивидуального анализа, так и для всех совокупностей вариантов экономических взаимодействий и отношений между людьми и создаваемыми ими надындивидуальными общностями. Одним из наиболее кратких определений данной модели принадлежит Хиршлейферу: «Экономический человек характеризуется целями, основанными на собственном интересе, и рациональном выборе средств» [1, с. 54]. Рассмотрим два базовых понятия этого определения.

Понятие собственного интереса предполагает, что субъекты преследуют цели, отвечающим их представлениям о «полезном» и «желаемом». В данном случае некорректно отождествлять понятия «эгоизм» и «собственный интерес». С точки зрения К. Бруннера «эгоистическое поведение может быть истолковано как забота исключительно о своем собственном благосостоянии безотносительно к состоянию другого лица. (В свою очередь альтруистическое поведение означает, что в функции полезность данного лица учитывается благосостояние других лиц)» [2, с. 57]. Поэтому можно считать, что собственный интерес может также учитывать альтруистические мотивы поведения, которые предполагают заботу о благосостоянии других лиц безотносительно

к объему благ, который данные лица могут дать рассматриваемому объекту в ответ на его альтруистическое поведение.

Рациональность в выборе средств предполагает, что, достигая цели, в основе которых лежит собственный интерес, индивиды ведут себя логически непротиворечивым образом. Это значит, что выбор одного конкретного из нескольких вариантов поведения реализуется на основе полного и непротиворечивого (транзитивного) набора предпочтений, а в ситуациях, когда наличествует неопределенность и/или отсутствие полной информации, выбирается вариант с наибольшей ожидаемой полезностью, который рассчитывается как произведение величины выигрыша, связанного с реализацией конкретного варианта, на вероятность того, что будет реализован именно этот вариант. При прочих равных условиях, соблюдение вышеприведенных критериев обеспечивает максимальное удовлетворение интересов индивида при существующих ресурсных, институциональных и иных ограничениях.

Стоит отметить, что на саму целевую функцию требование рациональности не распространяется: выбор целей представляет из себя не более чем следование индивидов собственным желаниям и целям несмотря на то, насколько разумными или нелепыми данные цели могли бы показаться стороннему наблюдателю, включая исследователя, который изучает поведение данного субъекта. Поэтому можно сделать вывод, что рациональность экономического человека носит исключительно инструментальный характер и связана исключительно с выбором наиболее оптимальных средств и инструментов, предназначенных для удовлетворения собственных потребностей и целей.

Одной из наиболее удачных обобщений модели экономического человека принадлежит У. Меклингу и К. Бруннеру, выдвинувших «модель REMM» – «изобретательно-го, оценивающего, максимизирующего человека (resourceful, evaluative, maximizing man)». С данной точки зрения экономический человек «изобретает» – «ищет, исследует, решает задачи и экспериментирует, он не является пассивным существом» [3, с. 55]. Он осуществляет оценку, то есть здесь «дифференцирует, сортирует и упорядочивает состояния мира и в процессе этой деятельности редуцирует все объекты, с которыми сталкивается, до соизмеримых величин» [4, с. 71-72]. Он стремится максимизировать полезность, т.е. достичь такого положения, которое является наиболее приемлемым при данных ограничениях. Если данное определение дополнить категорией собственного интереса, то можно сформулировать модель RSIEMM – «изобретательный, ориентированный на собственный интерес, оценивающий, максимизирующий человек» (resourceful, self-interested, evaluative, maximizing man), т.е. сформулировать такую модель, которая учитывает основные отличительные характеристики модели экономического человека на фоне ее аналитических альтернатив.

Список использованной литературы

- 1 Brunner, K., Meckling, W.H. The Perception of Man and the Conception of Government // Journal of Money, Credit and Banking. – 1977. – February. – № 1, pt. 1. – P. 54.
- 2 Мюллер, Д. Теория общественный выбора // Д. Мюллер [и др.] / Панорама экономической мысли конца XX столетия. – СПб.: Экономическая школа, 2002. – Т. 1. – 700 с.
- 3 Капелюшников, Р.И. «Альтернативный институционализм» К. Поланьи и проблемы экономической развития / Р.И. Капелюшников. – М.: Аспект-Пресс, – 2002. – 400 с.
- 4 Мюллер, Д. Общественный выбор III / Д. Мюллер. – М.: ГУ ВШЭ, 2007. – 600 с.

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЕМ РЕГИОНАЛЬНЫХ СИСТЕМ

В. Ю. АРТЮШЕНКО, К. Н. ЕВТУШЕНКО

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

Науч. рук. **И. В. Глухова**

ТАЙМ-МЕНЕДЖМЕНТ: СОВЕТЫ ДЛЯ НАЧИНАЮЩИХ

Каждый человек хочет добиться успеха, однако не у всех это получается, т.к. многие не понимают разницы между процессом и результатом. Для этого нужно спланировать свой день так, чтобы работа продвигалась эффективно и приносила результат. При этом не стоит забывать закон Парето: 20 % затраченного времени принесут 80 % результата. Для этого и существует тайм-менеджмент как образ жизни человека. Рассмотрим основные рекомендации в области тайм-менеджмента.

1 Постановка цели. Важно иметь правильную цель. Для этого нужна постановка четкой, достижимой цели. Если есть возможность, то необходимо цель разбить на подцели, которые бы коррелировали с вашими возможностями в настоящее время.

2 Принятие правильных решений. Тайм-менеджмент – это умение принимать правильные решения в нужный момент времени. Будучи процессом, а не результатом, хорошие решения могут приводить к плохим результатам и наоборот. Хорошее решение только повышает вероятность хорошего результата, но никогда не гарантирует его. Также для достижения результата необходимо помнить о трех факторах: правильное время, правильное место и правильный человек.

3 Наличие осознанного выбора. 98 % людей на Земле проживают «чужую» жизнь, не совершая осознанный выбор. Для 2 % людей жизнь слишком коротка, чтобы тратить её на бесполезные вещи. К осознанности своих действий идут годами, но начать необходимо с вопроса: «Зачем я это делаю?». Человек за 1 день совершает около 5 000 выборов, поэтому важно исключать худшее из всех альтернативных решений, чтобы проживать жизнь более осознанно. Необходимо доверять своему внутреннему навигатору и идти, не сомневаясь в правильности выбранного пути [1].

4 Постоянная учеба. Будьте по жизни в позиции ученика, а не учителя. Необходимо помнить, если человек не использует свой мозг – он атрофируется. Нужно постоянно добавлять не него нагрузку: читать в день по 10 страниц, учить по 10 иностранных слов. Также не стоит забывать про свое физическое состояние: здоровое питание и регулярные занятия спортом также являются важными для достижения поставленных результатов.

5 Выбор подходящего способа получения информации. Ли Яккока, американский менеджер, сказал, что для становления великим управленцем нужно действовать чужими руками. Например, все студенты несколько раз в год сдают сессию, на протяжении которой за короткий промежуток времени студенту необходимо освоить материал и объяснить его на экзамене. Вместо того чтобы читать 6 часов книгу преподавателя, лучше подойти к нему и поговорить на данную тему. Все свои мысли, изложенные в книге, он вам расскажет за 30 минут.

6 Упор на практику, а не теорию. Чтение – это очень полезный навык. Важно понимать, какую практическую пользу для вас содержит книга, чтобы после прочтения ее можно было использовать на практике. Говорят, что лучше сделать и пожалеть, чем не сделать и жалеть всю жизнь. Важно осознавать, что ошибки – это необходимые составляющие нашей жизни, благодаря которым человек совершенствуется.

7 Отсутствие жалости к себе. Испытывать жалость к себе – это напрасная трата времени. Попрощайтесь с мышлением нытика, жалеющего себя, и освободите место, чтобы сделать больше и выполнить все задачи из списка дел. Сделайте это, переводя негативные мысли в позитивные. Представьте свой успех – визуализируйте, как будете себя чувствовать, достигнув своей цели. Когда вы расставите приоритеты, станете организованными, снимите стресс, сосредоточив внимание на своих успехах – вы станете студентом, который уверен в себе и учится с легкостью. Тогда вы обнаружите, что вы эффективны и можете сами управлять своим временем, и готовы справиться с чем угодно.

8 Использование телефона. Телефон должен оптимизировать время, а не отнимать. Никто не запрещает пользоваться обычными бумажными ежедневниками. Однако смартфон более эффективен, т.к. находится в руках практически постоянно. Существует множество бесплатных приложений, с помощью которых можно эффективно организовывать свое время, например программы: aTimeLogger, 2Do, Things, Smart Alarm, When to Sleep и так далее [2].

Таким образом, соблюдая эти советы по тайм-менеджменту, вы сможете добиться успеха и реализовать свои мечты. Но не стоит также забывать, что совет – это не прямое руководство к действию, а лишь рекомендация. Действуйте, всё в ваших руках, а тайм-менеджмент поможет вам в этом.

Список использованной литературы

1 Жизненная мотивация [Электронный ресурс]. – 2018. – URL: <https://motivation-life.ru> (дата обращения: 09.01.2018).

2 Просто об управлении временем [Электронный ресурс] – 2018. – URL: <http://timestep.ru> (дата обращения: 09.01.2018).

Э. Г. АХВЕРДЯН

(г. Сочи, Сочинский государственный университет)

Науч. рук. **В. В. Коваленко,**

канд. техн. наук, доц.

РЕАЛИЗАЦИЯ BPM-СИСТЕМЫ ДЛЯ НОРМАТИВНО-ПРАВОВЫХ ДОКУМЕНТОВ В ПАКЕТЕ ELMA

Современный подход к управлению образовательными учреждениями связан, со значительным количеством нормативно-правовых документов, обладающих большим объемом и сложностью их выполнения. Например, одним из таких документов является «Положение о порядке замещения должностей педагогических работников вузов» [1]. Отсутствие четких должностных инструкций, ограниченное время и определенные рамки выполнения задач являются главной проблемой в управлении. Частично решить возникшие сложности можно полностью регламентировав бизнес-процессы в учреждении, но даже это не гарантирует качественное выполнение процесса из-за «человеческого фактора».

Наиболее эффективным способом решения возникших проблем является создание исполняемых бизнес-процессов (BPM-системы) в пакете ELMA, что соответствует полной автоматизации исполнения должностных инструкций. Данный программный продукт обеспечивает построение сквозного бизнес-процесса нормативно-правового документа в нотации BPMN и автоматическую генерацию исполняемого процесса, реализующего компьютерный контроль выполнения исполнителями своих должностных инструкций и автоматическую оценку их исполнительской дисциплины.

Работа с бизнес-процессом происходит в два этапа. Первый – создание процесса (рисунок 1), определение основных участников, регламентирование времени (рисунок 2) и назначение ролей.

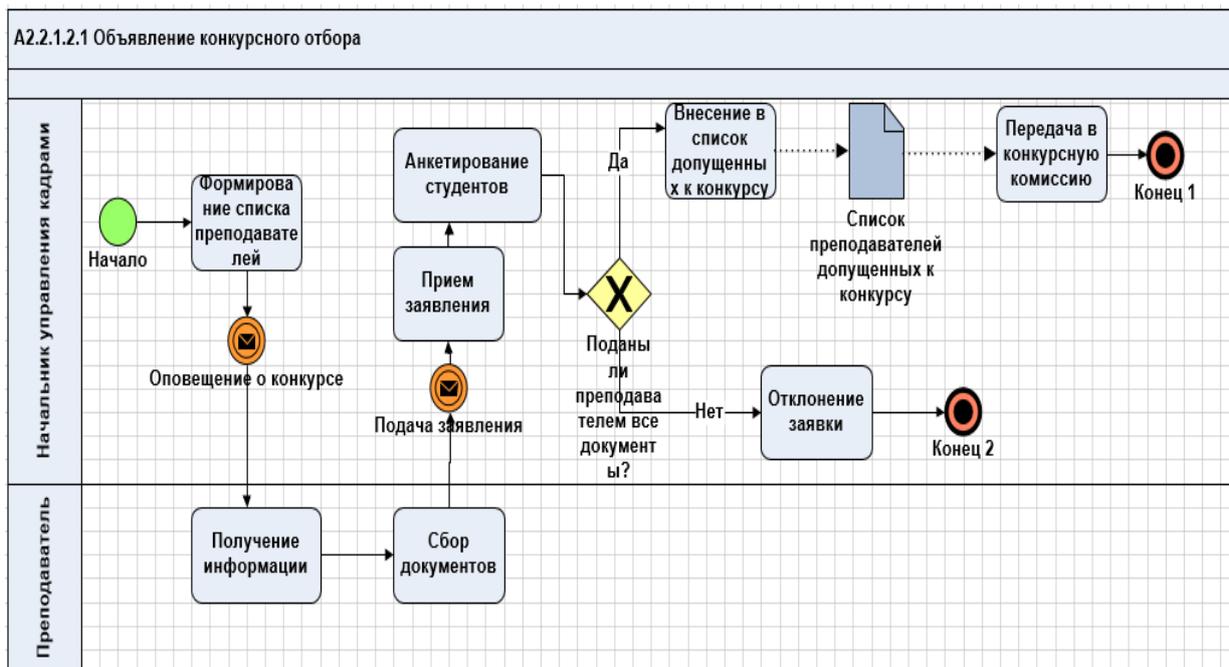


Рисунок 1 – Исполняемый бизнес-процесс «Объявление конкурсного отбора»

Второй этап – это публикация процесса на веб-портале, в процессе которой выявляются ошибки и после их исправления BPM-система готова к работе. Важно отметить, что запустить процесс в исполнение имеет право лишь владелец данного процесса. После публикации создается карта процесса (рисунок 3) и автоматически распределяются функции каждого участника, которые отображаются в личном профиле. Это позволяет каждому из участников в реальном времени отслеживать свои текущие задания и сроки их выполнения.

Данная операция ограничена по времени выполнения

Максимальный срок выполнения задачи

Точное значение Контекстная переменная

Дни: Часы: Минуты:

Информируемые при просрочке задачи

Рисунок 2 – Временной регламент задачи «Внесение в список допущенных к конкурсу»

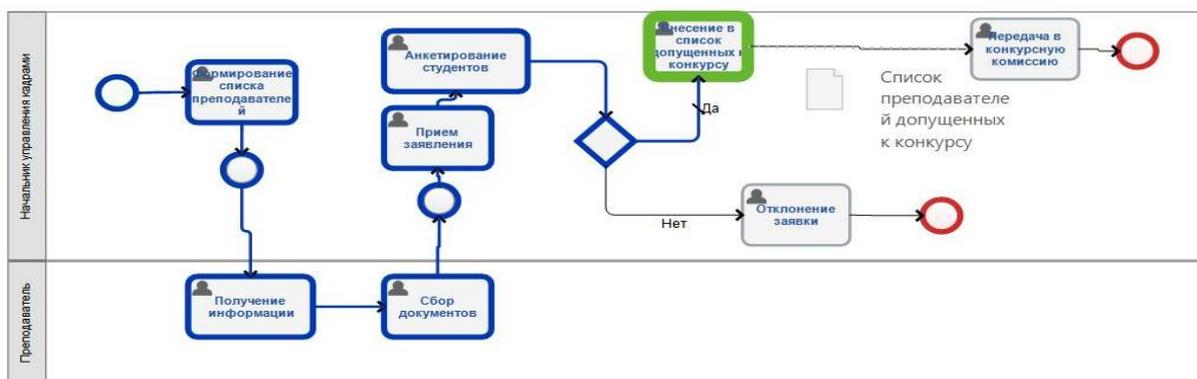


Рисунок 3 – Карта процесса «Объявление конкурсного отбора»

Одним из преимуществ ELMA является доступность карты процесса всем ее участникам, что позволяет наглядно отобразить весь процесс и следить за его исполнением. Применение исполняемых процессов при работе с нормативно-правовыми документами обеспечивает четкое выполнение должностных инструкций участниками процесса и контроль исполнительской дисциплины.

Список использованной литературы

- 1 Ахвердян, Э. Г. Процессный подход в управлении конкурсом на замещение вакантных должностей педагогических работников ВУЗов / Э. Г. Ахвердян, А. С. Плаксюк, В. В. Коваленко // Актуальные проблемы теории и практики современной экономической науки: матер. V междунар. научно-практич. конф. студентов и магистрантов. – Гомель: ГГУ им. Ф. Скорины, 2017. – С. 15-17.
- 2 Ахвердян Э. Г. 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: матер. II междунар. студ. симпозиума, Сочи, 2016.

М. А. БАШЛАК

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

Науч. рук. **А. А. Казущик,**

канд. экон. наук, доц.

ИНТЕРНЕТ-ТЕХНОЛОГИИ ПРИ ВЗАИМОДЕЙСТВИИ С ЦЕЛЕВЫМИ АУДИТОРИЯМИ НА РЫНКЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ БЕЛАРУСИ

Одним из инструментов повышения конкурентоспособности высших учебных заведений является использование ими современных технологий маркетинга. Сегодня это обязательное условие для успешного продвижения вузов на рынке образовательных услуг. Следует констатировать острый дефицит исследований белорусских авторов, посвященных особенностям современных маркетинговых технологий на рынке образовательных услуг Республики Беларусь, а также отсутствие научных работ по маркетингу в социальных медиа на рынке образовательных услуг Республики Беларусь.

Накопление человечеством большого количества знаний, переход к современным технологиям во всех сферах жизни, быстро развивающийся «цифровой мир» требует соответствующих изменений и в сфере образования. Модель экономического развития, основанная на использовании природных ресурсов или простом производстве, сегодня неотвратимо уходит в прошлое. Перспективной становится модель «экономики, основанной на знаниях». Именно она в ближайшие десятилетия будет отличать развитые

страны от слаборазвитых. Трансформация парадигмы экономического развития значительно снижает значение материально-ресурсной компоненты экономики в пользу компоненты образовательной.

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.

Применение различных подходов для продвижения вузов, обновление ассортимента предлагаемых образовательных услуг, подкрепленное маркетинговыми исследованиями с учетом спроса на рынке труда, организация эффективной рекламной деятельности и продвижение образовательных услуг в современных медиа являются главными мерами в повышении статуса образовательного учреждения и его конкурентоспособности на рынке.

Интернет сейчас является динамично развивающимся ресурсом в Республике Беларусь. Согласно данным Министерства связи Республики Беларусь, количество абонентов, имеющих широкополосный стационарный доступ в интернет, возросло на 60 000 и составило 2,96 млн. чел. Ширина внешних каналов интернет при этом составила 870 Гбит/с. Количество пользователей сети интернет на 100 человек населения составило 62,2 чел. Удельный вес домашних хозяйств, имеющих персональный компьютер достиг 61,3 % . В образовательном процессе вузов используется 28,5 тыс. компьютеров, из них 21,8 тыс. имеют доступ к сети Интернет.

В настоящее время реклама в интернете все еще недооценена белорусскими рекламодателями как инструмент, хотя с каждым днем все большее количество компаний осваивают это перспективное направление. Интернет-аудитория в Республике Беларусь растет, а значит, увеличивается и значимость сети Интернет как канала коммуникации. Уровень проникновения Интернета в Республике Беларусь составляет 63,1 %, при этом 66,9 % белорусов, использующих интернет, ежедневно подключаются к сети, т. е. являются регулярными интернет-пользователями.

При этом самыми активными пользователями сети является молодежь. Ежедневно в Интернет заходят 72 % белорусской молодежи в возрасте 16-19 лет и только 14 % тех, кому 50-59 лет. Наиболее часто жители Республики Беларусь выходят в сеть для общения в социальных сетях и поиска информации. Молодые пользователи, согласно статистике, больше всего интересуются онлайн-играми и образовательными ресурсами, а старшее поколение имеет такие предпочтения, как поиск информации и переписка по электронной почте. Из молодежи в возрасте 16–24 года, которая имеет доступ в Интернет, 94,7 % имеют привычку общаться в социальных сетях [1].

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).

Основой успешного SMM является, во-первых, детальное изучение аудитории социальной сети. Во-вторых, в крупных социальных сетях нужно выбирать свою целевую аудиторию. На это нужно много времени, но его расходы, как правило, возвращаются вниманием заинтересованных в образовательных услугах лиц. В-третьих, 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. Реклама в социальных сетях является очень эффективной в том случае, когда нужно проводить коммуникацию

с целевой аудиторией. В интернете можно отрегулировать показ по географическому или демографическому таргетингу, по таргетингу на образование и т. п.

Важным инструментом маркетинговых коммуникаций вузов сегодня выступает его веб-сайт, который служит все еще основным критерием при оценке активности учебного заведения в Интернете, улучшает конкурентоспособность вуза и его рейтинг. Образовательный сайт позволяет эффективно решать важные задачи, например такие, как продвижение образовательных услуг, улучшение имиджа вуза, коммуникация с научным и профессиональным сообществом, сопровождение образовательного процесса, углубление взаимоотношений с участниками образовательного рынка. Однако сайт не позволяет в полной мере изучать впечатление студентов и абитуриентов о высшем учебном заведении. Сайт – это больше информирование, чем общение.

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.

Список использованной литературы

1 Республика Беларусь – 2016: стат. ежегод. / ред. кол.: И. В. Медведева [и др.] / [Электронный ресурс] // Нац. стат. к-т Респуб. Беларусь. – Минск, 2018. – URL: <http://www.belstat.gov.by> (дата обращения: 02.02.2018)

Я. А. БОГДАН

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

Науч. рук. **И. В. Бабына,**

канд. экон. наук, доц.

СОПРОТИВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛА ВНЕДРЕНИЮ ИННОВАЦИЙ В ОРГАНИЗАЦИЮ

Любая организация находится в процессе непрерывных изменений, что помогает ей «выживать» в современных динамичных условиях. Большую популярность набирают инновации, которые способны повысить эффективность деятельности организации во множество раз. Однако инновации не возникают сами по себе. Они – результат деятельности человека, который находится либо внутри конкретной организации, либо результаты его труда становятся доступными и другим организациям. В связи с этим особое значение приобретает задача повышения инновационной готовности и способности персонала организации осуществлять впервые или воспроизводить (воспринимать) актуальную идею или инновацию с целью получения всех видов эффекта. Хорошо известно, что внедрение чего-то нового требует организационных изменений, включая, например, изменение процесса производства и трудовых операций, процесса принятия управленческих решений и т.д. Типовые производственные и административные ситуации заменяются новыми уникальными и творческими подходами, что требует перестройки каждого работника и его адаптации к новым условиям работы. Поэтому, как показывает практика, бесконфликтное внедрение в организацию инновационных изменений является скорее исключением, чем правилом [1].

Причины сопротивления инновациям в организации могут быть различны. Самую распространенную классификацию отрицательного восприятия нововведений предлагают Джон П. Коттер – ученый в области тайм-менеджмента и лидерства,

по исследования журнала «Bloomberg Businessweek» в 2001 году, и Леонард Шлезингер – автор научных трудов об изменениях и способах борьбы с ними:

- эгоистический интерес. Многие работники не хотят воспринимать инновации без личной выгоды результата их внедрения, большинство из них боятся личных потерь в результате введения инноваций;

- недопонимание целей внедрения инноваций и ее стратегии. Персонал может быть не информирован в полной мере о предназначении нововведений;

- нетерпимость к изменениям. Страх работников освоить новое в организации и нежелание менять стиль работы;

- разногласие в результатах осуществления нововведения. Несогласие работников с поставленными целями внедрения новшества.

На основе восприятия инноваций известный канадский бизнесмен, президент и владелец знаменитой компании Rogers Communications In Эдвард Роджерс выделил 5 групп работников по реакции на инновацию:

1 «Новаторы»: 2,5 % от коллектива, «генераторы идей», легко осваивают новое, предлагают свои идеи, выступают «за» инновации.

2 Ранние реализаторы: 13,5 % кадров, опираются на новаторов, оказывают влияние на других, реализуют новые идеи на практике, не имея своих.

3 «Предварительное большинство»: 34 % работникам требуется больше времени на осваивание нового.

4 «Позднее большинство»: 34 % осваивают инновации под давлением или в случае, если новое будет удовлетворять их собственные потребности.

5 «Коллеблющиеся»: 16 % сотрудников ориентированы на традиционные ценности, такие сотрудники, как правило, задерживают инновационное развитие всей компании.

По исследованиям Э. Роджерса следует отметить, что организация состоит в основном из третьей и четвертой группы, которым не свойственны инновации [2].

Другая классификация групп работников организации была предложена российскими учеными. Она включает в себя пять типов коллектива: «стадо» (коллектив, ведомый лидером; характерна минимальная коммуникация между сотрудниками), «стая» (коллектив распределяется по отношению к руководителю, существует напряженность в общении), «автобус» (сотрудники – временное сообщество, основное направление деятельности которого – это достижение конечной цели; коммуникация сведена к минимуму), «семья» (соотношение интересов руководителя и сотрудников, взаимоотношения дружеские), «улей» (коллектив как единый организм, сотрудники занимают должности в соответствии с их активной деятельностью, руководителями становятся лучшие). В типах коллектива «стадо» и «стая» реализация инноваций может быть краткосрочной и не получить должного развития. Типы «семья» и «улей» полностью восприимчивы к инновациям, а промежуточный тип «автобус» может успешно реализовать инновационные проекты.

В современных организациях, стремящихся к изменениям и развитию, персонал переживает каждодневные рабочие стрессы (которые руководство, к сожалению, не замечает и не отслеживает), связанные с изменением технологий, практики работы, с процессами реструктуризации и реинжиниринга. Персонал таких организаций находится под хроническим давлением необходимости приспособливаться к требованиям, которые постоянно изменяются. Ответная реакция на такое давление – острый или хронический стресс и снижение эффективности деятельности. В связи с этим, с точки зрения практики управления, очень важно посмотреть на характер и содержание стрессовых переживаний у персонала и их способность приспособливаться даже к небольшим, частным и специфическим организационным требованиям.

Таким образом, отказ от инноваций зависит от личностных установок персонала, а также от психологической составляющей каждого работника. Немаловажную роль

играет и мнение большинства окружающих кадров на работе, страх потерять больше, чем приобрести. Прежде чем вводить инновацию, руководителям организации следует подготовить персонал и правильно проинформировать о результатах новшества, а также замотивировать сотрудников не только принять инновации, но и выступать в качестве новаторов.

Перед руководством организации встает новая задача инициирования такой рабочей активности, которая бы способствовала формированию и развитию новых знаний, навыков и умений в новых условиях работы. В этом сможет помочь непрерывно совершенствующаяся система материальной и нематериальной мотивации, а также создание благоприятного психологического климата, обеспечение эффективных информационных потоков, проведение различного рода тренингов и пр. Рассмотренные выше классификации групп работников организации могут позволить сформировать трудовой коллектив таким образом, чтобы он способствовал его инновационному развитию. Для этого необходимо более подробно рассмотреть качества и характеристики людей, относящихся к той или иной группе, и использовать полученную информацию при наборе персонала организации.

Список использованной литературы

- 1 Иванова, Е.А. Управление изменениями: учеб. пособие / Е.А. Иванова. – М: МГУПС (МИИТ), 2014. – 167 с.
- 2 Дибров, А.М. Сопrotивление инновационному процессу и его преодоление на уровне организации [Электронный ресурс] / А.М. Дибров // Современные проблемы науки и образования. – 2013. – № 2. – 2018. – URL: <https://www.science-education.ru> (дата обращения: 27.01.2018).

А.С. БУЛАТОВА, Е. А. БАБОК

(г. Минск, Белорусский национальный технический университет)

Науч. рук. **Т.Ф. Манцерава,**

канд. экон. наук, доц.

ОСОБЕННОСТИ ПРОВЕДЕНИЯ РЕМОНТОВ ОБОРУДОВАНИЯ В ЭНЕРГЕТИКЕ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Энергетика – один из приоритетных видов экономической деятельности, которому принадлежит ключевая роль в стабильном развитии страны.

Стратегической целью развития энергетики является удовлетворение потребностей экономики и населения страны в энергоносителях на основе их максимально эффективного использования при снижении нагрузки на окружающую среду.

На первом этапе (до 2020 года) развитие топливно-энергетического комплекса будет нацелено на повышение энергоэффективности действующих ТЭЦ. Приоритетными задачами в этот период являются:

- реконструкция и модернизация действующих и замена выбывающих мощностей с внедрением инновационных энергоэффективных технологий;
- завершение модернизации нефтеперерабатывающих заводов и увеличение производства светлых нефтепродуктов с высокой добавленной стоимостью;
- формирование оптового электроэнергетического рынка Республики Беларусь;

В целях решения поставленных задач в энергетике Республики Беларусь предусматривается: внедрение парогазовых, газотурбинных и газопоршневых технологий для производства электрической и тепловой энергии; ввод в эксплуатацию 2 блоков

Белорусской АЭС суммарной мощностью порядка 2 400 МВт, строительство объектов на местных видах топлива; разработка и принятие Закона Республики Беларусь «Об электроэнергетике; обеспечение прозрачности затрат на всех стадиях производства, передачи (транспортировки), распределения и продажи энергии; [1].

Любое энергетическое оборудование в процессе работы теряет свои заявленные эксплуатационные характеристики. Восстановить ресурс оборудования позволяет техническое обслуживание и ремонт. Виды технического обслуживания и ремонтов: текущее ремонтное обслуживание (плановое техническое обслуживание и корректирующее ремонтное); профилактические работы (плановые ремонты по графику и ремонты по состоянию); реабилитация оборудования (модернизация и реконструкция).

Виды плановых ремонтов: капитальный, средний и текущий. Капитальный ремонт – исправность агрегата, ресурс всех деталей восстанавливается полностью. Средний ремонт – оборудование восстанавливается путем его исправления или замены ограниченной номенклатуры основных частей. Текущий ремонт – устраняется неисправность или заменяются отдельные быстроизнашивающиеся детали оборудования с целью обеспечения его работы с проектными технико-экономическими показателями до следующего планового ремонта. [2].

Таблица 1 – Подготовка объектов энергетики к работе

Вид оборудования	Факт 2016	План 2017	За 9 месяцев 2017		
			факт	в ремонте	% вып-я от года
Капитальный, средний ремонт энергетических котлов	39	33	24	7	72,73%
Капитальный, средний ремонты турбин	17	15	10	4	66,67%
Капитальный, средний ремонты водогрейных котлов	14	15	11	4	73,33%
Капитальный, средний ремонты паровых котлов	9	5	5	-	100%
Капитальный ремонт генераторов	21	17	8	8	47%
Капитальный ремонт силовых трансформаторов	8	5	3	2	60%
Капитальный ремонт выключателей 220-330 кВ	29	21	17	4	81%
Комплексный капитальный ремонт ПС 35-110 кВ	158	176	91	82	52%

Примечание: источник [3].

Условия, при которых должна осуществляться реконструкция и модернизация, определяются уровнем надежности, экономичности оборудования и изменением условий эксплуатации. Модернизация – изменение первоначальных конструктивных решений действующего оборудования в соответствии с новыми требованиями, обеспечивающими улучшение показателей работы, повышение, надежности, снижение энергетических и материальных затрат и трудовых ресурсов при эксплуатации, техническом обслуживании и ремонте. Реконструкция – комплекс конструктивных изменений для улучшения функционирования оборудования или для использования его по новому назначению путем значительных изменений, затрагивающих принципиальную сущность конструкции, компоновки и технологической схемы [2].

Надежность можно определить, как «свойство объекта сохранять во времени в установленных пределах значения всех параметров, характеризующих способность выполнять требуемые функции в заданных режимах и условиях применения, техническое обслуживание, хранения и транспортирования» [4].

Таблица 2 – О надежности оборудования за 9 месяцев 2017 года

РУП-обэнерго	Кол-во отказов в 2016 году за 9 месяцев)	Кол-во отказов в 2017 году (за 9 месяцев)	Изменение кол-ва отказов с соотв. периодом 2016 г. с начала года
1	22	3	4
РУП Брестэнерго	31/3	33/2	2/-1
РУП Витебскэнерго	17/1	17/4	0/3

Окончание таблицы 1

1	22	3	4
РУП Гомельэнерго	26/1	23/0	-3/-1
РУП Гродноэнерго	14/0	14/0	0/0
РУП Минскэнерго	61/2	32/0	-29/-2
РУП Могилевэнерго	11/0	10/0	-1/0
ГПО «Белэнерго»:			
Основные электростанции	59/4	34/2	-25/-2
Электросети	87/2	74/4	-13/2
Теплосети	3/1	3/0	0/-1
Станции среднего давления	11/0	18/0	7/0
ИТОГО	160/7	129/6	-31/-1

Примечание: источник [3].

За счёт проведения в 2016 году ремонтов оборудования уровень надёжности в 2017 году вырос, что говорит об эффективности проведения реконструкции и модернизации оборудования.

Таким образом, существует множество видов ремонтов, которые в той, или иной степени продляют срок эксплуатации оборудования, и возвращают его рабочие параметры немного ближе к изначальным.

Список использованной литературы

- 1 Презентация [Электронный ресурс]. –2017. – URL: <http://energo-cis.ru> (дата обращения: 01.02.2018).
- 2 Протокол [Электронный ресурс]. –2017. – URL: <http://www.economy.gov.by> (дата обращения: 01.02.2018)
- 3 Оборудование [Электронный ресурс]. –2017. – URL: <https://studopedia.ru> (дата обращения: 01.02.2018).
- 4 ГОСТ [Электронный ресурс]. –2017. – URL:<http://www.newengineer.ru> (дата обращения: 01.02.2018).

М. В. БРЕЛЬ

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

Науч. рук. **Н. П. Драгун**

канд. экон. наук, доц.

ТИМБИЛДИНГ КАК ИНСТРУМЕНТ СНИЖЕНИЯ ТЕКУЧЕСТИ КАДРОВ НА ПРЕДПРИЯТИИ (НА ПРИМЕРЕ ОАО «САЛЕО-ГОМЕЛЬ»)

В ОАО «САЛЕО-Гомель» текучесть кадров в 2016 году составила 16,3 %. Этот показатель не критичен, однако его необходимо снижать. Это связано с тем, что 77 % процентов от численности уволенных работников предприятия составляют работники, которые уволились по собственному желанию.

Аналитиками rabota.ua было проведено исследование на тему основных причин, вынуждающих персонал искать новое место работы. Основной причиной смены работы является низкая заработная плата. Также важными причинами увольнения работников по собственному желанию является отсутствие профессионального роста, слабая мотивированность в работе, когда работа перестала приносить удовольствие, сложные отношения с руководством и коллегами, а также плохие условия труда [1].

На отечественных предприятиях Республики Беларусь, в частности в ОАО «САЛЕО-Гомель», недостаточное внимание уделяется отношениям в коллективе. Хороший психологический климат в коллективе очень важен: повышается производительность труда работников, мотивированность персонала к качественному труду,

практикуется взаимовыручка и взаимопомощь сотрудников, повышается командная эффективность. Таким образом, для снижения текучести кадров в ОАО «САЛЕО-Гомель» необходимо обратить внимание и улучшить взаимоотношения между сотрудниками. Одним из методов улучшения психологической обстановки в коллективе, повышения командной эффективности является тимбилдинг.

Для реализации данного мероприятия в ОАО «САЛЕО-Гомель» необходим тренер для проведения тимбилдинга. Для этого в штат предприятия необходимо принять компетентного психолога, который сможет проводить занятия с персоналом. Годовые затраты, связанные с наймом и работой психолога, составят 4 280,4 руб. Стоит отметить, что у предприятия нет необходимости работы психолога на полную ставку, достаточно будет работы квалифицированного специалиста на 0,5 ставки, а именно 4 часа в день.

В каждом подразделении занятия тимбилдингом будут проходить 1 раз в месяц в определённый день недели. Длительность занятий составит 40 минут. Этого будет достаточно, чтобы получить эффект от тимбилдинга, при этом такие занятия не успеют надоесть. Однако эти занятия будут проходить после рабочего дня. Чтобы не вызвать негативные последствия со стороны работников, данное время будет оплачиваться работникам по средней заработной плате предприятия. Годовые затраты на оплату дополнительного рабочего времени в год для работников ОАО «САЛЕО-Гомель» составят 29678,4 руб. Совокупные затраты на реализацию мероприятия составят 33958,8 руб.

Численность уволившихся по собственному желанию должно снизиться на 34 % при реализации мероприятия. Однако для достижения такого результата недостаточно реализации одного мероприятия по проведению тимбилдинга, поэтому предположим, что данный показатель снизится на 25 %. Таким образом, экономия затрат будет происходить за счёт снижения затрат на поиски работников, затрат на обучение работников, отсутствия потерь выработки за время отсутствия работника. Так, экономия затрат при реализации мероприятия составит 39503,2 руб.

Таким образом, годовой экономический эффект от применения тимбилдинга составит 5,544 тыс. руб. Исходя из проведённых расчетов, в результате регулярного проведения тимбилдинга в ОАО «САЛЕО-Гомель» текучесть кадров снизится на 3,1 %. Экономический эффект составит 5,544 тыс. руб. Однако при реализации данного мероприятия будут получены и другие положительные эффекты. Так, тимбилдинг повышает сплочённость коллектива, благодаря которой повышается производительность труда, а также возрастает качество самой работы. Также хорошие отношения в коллективе повышают удовлетворённость персонала собственной работой.

Список использованной литературы

1 Пашкина, Т. Почему они увольняются? Результаты опроса / Т. Пашкина // Платформа ПроHR [Электронный ресурс]. – 2018. – URL: <https://prohr.rabota.ua> (дата обращения: 28.01.2018).

Н. И. ГАВРИЛОВА

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

Науч. рук. **О. В. Пугачёва**

канд. экон. наук, доц.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЭКОНОМЕТРИЧЕСКИХ МОДЕЛЕЙ ДЛЯ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ

Финансовая безопасность предприятия заключается в его способности даже в условиях экономической нестабильности поддерживать основную стратегию развития.

Достичь такой безопасности можно при финансовой стабильности и независимости, грамотной защите финансовых интересов [1, с. 99]. Оценим финансовую безопасность организации с помощью эконометрической модели.

Для реализации модели в качестве зависимой переменной примем величину чистой прибыли организаций в Республике Беларусь. В качестве переменных, влияющих на величину чистой прибыли (y), выберем следующие показатели в млрд. руб.: долгосрочные обязательства (x_1), краткосрочные обязательства (x_2), краткосрочные активы (x_3), долгосрочные активы (x_4). Выбор данных переменных обусловлен тем, что они позволяют выявить степень влияния отдельных статей бухгалтерского баланса на финансовый результат деятельности организации. В данном исследовании используются данные за 2000 – 2015 гг., которые приводятся в таблице 1.

Таблица 1 – Исходные данные для построения регрессионной модели

Год	Y	x_1	x_2	x_3	x_4
2000	797	1761,1	5052,8	8209	42817
2001	1101	3072,3	8138,8	13242	54255
2002	987	4774,6	11113,4	18535	69137
2003	1254	6956,4	13745,6	24462	90084
2004	3810	9795,8	17962,5	32157	109254
2005	6400	12528,9	21019,5	41666	115366
2006	7931	18382,8	25954,9	54803	145229
2007	9010	27659,0	31862,0	73175	172581
2008	15254	38168,5	38647,5	97266	202723
2009	10815	58243,3	49012,2	120309	237620
2010	13607	75880,6	57785,2	139733	295458
2011	39671	157992,2	140188,0	294647	629642
2012	70926	215553,9	182686,3	360044	930441
2013	40850	288996,4	241251,8	465843	1157768
2014	43361	378611,5	284048,2	544276	1304060
2015	25883	567901,3	353099,3	691546	544276

Примечание: источник: [2].

Анализ матрицы коэффициентов парной корреляции показывает, что зависимая переменная y (чистая прибыль) имеет наиболее тесную связь с долгосрочными активами (x_4), с показателями краткосрочные обязательства (x_2) и краткосрочные активы (x_3). Однако факторы (x_2) и (x_3) тесно связаны между собой, что свидетельствует о наличии мультиколлинеарности. Из этих двух переменных оставляем переменную (x_2).

Таким образом, для построения модели будем использовать показатели краткосрочные обязательства (x_1) и долгосрочные активы (x_2). В результате построения уравнения множественной линейной регрессии получаем следующие результаты (рисунок 1).

Регрессионная статистика	
Множественный R	0,883386
R-квадрат	0,78037
Нормированный R-квадрат	0,746581
Стандартная ошибка	10271,96
Наблюдения	16

Рисунок 1 – Таблица вывода итогов

Полученное значение коэффициента детерминации показывает, что около 78 % вариации зависимой переменной учтено в модели и обусловлено влиянием включенных факторов. Результаты дальнейших расчетов приводятся на рисунках 2 и 3.

Дисперсионный анализ						
	<i>df</i>	<i>SS</i>	<i>MS</i>	<i>F</i>	<i>Значимость F</i>	
Регрессия	2	4873705772	2436852886	23,09525465	5,26009E-05	
Остаток	13	1371670848	105513142,1			
Итого	15	6245376620				

Рисунок 2 – Дисперсионный анализ модели

Значение F-критерий Фишера равно 23,09, а его табличное значение составляет 3,80. Поскольку $F_{\text{расч}} > F_{\text{табл}}$, то уравнение регрессии можно признать адекватным.

	<i>Коэффициенты</i>	<i>Стандартная ошибка</i>	<i>t-статистика</i>	<i>P-Значение</i>	<i>Нижние 95%</i>	<i>Верхние 95%</i>
Y-пересечение	1587,492302	3556,608407	0,446350039	0,662688818	-6096,093025	9271,077629
Краткосрочные обязательства	-0,004328111	0,044222768	-0,097870652	0,923527916	-0,099865592	0,09120937
Долгосрочные активы	0,044694711	0,012050724	3,708881907	0,002625219	0,018660705	0,070728716

Рисунок 3 – Оценка модели с помощью t-критерия Стьюдента

Поскольку значение t-критерия Стьюдента по модулю для переменной (x_1) равно 0,0970, а для переменной (x_2) – 3,708, то после сравнения их с табличным значением равным 2,1604, можно сделать вывод о том, что коэффициент регрессии при переменной (x_2) является значимым, а коэффициент при (x_1) – не значим.

Продолжив расчеты можно получить уравнение парной линейной регрессии для значимой переменной $\hat{y} = 1567,0508 + 0,043697x_1$, которое показывает, что при изменении величины долгосрочных активов на 1 млрд. руб., произойдет увеличение чистой прибыли на 0,043697 млрд. руб.

Проведенные расчеты раскрывают возможности использования эконометрического моделирования для анализа финансовой стабильности организации, что в свою очередь обеспечивает финансовую безопасность организации.

Список использованной литературы

- 1 Бланк, И.А. Управление финансовой безопасностью предприятия / И.А. Бланк. – К.: Эльга, 2013. – 776 с.
- 2 Финансы организаций: Нац. стат. к-т [Электронный ресурс]. – 2018. – URL: <http://www.belstat.gov.by> (дата обращения: 15.01.2018).

А. О. ГАЙКОВА

(г. Гомель, Гомельский государственный
технический университет имени П. О. Сухого)
Науч. рук. **Н. П. Драгун**,
канд. экон. наук, доц.

ОРГАНИЗАЦИОННАЯ КУЛЬТУРА КАК ИНСТРУМЕНТ ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ

Каждое предприятие или организация является сложным механизмом, основой жизненного потенциала которой является организационная культура. Данная культура определяет то, ради чего люди стали членами организации, какую цель они

преследуют, на каких принципах построена работа организации/предприятия, что является положительным или отрицательным фактором в их деятельности.

Влияние организационной культуры на инновационную активность организаций стало активно изучаться с 90-х гг. XX в. в трудах отечественных и зарубежных ученых. В настоящее время организационная культура рассматривается как мощный стратегический инструмент, позволяющий ориентировать все подразделения организаций и отдельных лиц на общие цели, мобилизовать инициативу сотрудников, обеспечивать лояльность и облегчать общение.

Целью исследования автора является анализ организационной культуры филиала «Гомельская ТЭЦ», выявление основных факторов, оказывающих на нее влияние, а также определение основных направлений по совершенствованию организационной культуры организации. Достигнув данной цели можно будет оценить значимость организационной культуры на предприятии и определить факторы, влияющие на ее.

Существует множество методик анализа организационной культуры предприятия. В настоящем исследовании анализ культуры произведен с помощью данных проведенного анкетирования, которое позволило выявить: тип организационной культуры по методике Камерон К. и Куинн Р. [1, с. 74]; уровень, на котором находится анализируемая организационная культура на основе экспресс-диагностики [2]; удовлетворённость работников по методике А.В. Батрашева. [3, с. 103].

Результаты анкетирования и проведенный корреляционный анализ ответов позволяет сделать следующие выводы:

– исследуемое предприятие имеет организационную культуру смешанного типа, в каждом анализируемом подразделении определен свой уровень и тип организационной культуры, однако наблюдается общность ценностных установок, приоритет общекомандных целей и взаимодополняемость членов коллектива;

– уровень организационной культуры в 3 подразделениях из 6 имеет высокий уровень и в 3 подразделениях средний уровень, однако имеются недостатки, которые требуют внимания со стороны руководства. На предприятии наблюдается высокий уровень культуры в секторах «работа», «управление» и «мотивация». Недостаточное внимание уделено сектору «коммуникация», поэтому в данном секторе наблюдается низкий коэффициент корреляции. Также на предприятии наблюдается корреляционная связь между поощрением непосредственного обращения к руководству и имеющимися должностными инструкциями, что свидетельствует о том, что обращение к руководству регламентировано внутриорганизационными правилами и не допускаются дружеских отношений между сотрудником и его руководителем;

– уровень удовлетворенности трудом сотрудников находится на среднем уровне, однако, в некоторых подразделениях наблюдается низкая удовлетворённость, которая связана с неудовлетворенностью работников их непосредственным руководителем и коммуникациями, налаженными в коллективе.

Проанализировав анкеты руководителей, можно сделать вывод о том, что формирование и изменение организационной культуры происходит под влиянием многих факторов, которые находятся во взаимосвязи друг с другом и могут быть как в сильной, так и в слабой зависимости. Например, по результатам проведенного исследования можно сделать вывод о том, что на уровень организационной культуры оказывает сильное влияние на тип культуры (предполагается, что с увеличением уровня культуры ее тип измениться и будет основываться на более слабом контроле и подчинённости) и удовлетворённость сотрудников влияет на уровень организационной культуры (чем больше удовлетворённость сотрудника, тем выше уровень организационной культуры).

На основе анализа всех анкет сотрудников можно сделать вывод о том, что имеется сильная корреляционная зависимость между такими факторами, как поощрение двухсторонней коммуникации и бесперебойное получение внутрифирменной информации;

тип культуры и удовлетворённость; нововведения и дисциплинарные меры в исключительных ситуациях; между хорошим взаимоотношением друг с другом и кооперацией; удовлетворённость предприятием и удовлетворённость профессиональной компетенцией начальника, также на удовлетворённость сотрудника предприятием, помимо профессиональной компетенции начальника, влияют и такие факторы как условия труда, слаженность действий работников.

Проведенное автором исследование позволило установить барьеры в создании эффективной организационной культуры:

- слабо выраженные ценности организации;
- низкая сплоченность коллектива;
- отсутствие эффективных вертикальных коммуникаций в организации;
- недостаточная удовлетворённость сотрудников;
- неэффективный стиль управления.

Для решения проблем, выявленных в ходе исследования, предлагается: внедрение системы управления конфликтами, проведение кооперативов для сплочения трудового коллектива, создание корпоративного кодекса, посещение сотрудниками, занимающими руководящие должности, тренинга «Коуч», а также совершенствование стиля руководства начальников подразделений в соответствии с рекомендациями, основанными на теориях Фидлера, Херси-Бланшара и Врума-Йеттона.

Реализация данных мероприятий позволит снизить напряженность, связанную с работой и взаимоотношениями в коллективе, повысить уровень организационной культуры; уменьшить неудовлетворенность организацией трудовой деятельности, также сократить неудовлетворенность условиями труда и число конфликтов, происходящих на 1 работника; повысить производительности труда.

Список использованной литературы

1 Камерон, К. Диагностика и изменение организационной культуры / К. Камерон, Р. Куинн; пер. с англ. под ред. И. В. Андреевой. – СПб: Питер, 2008. – 320 с.

2 Васильева, В.Л. Из опыта применения экспресс-диагностики корпоративной культуры/ В.Л. Васильева // VII междунар. научная-практич. конф. «Корпоративна культура организации XXI столетия»: сб. науч. статей; под ред. С. В. Ковалевского. – 26–28 мая 2010 г. – Краматорск: ДДМА, 2010. – С.74-78.

3 Батаршев, А.В. Диагностика профессионально важных качество / А.В. Батаршев, И. Ю. Алексеева, Е. В. Майоров. – СПб.: Питер, 2007. – 192 с.

А. А. ГАРЕЛЕНКО

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

Науч. рук. **Н. П. Драгун,**

канд. экон. наук, доц.

СТИЛИ И МЕТОДЫ РУКОВОДСТВА И ИХ ВЛИЯНИЕ НА ОРГАНИЗАЦИОННОЕ ПОВЕДЕНИЕ СОТРУДНИКОВ (НА ПРИМЕРЕ ОАО «ГЛЗ «ЦЕНТРОЛИТ»)

Любая организация представляет собой сложную систему и достижение максимальной эффективности её деятельности возможно лишь при условии профессионально «правильно» избранного пути руководства персоналом. Несмотря на обостренное и достаточно длительное внимание теоретиков управления и менеджеров к данной проблеме, нельзя сказать, что существует однозначно правильный метод. Успешное руководство требует учета постоянно меняющихся условий жизни и деятельности людей, степени осознания ими себя как личностей, уровня их образованности,

информированности. Одной из важнейших характеристик деятельности руководителя является стиль его руководства.

Под стилем руководства понимается совокупность наиболее часто применяемых менеджером-руководителем принципов и методов управления. Это поведение руководителя по отношению к подчиненным, которое выражается в том, какими способами руководитель, выполняя свои функции, побуждает коллектив к инициативному и творческому выполнению возложенных на него задач, а также как руководитель контролирует деятельность подчиненных. Поэтому актуальность данной темы обусловлена существующей необходимостью выбора такого стиля управления, который сможет влиять не только на эффективность деятельности организации в целом, но и на социально-психологический климат в коллективе.

Объектом данного исследования является ОАО «ГЛЗ «Центролит». Данное предприятие является крупнейшим предприятием Беларуси, специализирующемся на производстве литых изделий из серого и высокопрочного чугуна.

Для выявления стиля руководства и его влияния на организационное поведение сотрудников было решено провести анкетирование среди сотрудников административно-управленческого персонала, а именно: бухгалтерского отдела, финансового отдела, отдела маркетинга, экономического отдела и отдела сбыта. Для определения стиля руководства на предприятии ОАО «ГЛЗ «Центролит» была использована методика на основе мнения трудового коллектива (методика В.П. Захарова и А.Л. Журавлева) [1, с. 389-394]. Помимо основного, было проведено анкетирование для определения социально-психологического климата коллектива по методике О.С. Михалюк и А.Ю. Шалыто [2]. Данная методика позволяет выявить эмоциональный, поведенческий и когнитивный компоненты отношений в подразделении. И последнее анкетирование заключалось в анализе удовлетворенности работой сотрудниками организации [3, с. 182-184].

При анализе результатов данных опросов было выявлено, что наиболее распространёнными стилями управления на предприятии являются коллегиальный (демократический) и директивный (авторитарный). В целом можно сказать, что большинство сотрудников удовлетворены сложившимися стилями управления в их отделах. Однако в некоторых случаях при проведении анализа видно, что некоторые руководители используют конкретный стиль управления, что является негативным моментом, так как каждый руководитель должен применять различные методы управления, в зависимости от ситуации. Такое положение дел привело к общей неудовлетворённости сотрудников своей работой, а также ухудшению психологического климата, что может отрицательно сказаться на работе. Поэтому, для улучшения условий работы сотрудников, а следовательно и улучшения их работоспособности, требуется проводить корректировку. Помимо этого наблюдается неудовлетворение отдельными составляющими. Например, большинство сотрудников не видят дальнейшей перспективы роста карьеры на предприятии, что отрицательно сказывается на их эффективности. Также на предприятии наблюдаются неудовлетворительные условия труда и низкая мотивация, что также в значительной мере снижает эффективность сотрудников. В связи с этим были предложены некоторые мероприятия:

1 Поскольку было выявлено, что у некоторых руководителей отсутствует гибкость при использовании различных методов и стилей управления, необходимо провести мероприятие, направленное на изменение стиля руководства. Это позволит добиться наибольших результатов работы руководителя, а также повысить производительность труда работников. Для выявления необходимых изменений были использованы три модели: модель Фидлера, модель теории жизненного цикла Херси-Бланшара и модель Врума-Йетона. Применение данного мероприятия позволит решить проблему, которая заключается в том, что сотрудники не вполне довольны стилем и методами управления

со стороны руководства. В конечном счете, это положительно скажется на удовлетворенности сотрудников своей работой и социально-психологическом климате, так как в некоторых отделах, таких как отдел маркетинга, сбыта и экономическом отделе, наблюдается недовольство сотрудников методами управления со стороны начальства.

2 Анализ показал, что у работников отсутствует стимул к работе, так как они не видят дальнейших перспектив развития на предприятии. Поэтому, дабы увеличить их мотивацию, предлагается создать социальные пакеты. При внедрении социального пакета по принципу «кафетерий» сотрудник выбирает льготы, исходя из своих потребностей. И как бы часто и бессистемно не менялись эти потребности, человек получает возможность их удовлетворить. В завершение можно сказать, что данное мероприятие заметно улучшит производительность труда сотрудников, что, в конечном счете, может в значительной степени повлиять на работу предприятия в целом. Помимо этого данное мероприятие поспособствует снижению коэффициента текучести кадров, что положительно скажется на работе, как подразделения, так и предприятия в целом.

3 Также, для того, чтобы сотрудники были уверены, что они могут добиться карьерного роста, предлагается создать программу карьерного роста. Управление карьерой персонала состоит из комплекса мероприятий, реализуемых отделом кадров организации. Для каждого сотрудника планирование карьеры будет носить индивидуальный характер, так как такой план должен учитывать все слабые и сильные стороны работника, а также его индивидуальные особенности. Таким образом, данное мероприятие позволит увеличить мотивацию сотрудников и повысит удовлетворенность работой в целом.

Список использованной литературы

1 Психологические тесты для профессионалов/ авт.-сост Н.Ф. Гребень. – Минск: Современ. Шк., 2007. – 496 с.

2 Экспресс-методика по изучению социально-психологического климата в первичном подразделении организации (О.С. Михалюк и А.Ю. Шальто) [Электронный курс]. – 2018. – URL: <http://psylist.net> (дата обращения: 13.11.2017).

3 Практикум по психологии менеджмента и профессиональной деятельности / под ред. Г.С. Никифорова, М.А. Дмитриевой, В.М. Снеткова. – СПб.: Речь, 2001. – 448с.

П. П. ГЛУШАКОВА

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

Науч. рук. **И. В. Бабына,**

канд. экон. наук, доц.

ПРОЕКТ СОЦИАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА «ШКОЛА ТУРИЗМА ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ»

Согласно социологическому опросу, наибольший интерес у студентов ГГУ им. Ф. Скорины как целевой группы вызывает сфера туристического бизнеса. Поэтому в качестве проекта развития социального предпринимательства нами предлагается проект создания Школы туризма ГГУ им. Ф. Скорины (далее – школы туризма). Настоящий проект предполагает открытие школы туризма. Предлагаемая бизнес-идея состоит в открытии школы туризма в г. Гомеле для тех, кто хочет открыть свое туристическое агентство или изучать работу на рынке туризма более подробно. Благодаря многообразию стилей, уникальным методикам преподавания, каждый человек может овладеть возможностью открытия бизнеса.

Миссия проекта школы туризма: приобщение к туризму, содействие становлению и развитию личности в сфере туризма, популяризация и пропаганда туризма.

Цель проекта: предоставление услуг по обучению туризму, организация досуга

молодежи, патриотическое воспитание, формирование здорового образа жизни.

Целевая аудитория: студенты ГГУ им. Ф. Скорины, студенты других высших учебных заведений г. Гомеля, школьники ставшего школьного возраста.

Направление деятельности: Согласно ОКЭД «Услуги в сфере образования» – код 80424 «Прочее образование для взрослых и прочее образование, не включенное в другие группировки». Данный вид деятельности не требует специального лицензирования.

Организационно-правовая форма открываемого предприятия – унитарное предприятие.

Учредитель – УО ГГУ им. Ф. Скорины.

Полное наименование: УП «Школа туризма ГГУ им. Ф. Скорины».

Основной целью деятельности предприятия является содействие его членов в осуществлении деятельности, направленной на повышение культурного уровня населения, приобщение к туризму, содействие становлению и развитию личности в сфере туризма, содействие эффективному развитию туризма, а также в иных целях, направленных на достижение общественных благ.

Конкурентные преимущества проектируемого предприятия: профессиональные преподаватели (преподаватели ГГУ им. Ф. Скорины; приглашённые опытные руководители турфирм; выпускники ГГУ им. Ф. Скорины, работающие в данном направлении), работающие по специальной программе; ежемесячные тематические вечеринки; проводится авторский тренинг «Эффективные продажи в туризме», семинары по различным аспектам туристической деятельности; возможность участия в международных конкурсах; возможность членства в туристических общественных организациях.

Ресурсное обеспечение проекта. Предполагается использовать уже имеющуюся ресурсную базу университета, в т.ч. аудиторный фонд. Также предлагается использовать хорошо оборудованные спортивные городки на территории г. Гомеля, где возможно проводить курсы туристической подготовки для различных категорий граждан (как для школьников, так и для студентов).

Программа школы туризма: (1) теоретическая часть – 72 часа; (2) учебно-практические выезды – 4 раза, каждый продолжительностью 1 день; (3) учебно-тренировочный поход. Содержание теоретической части программы:

– правовые основы в туристической сфере (органы государственного управления туристической отраслью в Республике Беларусь, закон Республики Беларусь о туризме, сертификация и стандартизация в туризме, договор на оказание услуг в туризме, страхование, оформление и получение виз);

– основные направления развития туризма в Беларуси (обычаи и обряды Республики Беларусь, въездной и внутренний туризм (усадебный, замки, исторические ценности Республики Беларусь), санаторно-курортный туризм, промышленный туризм;

– практические основы работы менеджера по туризму (тонкости продаж туров; системы он-лайн бронирования туров ведущих туроператоров, логика поиска и подбора туров; бронирование отелей и авиабилетов; особенности курортов и отельной базы; экскурсионные автобусные туры);

– развитие навыков успешных продаж (типы клиентов, особенности работы с ними, особенности общения с клиентом по телефону, определение потребностей клиента, убеждение и презентация турпродукта, возражения и работа с ними).

Рекламные мероприятия. Для успешного выхода бизнес-школы туризма на рынок необходимо провести ряд маркетинговых мероприятий, связанных с рекламой. Главной целью рекламной компании школы является информирование потенциальных потребителей о возникшей у них возможности культурно и спортивно развивающего времяпрепровождения рядом с домом, с перечнем предлагаемых услуг, с указанием уникальных достоинств. Наиболее выгодными будут такие виды рекламы, как распространение рекламных буклетов, реклама в печатных изданиях, визитные карточки, реклама

в Интернет: официальный сайт, группа в социальной сетях (vk, facebook), реклама на радио, растяжки. Также необходима вывеска школы туризма, расходы на которую тоже будут отнесены на маркетинговые затраты.

Расчет стоимости обучения (таблица 1). Стоимость обучения за полный курс обучения в школе туризма – 220 руб.

Таблица 1 – Расчет стоимости обучения в школе туризма

Показатели	Расчет	Сумма, руб.
Расходы на оплату труда – всего		1340
– административного персонала		500
директора (0,75 ставки)		250
бухгалтера (0,25 ставки)		85
методиста (0,5 ставки)		165
– профессорско-преподавательского состава	120 часов × 7 руб./ч	840
Отчисления на социальные нужды	1340 × 0,346	464
Прочие расходы		100
Итого расходы		1904
Плановая прибыль (10 % рентабельность)	1904 × 0,1	190
Налог по УСН	2094 × 0,05/0,95	110
Стоимость услуг – всего		2204
Стоимость услуги на 1 чел. (минимальная группа – 10 чел.)	2204/10	220

Координация деятельности предприятия: деканат экономического факультета ГГУ им. Ф. Скорины осуществляет управление проектом и оценку деятельности исполнителей. Исполнителями проекта являются кафедра физкультуры и спорта, кафедра экономики и управления, в рамках которых осуществляется подготовка специалистов в области менеджмента и туризма. Соисполнители – исторический факультет и факультет иностранных языков. Исполнители проектов отчитываются перед Ректоратом ГГУ. Результаты реализации проекта при необходимости могут быть подвержены независимой (общественной) экспертизе, которая проводится на договорной основе независимой организацией, обладающей необходимым опытом оценки реализации программ. Ректорат ГГУ следит за исполнением проекта в рамках контрольной деятельности, предусмотренной Уставом ГГУ и иными нормативными правовыми актами органов государственного управления.

Результаты обучения в школе туризма: участники получают аттестацию Национального агентства по туризму, дающую право официально работать по специальности «Инструктор-проводник спортивно-оздоровительного туризма», получают практические навыки организации туристических походов и экскурсий по стране и опыт создания заграничных туров, а также навыки поведения в экстремальных ситуациях на природе, и в зарубежных странах.

А. А. ГОСПОДАРЕВА

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

Науч. рук. **А. П. Геврасёва,**

канд. экон. наук, доц.

МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИССЛЕДОВАНИЙ МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ НА ВНЕШНИХ РЫНКАХ

Термин «международное маркетинговое исследование» обозначает сбор, анализ и представление информации о четко поставленной проблеме, связанной с функционированием предприятия на внешних рынках.

Область маркетинговых исследований как статистическая наука была инициирована Артуром Нильсеном вместе с созданием компании ACNielsen Company в 1923 году.

Среди зарубежных авторов XX века при изучении методических основ маркетинговых исследований можно выделить труды Ф. Котлера «Маркетинг. Менеджмент. Анализ, планирование, внедрение, контроль», в которых описан опыт многолетней работы автора концепции социально-ответственного маркетинга, систематизированы разнообразные направления и методы маркетинга и маркетинговых исследований, учтен опыт рыночных изменений в 90-е годы и рассмотрены перспективы развития маркетинга в XXI веке [1, с. 123]. Более подробная классификация методов маркетинговых исследований и анализа внешних и внутренних процессов бизнеса приведены в работе Черчилль Г. А. «Маркетинговые исследования», в которой дается характеристика мира потребителей и конкурентов, рыночной среды и анализа неформализуемой информации [2, с. 19].

Существенный вклад среди отечественных российских учёных в теорию и практику проведения маркетинговых исследований внёс Голубков Е.П., который в работе «Маркетинговые исследования: теория, методология и практика» рассматривает теоретические и методологические вопросы исследований, а также результаты их практической реализации [3, с. 69].

Ф. Котлер, Е. П. Голубков, Г. А. Черчилль в своих работах приводят результаты исследований, проводившихся в 1984, 1991 и 1994 годы среди 798, 599 и 435 американских компаний соответственно. Каждый из этих отчетов по отдельности дает общее представление об американском рынке маркетинговых исследований в 1980-1990 гг.

По мере того как стали доступны передовые западные разработки маркетинговых технологий, отечественные субъекты хозяйствования начали активно их использовать. Однако копирование зарубежного опыта, как показала практика, было неоправданным. Поэтому отечественным специалистам для получения эффективного результата приходилось регулировать методы под свою ситуацию, учитывая, что маркетинговые исследования должны выполняться максимально прицельно и эффективно под текущие задачи конкретной организации. Наибольшее применение на отечественных предприятиях получили методы SWOT-анализ, PEST-анализ, модель Портера, ABC-анализ и др.

Главная задача исследования зарубежных рынков – попытка выделить из числа потенциальных потребителей такую целевую группу, которая при определенных коммерческих усилиях экспортера легче и быстрее по сравнению с другими группами станет покупателем предлагаемой продукции. Отличия между маркетинговыми исследованиями внутренних и внешних рынков связаны с содержанием и структурой маркетингового исследования. Проводимое на внешних рынках маркетинговое исследование, как правило, состоит из двух крупных блоков – исследования рынка и исследования потенциальных возможностей организации, которые можно конкретизировать, выделив в каждом из блоков более узкие прикладные задачи.

В процессе маркетинговых исследований используется широкий спектр методов. Методы маркетинговых исследований – это приёмы, процедуры и операции эмпирического, теоретического и практического изучения и анализа маркетинговой среды, в которой существует предприятие. Существуют различные критерии классификации методов маркетинговых исследований, среди которых: по месту проведения (полевые и кабинетные методы исследования рынка); по охвату рынка (сплошные и выборочные исследования); по способу получения информации (опрос, наблюдение, эксперимент, имитационное моделирование, метод экспертных оценок); по регулярности привлечения аудитории (случайная выборка и аксесс-панель) [4, с. 53].

Следовательно, для отечественных организаций важен комплексный подход к анализу маркетинговой деятельности, который будет зависеть от цели и задач предприятия, и может быть направлен на исследование рынка в целом, изучение поведения

потребителей, самого товара, конкурентного окружения, поставщиков и партнеров, цен, каналов и методов стимулирования сбыта, исследование продаж и аудит розничной торговли, рекламы и рекламных мероприятий. Провести маркетинговое исследование предприятие может двумя способами: самостоятельно или обратившись в специализированную компанию. Как правило, на крупных предприятиях есть собственный отдел маркетинга, который и занимается исследованиями в соответствии с задачами, поставленными руководством.

На первый взгляд, самостоятельные исследования выглядят привлекательнее, хотя бы с точки зрения экономии. Для получения объективной картины не всегда достаточно кабинетных исследований, а значит, придется тратить силы, время и средства на полевые работы. Что касается объективности исследования, проводимого силами предприятия, то ее вполне можно поставить под сомнение, поскольку отношение сотрудников может быть как умышленно, так и неумышленно предвзятым, и кроме того, внутренние «исследователи» зависят от руководства.

Практика проведения маркетинговых исследований за последние годы свидетельствует о том, что специалисты освоили все знания и умения, накопленные современной американско-европейской теорией. Отсутствие комплексного подхода к анализу маркетинговой деятельности организации не позволяет объективно оценить результаты её работы на внешнем рынке.

Список использованной литературы

- 1 Котлер, Ф. Основы маркетинга / Ф. Котлер. – М.: Прогресс, 1990. – 736 с.
- 2 Черчилль, Г. А. Маркетинговые исследования / Г. А. Черчилль. – СПб.: Питер, 2000. – 752 с.
- 3 Голубков, Е. П. Маркетинговые исследования: теория, методология и практика / Е. П. Голубков. – М.: Финпресс, 1998. – 416 с.
- 4 Чернозубенко, П. Е. Методы маркетинговых исследований / П.Е. Чернозубенко. – М.: Энциклопедия торгового маркетинга, 2005 г. – 420 с.

А. С. ГРАКОВА

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

Науч. рук. **А. В. Орлова**

ИННОВАЦИОННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ В СИСТЕМЕ ОБЩЕГО МЕНЕДЖМЕНТА ПРЕДПРИЯТИЯ

Инвестиционный менеджмент представляет собой систему принципов и методов разработки и реализации управленческих решений, связанных с осуществлением различных аспектов инвестиционной деятельности предприятия. Инвестиционная деятельность организации есть объект управления инвестиционного менеджмента, связанный с упорядоченным вложением финансовых ресурсов в развитие производства и социальную инфраструктуру предприятия. Место инвестиционного менеджмента в общей системе управления предприятием представлено на рисунке 1.

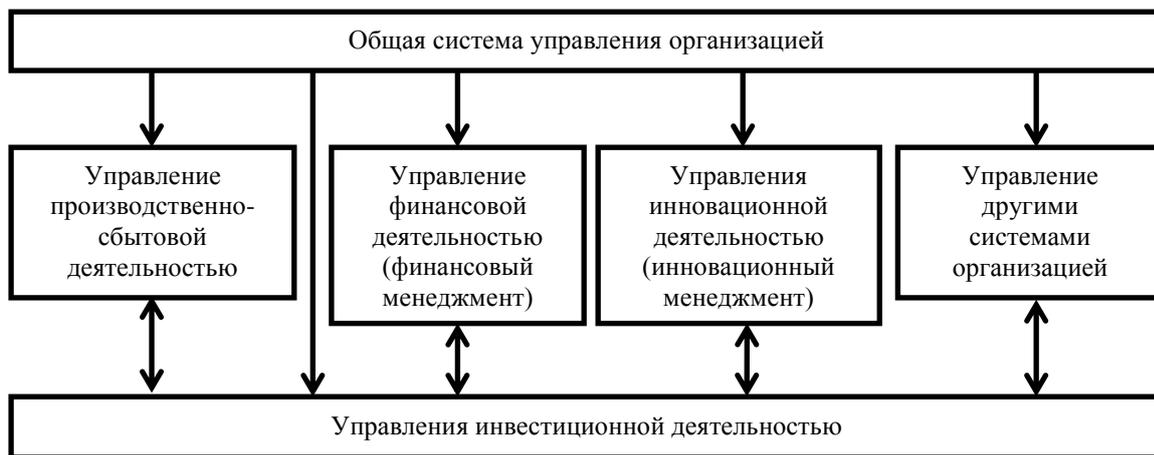


Рисунок 1 – Место инвестиционного менеджмента в общей системе управления организацией

Как видно из приведенной схемы инвестиционный менеджмент органически входит в общую систему управления предприятием, являясь одной из основных функциональных его систем, обеспечивающих реализацию стратегических решений.

Управление инвестиционной деятельностью реализуется посредством принятия инвестиционных управленческих решений, которые базируются на принципах:

- принцип доходности, что предполагает сопоставление результата от реализации и затрат на его осуществление. При этом оценка возврата инвестируемого капитала осуществляется на основе показателя денежного потока, который формируется за счет чистой прибыли и амортизационных отчислений в процессе реализации проекта;
- принцип альтернативности, который требует сопоставления доходности инвестиционного проекта с доходностью альтернативного варианта вложения денег. Инвестирование в проект целесообразно, если его доходность выше банковского процента по депозитам;
- принцип учета основных и дополнительных показателей, который означает, что при оценке инвестиционного проекта наряду с его основным показателем доходностью, необходимо проанализировать дополнительные показатели, например перспективность проекта, его безопасность, экологическую чистоту, возможность повышения конкурентоспособности товаров и выхода на мировые рынки;
- принцип учета фактора времени, из которого следует, что для обеспечения сопоставимости инвестиционные затраты и будущие доходы от реализации должны быть приведены к одному моменту времени: либо к моменту начала инвестирования, либо к моменту получения доходов, либо к последнему году (месяцу) инвестирования, либо к любому расчетному году;
- принцип выбора дифференцированной ставки дисконтирования для различных инвестиционных проектов;
- принцип гибкой системы использования ставки процента для дисконтирования денежных потоков в зависимости от целей оценки проектов [1, с. 111].

Из приведенной схемы видно, что инвестиционный менеджмент тесно связан с такими основными функциональными системами управления предприятия, как операционный менеджмент, финансовый менеджмент, инновационный менеджмент и другие. С системой операционного менеджмента эта связь опосредствуется совместным управлением формированием и воспроизводством операционных внеоборотных активов; с системой финансового менеджмента – формированием инвестиционных ресурсов за счет собственных и заемных источников; с системой инновационного менеджмента –

развитием автономных инвестиций (управлением формированием материальных и нематериальных активов инновационного характера).

Инвестиционный менеджмент включает в себя этапы определения общей стратегии инвестирования, постановку целей инвестиционной деятельности, их обоснование, а также выбор направления инвестиций и оценка их эффективности.

Инвестиционная стратегия – это комплекс долгосрочных целей в области капиталовложений и вложений в финансовые активы, развития производства, формирования оптимальной структуры инвестирования, а также совокупность действий по их достижению. В общем виде инвестиционная стратегия реализуется в разработке плана и программы его осуществления на данном этапе развития предприятия; формируется с учетом существующих источников и форм инвестирования, их доступности и потенциальной эффективности использования. Инвестиционная стратегия обуславливает основные цели и задачи в области инвестиционного менеджмента.

Основной целью инвестиционного менеджмента является обеспечение реальной возможности осуществления инновационного процесса, максимизации рыночной стоимости предприятия и эффективное вложение капитала с целью получения дохода в форме прибыли. Решение о выгодности инвестиций, о получении будущих доходов производится через систему критериев и предпочтений, которая определяется условиями деятельности и стратегией развития предприятия, то есть инвестиционной политикой предприятия, которая формирует инвестиционный климат, который определяется как обобщенная характеристика предпосылок, формируемых внешней средой, предопределяющих привлекательность инвестирования в хозяйственную систему [2, с. 13].

Процесс реализации главной цели инвестиционной деятельности может быть направлен на решение следующих задач: обеспечение высоких темпов развития предприятия за счет эффективной инвестиционной деятельности; обеспечение максимизации доходов от инвестиционной деятельности и др.

Список использованной литературы

1 Калинникова, Е. В. Инвестиционный менеджмент: учеб. пособие / Е. В. Калинникова. – Ульяновск: УлГТУ, 2011. – 147 с.

2 Паньшин, И.В. Инвестиционный менеджмент : учеб. пособ. / И.В. Паньшин. – М.: ООО «Книгодел», 2015. – 60 с.

С. Ю. ДЖОБАВА

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

Науч. рук. **И. В. Глухова**

ИССЛЕДОВАНИЕ РЫНКОВ СБЫТА ОАО «ЭЛЕКТРОАППАРАТУРА»

В современных условиях одной из важнейших задач, которая стоит перед отделом маркетинга организации, является укрепление сложившейся сбытовой сети и расширение географии продаж. При этом в процессе разработки стратегии маркетинга необходимо учитывать гибкую ценовую политику, направленную на увеличение конкурентоспособности, стимулирование и максимизацию сбыта за счёт применения программы завоевания лояльности для потребителей в сегментах; коммуникационную политику, возможности поиска свободных сегментов рынка, прогнозирование покупательского спроса и др.

Анализ рынков сбыта продукции ОАО «Электроаппаратура» по географическому признаку представлен в таблице 1.

Таблица 1 – Структура рынков сбыта продукции ОАО «Электроаппаратура» в 2013 – 2015 гг.

Страны	В процентах		
	2013	2014	2015
Республика Беларусь	64,05	62,18	55,10
Российская Федерация	29,70	33,28	40,7
Украина	2,24	2,79	1,05
Республика Казахстан	4,00	1,75	1,05
Латвия	0,01	–	–
Узбекистан	–	1,00	2,1

Таким образом, основная часть реализации продукции ОАО «Электроаппаратура» приходится на Республику Беларусь (от 64,05 % в 2013 г. до 55,1 % в 2015 г.) и Российскую Федерацию при постоянной тенденции увеличения экспорта (с 29,7 % в 2013 г. до 40,7 % в 2015 г.). Основным экспортером ОАО «Электроаппаратура» является Российская Федерация, на долю которой приходится 87,97 % всего экспорта. По сравнению с 2014 г. произошло снижение доли экспорта в Республику Казахстан, Украину при одновременном росте в Российскую Федерацию и Узбекистан.

На рисунке 1 приведено распределение объема реализации товаров народного потребления по странам в 2015 году.

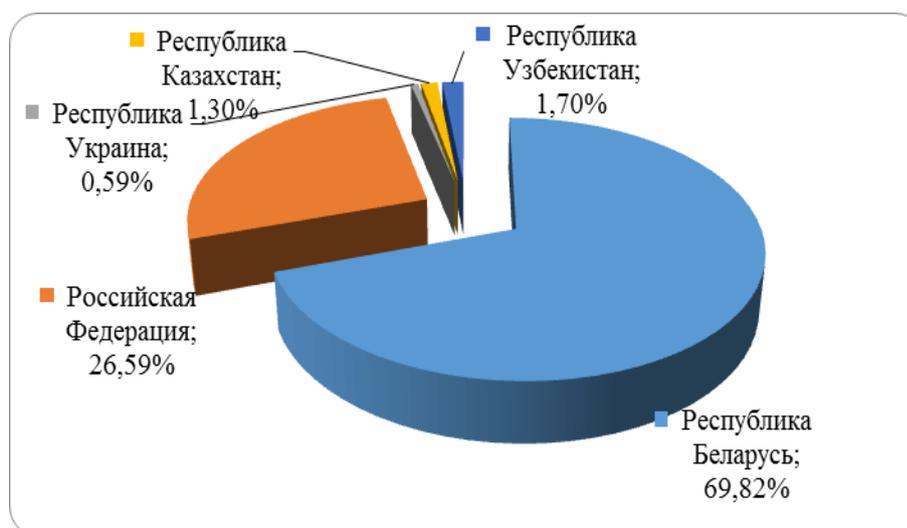


Рисунок 1 – Распределение объема реализации товаров народного потребления в ОАО «Электроаппаратура» по странам в 2015 г.

Ситуация аналогична приведенной в таблице 1, поскольку основная часть реализации товаров народного потребления приходится на Республику Беларусь и Российскую Федерацию.

Организацией постоянно контролируется возможность освоения новых потенциальных рынков. Так, в 2015 г. были заключены договора с новым контрагентом в Украине – ООО «ИНТЕРЬЕР Групп», г. Винница (на поставку плит). На завершающей стадии переговоры о сотрудничестве с крупной оптовой компанией ООО «Магнит», (г. Днепр).

Новые контрагенты в Российской Федерации: ООО «БАУЭРТЕРМ» (г. Белгород), ООО «А-Уралснаб» (г. Челябинск), ООО «Диорит-Экспо» (г. Аксай), ООО «Титан Гефест» (г. Брянск), ООО «Компания «Тотал» (г. Волгоград), ИП Симаков О.В. (Челябинская обл.), ТОО «Тех-МБС» (г. Шымкент, Казахстан) (на поставку плит

и электроплиток), ООО ТД «Электроспектр» г. Москва (на поставку пускателей электромагнитных). В сентябре 2015 г. отгружена первая партия плит в Краснодарский край (ООО «Юлас», г. Краснодар), ООО «Эдил-Импорт» (г. Москва), ООО «Газтехника+» (г. Уфа).

Таким образом, можно отметить, что ОАО «Электроаппаратура» ежегодно расширяет рынок сбыта лишь в России. Уровень конкурентоспособности продукции не позволяет выйти на европейский или мировой рынок. С целью повышения конкурентоспособности продукции осуществляется ряд мероприятий по замене импортных материалов и комплектующих на аналоги белорусских производителей и др. меры, которые позволили бы снизить уровень материальных затрат и повысить рентабельность различных видов продукции.

И. И. ДУБАКИНА

(г. Гродно, Гродненский государственный университет имени Янки Купалы)

Науч. рук. **Е. В. Косарева,**

канд. физ.-мат. наук, доц.

РАЗРАБОТКА ПЛАНА МАРКЕТИНГОВЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ SWOT-АНАЛИЗА (НА ПРИМЕРЕ ОАО «АВИАКОМПАНИЯ ГРОДНО»)

Для успешного функционирования предприятия и достижения поставленных целей необходимо систематическое проведение определенных маркетинговых мероприятий. В данной работе идет речь об одном из самых эффективных мероприятий – маркетинговых исследованиях (МИ).

Актуальность данной работы заключается в том, что в настоящее время и при нынешних условиях одной из главных концепций управления организацией является, непосредственно, маркетинг, необходимый для выработки разумных производственных программ и для эффективного и быстрого реагирования на складывающиеся ситуации на рынках сбыта.

Основная задача МИ – помочь руководству организации точно определиться с целями и задачами, а также получить представление о том, насколько эффективно и правильно продвигается товар или услуга. После систематизации информации, можно сделать анализ того, правильно ли прилагаются маркетинговые усилия, как повысить их эффективность и необходимы ли какие-то коррективы.

Основные методы МИ делятся на: 1) количественные методы (мониторинг, телефонные и личные опросы). Информация, полученная данным методом – это точные числовые (статистические) данные. Они позволяют проанализировать целесообразность распространения товара, например, в конкретном торговом центре; 2) качественные методы (фокус группы, экспертные и глубинные интервью, метод тайного покупателя). Предоставляют возможность определить реальные мотивы покупки, потребности и взгляды потребителей; 3) Мix-методики. Hall-test – группа в 100-400 человек тестирует предложенную продукцию в специальном помещении и заполняет анкету; Home-test – аналогичен предыдущему, но тестирование происходит дома; Mystery Shopping – проводится оценка уровня обслуживания при помощи подставных клиентов [1].

МИ обычно состоят из нескольких этапов, количество которых может изменяться в зависимости от решаемой проблемы. На рисунке 1 представлена IDEF0-модель МИ.

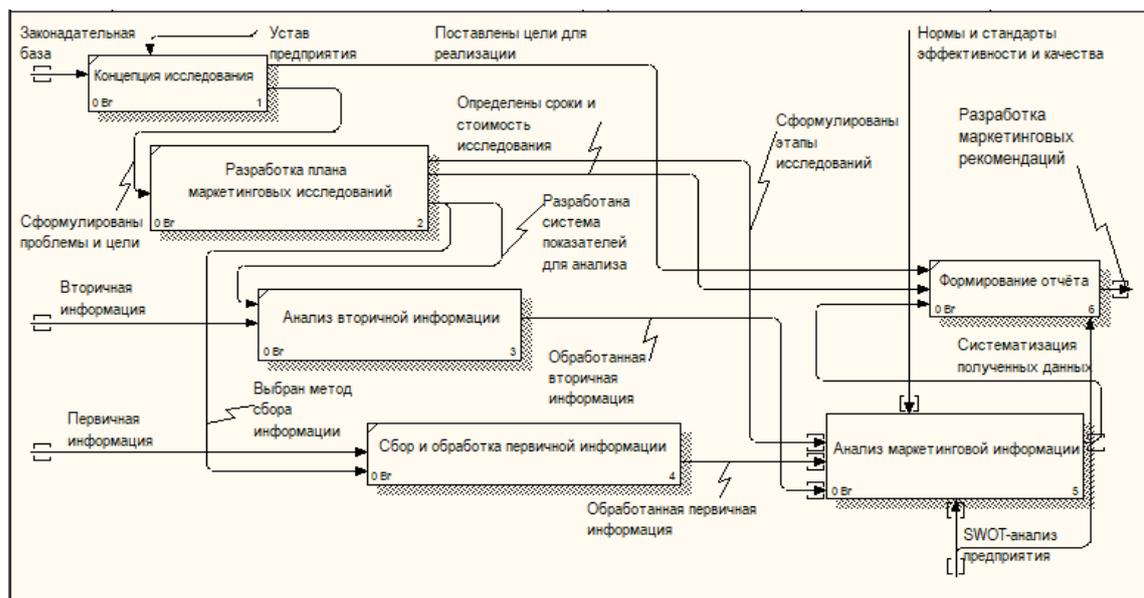


Рисунок 1 – IDEF0-модель маркетинговых исследований

На первом этапе МИ формируются проблемы и цели организации – концепция исследования. Далее, для того, чтобы реализовать цель МИ, найти решение маркетинговой проблемы или проверить гипотезу, разрабатывается план исследования, который состоит из краткого содержания этапов МИ; сроков МИ; стоимости МИ. Хороший план гарантирует высокую эффективность и качество исследования.

После утверждения плана, начинается сбор информации. В ходе МИ обычно используют один из следующих методов сбора информации: анализ вторичных данных опрос, наблюдение, эксперимент, мониторинг, холл-тесты, фокус-группы, и т.д. Можно отметить, что информация в МИ как форма общения, представляет собой совокупность данных, необходимых для анализа и прогнозирования рыночной деятельности [2]. Процесс сбора информации является самым дорогостоящим этапом исследования. Также, на данном этапе может возникнуть достаточно большое количество ошибок [3].

На этапе анализа маркетинговой информации предприятия часто применяется PEST-анализ, анализ BKG, бенчмаркинг, SWOT-анализ и др. Самым популярным является SWOT-анализ. Он позволяет установить связь между сильными и слабыми сторонами предприятия, внешними угрозами и возможностями, т.е. связь между внутренней (Strength – сильные, Weaknesses – слабые стороны) и внешней (Opportunities – возможности, Threats – угрозы) средой компании.

По результатам МИ предоставляется отчет в форме рекомендаций по совершенствованию маркетинговых мероприятий в организации.

В качестве объекта для проведения SWOT-анализа было взято предприятие ОАО «Авиакомпания Гродно», для которого выделен перечень показателей, необходимых для проведения анализа: финансовые показатели деятельности, показатели рентабельности, состав и структура имущества предприятия и источников его финансирования, объемы перевозок пассажиров, динамика въездов и выездов граждан, доля авиакомпании на регулярном рынке авиаперевозок, объем продаж авиабилетов в авиакассах данной и конкурентных компаний, численность инноваций, структуры персонала, ценовая политика компании, климат в коллективе и т.д. Проанализировав данные предприятия можно сделать вывод о том, что реальный объем реализации услуг ОАО «Авиакомпания Гродно» увеличился в 2,1 раз в сопоставимых ценах в 2017 году по сравнению с 2016 г., что свидетельствует о достаточно активной коммерческой деятельности исследуемого предприятия. Данная динамика говорит

и том, что спрос на сервис гражданской авиации имеет тенденцию к росту и авиакомпания целесообразно развивать коммерческую деятельность, при этом больше внимания уделяя изучению и прогнозированию рынка авиационных услуг, повышению качества обслуживания, разработке новых видов услуг и рекламе. Однако, исходя из имеющихся сведений о ценовой политике конкурентов на рынке услуг в Беларуси, можно сказать, что конкуренты имеют некоторые преимущества перед ОАО «Авиакомпания Гродно», в связи с этим целесообразным также являются мероприятия по совершенствованию системы скидок и корректировки отпускных цен на предоставляемые услуги.

Список использованной литературы

- 1 Похабов, В.И. Основы маркетинга: учеб. пособие / В.И. Похабов. – Мн., 2001. –271 с.
- 2 Беляевский, И.К. Маркетинговое исследование: информация, анализ, прогноз. – М.: Финансы и статистика, 2007. - 320 с.
- 3 План маркетинга компании [Электронный ресурс]. – 2018. – URL: <https://alenashefina.com> (дата обращения: 12.01.2018).

М. В. ДУДАРЕНКО

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

Науч. рук. **Н. Ю. Дмитриева,**

канд. экон. наук, доц.

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ И ВОЗМОЖНОСТИ ЕГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Исследование в области антикризисного управления на сегодняшний день является актуальным и востребованным. Несмотря на то, что существует множество работ, которые дают объяснение антикризисному управлению, у разных авторов они зачастую отличаются и это указывает на многообразие данного понятия.

Антикризисное управление как научное направление и практическая деятельность за прошедший 20-летний период прошло этап становления и активно развивается.

Большинство исследователей единодушны в том, что кризис понимается как нестабильная ситуация с негативными последствиями. Существует и иное представление о кризисе, в дополнение к данному, как об обновлении и развитии, что позволяет выживать лишь сильнейшим и делающего систему в целом более сильной.

Огромный опыт противодействия кризису рассматривался в работах Кейнса, Хайека, Акоффа, Фостера, Фордома, Эрхарда и др.

В литературе различные трактовки антикризисного управления:

– как системы мер по предотвращению нестабильности предприятия с минимальными потерями

– последовательную взаимозависимую оценку различных видов кризисов и сил, которые могут представлять угрозу для компании[1].

Можно сказать, что чем выше развитость нации и страны, то тем эффективнее и совершеннее институт несостоятельности.

Например, для США первым официальным документом о банкротстве считается решение Конституционного Конвента в 1787 г по разрешению споров между кредиторами и должниками. Это было большое продвижение, так как в Англии за несостоятельность должника предполагалась даже смертная казнь. После, в 1898г. вносились значительные изменения законов и с 1979 г. действует новый закон, который

предполагает не полную ликвидацию компании, а предоставляется возможность исправить ошибки, реабилитироваться и вернуть долги.

В Германии первым документом регулирования отношений кредиторов и должников считается Конкурсный Устав, принятый в 1877 г. на основе прусского закона. С 1 января 1999 г. начал функционировать новый закон о несостоятельности. Действующее законодательство дает должнику 21 день на восстановление платежеспособности при подаче заявления о банкротстве, если он не восстанавливает фирму то должнику необходимо принять решение о продаже имущества, либо о проведении санации. Но она происходит лишь тогда, если существует возможность спасения капитала. В такой ситуации акции компании снижаются в стоимости и выпускаются новые акции. Так же для финансовой реабилитации фирмы проводится подробный анализ всех причин породивших кризис. В итоге нынешнее германское регулирование института несостоятельности представляет четкую и жесткую систему регулирования отношений между должниками и кредиторами.

В Великобритании особенность законодательства о банкротстве является его направленность на возвращение долгов кредиторам. Сейчас у англичан все больше возрастает мнение о переориентировке законодательства о несостоятельности в сторону либерализации отношения к фирмам - должникам и увеличение их шансов на восстановление.

Во Франции в настоящее время реализуется Закон «О восстановлении предприятия и ликвидации и имущества судебном порядке». Он нацелен на сохранение рабочих мест. За кризисным предприятием наблюдают 6 месяцев, оценивают ее ситуацию и принимают решение либо о реорганизации, либо ликвидации. Вместе с тем предпочтительной процедурой варианта несостоятельности считается сдача фирмы в аренду тому, кто сможет сделать ее эффективной, либо продажа фирмы как целого производственного формирования. Довольно значимым при определении пути банкротства является мнение представителя фирмы.

В Японии в послевоенный период был введен механизм жесткого государственного регулирования над компаниями ведущих отраслей. В 1947 г. были приняты законы « О ликвидации чрезмерной скопления экономической мощи », « О реорганизации фирм ». В последующие годы развивалась политика государства по демополизации экономики страны, которая постепенно отменяла государственное регулирование цен, а так же разрабатывались меры по профилактике кризисов в бизнесе, предупреждение банкротства и санации неэффективных предприятий. Основной целью регулирования на кризисные явления стало сохранение рабочих мест и производственная ориентация деятельности фирм [2, с. 22-32].

Можно отметить, что основная цель антикризисного регулирования - сохранение фирмы, которая оказалась в несостоятельном положении, поэтапно расширяя альтернативу выбора процедуры преодоления банкротства. И если первоначально подход к антикризисному управлению рассматривался как действия, которые ориентированы на устранение кризисной ситуации и ее последствий, то сейчас рассчитывают прогнозы и уделяют большое внимание предупреждающим воздействиям.

Республике Беларусь необходимо повышать эффективность стратегий антикризисного управления. Основными направлениями их совершенствования являются:

- систематизация антикризисного планирования;
- создание обдуманной стратегии роста и развития;
- использование передового опыта зарубежных стран;
- использование процессов реорганизации и ликвидации;
- постоянный мониторинг финансового капитала предприятий;
- разработка корпоративных систем управления рисками и кризисами;
- подбор эффективных форм санации предприятия;

– подготовка квалифицированных специалистов, способных осуществлять антикризисное управление [3, с. 48-49].

Все эти требования должны быть необходимыми для совершенствования антикризисного управления в Республике Беларусь.

Список использованной литературы

1 Institute for Crisis Management // ISM [Электронный ресурс]. – 2018. – URL: <http://www/crisisexperts.com> (дата обращения: 15.01.2018).

2 Маликов, А.Ф. Правовое регулирование реабилитационных процедур несостоятельности (банкротства): дисс. ... канд. экон. наук / А.Ф. Маликов. – М., 2017. – 220 с.

3 Файншмидт, Е.А. Зарубежная практика антикризисного управления / Е.А. Файншмидт, Т.В. Юрьева. – М.: Изд. центр ЕАОИ, 2008. – 168 с.

Ю. С. ЖАРКО

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

Науч. рук. **И. В. Бабына,**

канд. экон. наук, доц.

РАЗВИТИЕ ПРОМЫШЛЕННОСТИ СТРОИТЕЛЬНЫХ МАТЕРИАЛОВ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ

Экономические изменения, возникающие в последние годы, вынуждают большинство стран все чаще обращаться к опыту совместного ведения хозяйства в условиях управляемой интеграции. Актуальность интеграционного объединения на постсоветском пространстве обусловлена рядом объективных факторов: многовековым совместным существованием, традициями совместной деятельности народов в истории СССР; высокой степенью этнической смешанности населения на всем постсоветском пространстве; единством экономического и технологического пространства, достигшего высокой степени специализации и кооперирования; объединительными настроениями в массовом сознании народов постсоветских республик; невозможностью без согласованного подхода, даже силами одного самого крупного государства, решения ряда внутренних проблем, выживания новых государств. В число этих проблем входят: обеспечение территориальной целостности и безопасности, охрана границ и стабилизация ситуации в конфликтных районах; обеспечение экологической безопасности; сохранение наработанного десятилетиями потенциала технологических связей, отвечающих интересам стран бывшего СССР.

ЕАЭС создан в целях всесторонней модернизации, кооперации и повышения конкурентоспособности национальных экономик и создания условий для стабильного развития в интересах повышения жизненного уровня населения государств-членов.

Основная задача ЕАЭС направлена на координацию политики стран-участниц союза для эффективного движения капитала, товаров, услуг, рабочей силы, и углубление интеграционных процессов, предусматривающих развитие нормативно-правового обеспечения в отношении регулирования всех основных направлений интеграции. Развитие экономической интеграции между государствами-членами ЕАЭС способствует усилению кооперационных связей между предприятиями промышленности строительных материалов данных стран, а также влияет на структуру спроса на материалы.

Промышленный комплекс является основой развития экономик государств-членов ЕАЭС. Это более 330 тыс. предприятий, 19,6 % занятых и 27,5 % основных фондов, которыми производится промышленной продукции на 1,5 трлн. долл. США и обеспечивается 29,2 % валовой добавленной стоимости, 81,8 % экспорта в третьи страны и 96,1 % взаимной торговли государств-членов ЕАЭС.

Государствами-членами ЕАЭС совместно определяются приоритетные виды экономической деятельности, в которых развитие промышленного сотрудничества создаст условия для увеличения промышленного производства и взаимных поставок во всех государствах-членах, позволит использовать более эффективно потенциал общего рынка, в том числе в сегменте государственных закупок, и достичь синергетического эффекта в развитии промышленного производства государств-членов.

Промышленность строительных материалов входит в перечень 19 секторов экономики, приоритетных для промышленного сотрудничества стран-членов Таможенного союза и Единого экономического пространства, утвержденных Решением Высшего Евразийского экономического совета на уровне глав правительств «Об основных направлениях координации национальных промышленных политик Республики Беларусь, Республики Казахстан и Российской Федерации» от 31 мая 2013 г. № 40.

На основании имеющихся данных проведем анализ тесноты связи государств-членов ЕАЭС.

Основным партнером Республики Беларусь в промышленном сотрудничестве является Российская Федерация, на которую приходится около 42 % всего экспорта товаров из республики и 55 % всего импорта, что обусловлено географической близостью территорий двух стран и исторически сложившейся взаимодополняемостью промышленных комплексов. Более 60 % белорусских крупных и средних промышленных организаций осуществляют кооперацию с промышленными организациями России.

Экспорт белорусских товаров в Казахстан составил 2,4 % в общем объеме экспорта республики, импорт товаров из Казахстана в общем объеме импорта сложился на уровне 0,2%. С казахстанскими организациями кооперационно взаимосвязаны 16,9 % от общего числа белорусских промышленных предприятий. Доля импорта промежуточных товаров из Казахстана в промышленной продукции Беларуси составила в 2014 г. 0,1 %. Производственная кооперация с Казахстаном распространена в производстве транспортных средств, производстве резиновых и пластмассовых изделий, текстильном и швейном производстве.

Экспорт белорусских товаров в Армению составил 0,1 % в общем объеме экспорта республики, в Кыргызскую Республику – 0,2 %. Импорт товаров из Кыргызской Республики и Армении в общем объеме импорта Беларуси сложился на уровне 0,01 %. Кооперационные взаимосвязи с Арменией и Кыргызской Республикой несущественны для промышленности Беларуси: импортные промежуточные товары этих стран занимают 0,05 % в стоимости промышленной продукции республики [1].

Для развития перспективных направлений в сфере производства строительных материалов в странах-членах ЕАЭС, необходимо разработать план размещения новых цементных мощностей в регионах, в которых существует дефицит цемента, осуществлять строительство машиностроительных заводов по производству оборудования для цементной отрасли.

Таким образом, можно выделить ключевые цели государств-членов ЕАЭС:

- уход от сырьевой направленности экономик и переориентация на перерабатывающие производства;
- обеспечение устойчивого экономического роста, основанного на рациональном использовании природных ресурсов;
- инновационное развитие национальных экономик;
- повышение эффективности и конкурентоспособности экономик путем структурных преобразований, основанных на приоритетном развитии ресурсосберегающих, наукоемких, высокотехнологичных экспортоориентированных и импортозамещающих производств;
- внедрение в промышленности современных ресурсосберегающих и экологически безопасных технологий;

- увеличение выпуска продукции с высокой добавленной стоимостью;
- увеличение объемов экспорта продукции высокой степени обработки.

В целях создания единого рынка строительных услуг и повышения качества строительных работ целесообразно обеспечить возможность взаимного доступа к национальным базам технологических карт, а также провести унификацию нормативных правовых баз, урегулировать аспекты ценообразования в рамках ЕАЭС. Решение этих вопросов позволит белорусским и российским предприятиям беспрепятственно конкурировать на рынке ЕАЭС.

Список использованной литературы

1 Основные направления промышленного сотрудничества в рамках Евразийского экономического союза [Электронный ресурс]. – 2018. – URL: <http://www.rusnog.org> (дата обращения: 10.01.2018).

Д. Ж. ЖУМАДУРДЫЕВ

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

Науч. рук. **А. П. Геврасёва,**

канд. экон. наук, доц.

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПРОБЛЕМЫ ОБНОВЛЕНИЯ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ ПРОМЫШЛЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Основные средства в своей совокупности образуют производственно-техническую базу и определяют производственную мощность промышленной организации. Несмотря на то, что за период с 2013 по 2015 гг. промышленный комплекс Республики Беларусь достиг значительных результатов в своем экономическом развитии, сохраняется ряд проблем в обеспечении эффективного использования основных средств. Одной из важнейших проблем остается высокий уровень физического и морального износа основных средств, который в целом по республике в обрабатывающей промышленности достигает более 40 % [1, с. 2].

В таблице 1 приведены основные показатели состояния и обновления основных средств промышленных организаций Республики Беларусь в 2013-2015 годах [2, с. 66-67]:

Таблица 1 – Основные показатели состояния и обновления основных средств промышленных организаций Республики Беларусь в 2013-2015 гг.

Показатели	Годы		
	2013	2014	2015
1	2	3	4
Основные средства промышленности (по первоначальной стоимости) на конец года, млрд. руб.	651514	751118	885468
в том числе по виду деятельности			
- производство машин и оборудования	48729	54135	59489
Удельный вес основных средств по виду экономической деятельности «Производство машин и оборудования» в общей их стоимости, %	7,5	7,2	6,7
Удельный вес накопленной амортизации, %	41,6	40,9	39,4
в том числе по виду деятельности			
- производство машин и оборудования	48,2	48,3	48,4
Показатель обновления основных средств организаций промышленности, %	9,8	10,1	10,6
в том числе по виду деятельности:			
- производство машин и оборудования	7,1	8,5	6,6
Инвестиции в основной капитал (в фактически действовавших ценах), млрд. руб.	209575	225659	210290
в том числе по виду деятельности:			
- производство машин и оборудования	2528	2604	2265,2

Окончание таблицы 1

1	2	3	4
Индексы инвестиций в сопоставимых ценах к предыдущему году, %	109,3	94,1	82,5
в том числе по виду деятельности:			
- производство машин и оборудования	100,4	91,8	72,3

Данные таблицы 1 показывают, что уровень износа основных средств в обрабатывающей промышленности Республики Беларусь в течение последних трех лет несколько снизился. Если в 2013 г. удельный вес накопленной амортизации составлял 41,6%, то в 2015 г. эта цифра составила 39,4%. По виду экономической деятельности «Производство машин и оборудования» напротив возрос с 48,2% в 2013 году до 48,4% в 2015 году. При этом наблюдается низкая инвестиционная активность.

Несмотря на то, что годовой объем инвестиций в основной капитал предприятий промышленности в сопоставимых ценах в 2013 году возрос на 9,3% по сравнению с объемом 2012 года, динамику их роста определяла невысокая база сравнения 2012 года (годовой объем инвестиций в машины и оборудование в сопоставимых ценах в 2012 году уменьшился на 34,0% по сравнению с объемом 2011 года). По мере того, как влияние данного фактора ослабевало, темп роста инвестиций постепенно замедлялся.

Определяющими факторами, под влиянием которых формировалась структура источников инвестиций, являются:

- сокращением капиталовложений в обрабатывающей промышленности;
- увеличение капитальных расходов за счет средств республиканского и местных бюджетов после жесткого их ограничения в 2012 году;
- сокращение объема собственных средств организаций на финансирование капитальных расходов и уменьшением доли данного источника;
- снижением реального объема и доли кредитов при сохранении высокой стоимости кредитных ресурсов, выдаваемых на условиях банков.

Среди основных тенденций в сфере инвестиций промышленности в производственные основные средства в 2015 году следует выделить:

- ускоренный рост цен в сфере инвестиций по сравнению с ростом цен в экономике;
- ограниченные возможности субъектов хозяйствования по финансированию капитальных расходов в условиях ухудшения результатов хозяйственной деятельности, сокращения валютной выручки и недостатка собственных средств, при сохранении высокой стоимости коммерческих кредитов в национальной валюте;
- сокращение реальных расходов на приобретение активной части основных средств, а также преобладание строительно-монтажных работ в технологической структуре инвестиций в основной капитал;
- ограниченный приток средств иностранных инвесторов в основной капитал.

Вместе с тем, в соответствии с концепцией Программы социально-экономического развития Республики Беларусь на 2016-2020 годы, утвержденной Указом Президента Республики Беларусь 15 декабря 2016 года №466 и Программой деятельности Правительства Республики Беларусь на 2016-2020 годы, утвержденной постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 5 апреля 2016 года №274 заложена задача по максимальному обновлению основных фондов в целях повышения конкурентоспособности продукции и достижению значения показателя обновления основных фондов к 2020 г. не менее 14 % [3, с. 43-45].

В дальнейшем инвестиционная политика в промышленности будет направлена на повышение эффективности вложений в основной капитал, сокращение срока

их освоения, концентрацию средств на приоритетных направлениях развития промышленного производства, сокращение незавершенного строительства.

Список использованной литературы

- 1 Заико, Л. Новые тенденции белорусской экономики / Л. Заико // Нац. экономическая газета. – 2016. – №9. – С. 2.
- 2 Промышленность Республики Беларусь: стат. сб. // Национальный статистический комитет Республики Беларусь. – Мн.: Нац. стат. ком-т, 2016. – 250 с.
- 3 Программа социально-экономического развития Республики Беларусь на 2016-2020 годы: утв. Указом Президента Республики Беларусь № 466 от 15 дек. 2016 // Консультант Плюс: Беларусь. – Минск: ООО «ЮрСпектр», 2017. – 50 с.

А. В. КАРПЕНКО

(г. Минск Белорусский национальный технический университет)

Науч. рук. **Т. А. Сахнович**

канд. экон. наук, доц.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ: УГРОЗЫ И ФАКТОРЫ РИСКА

В нестабильных, быстроменяющихся условиях современной экономики проблема обеспечения экономической безопасности становится как никогда актуальной. В настоящее время современными авторами в основном рассматриваются вопросы экономической безопасности государства или регионов, в то время как тема экономической безопасности отдельного предприятия недостаточно раскрыта. Стоит заметить, что совокупная экономическая безопасность предприятий является одной из важных составляющих безопасности регионов и национальной безопасности в целом.

Под экономической безопасностью предприятия можно понимать такую степень защищенности производственного, кадрового, технологического, научно-технического и финансового потенциала от внутренних и внешних экономических угроз, которая позволяет предприятию стабильно функционировать и эффективно развиваться. Главная цель экономической безопасности предприятия: стабильное функционирование в настоящем и обеспечение высокого потенциала развития и роста в будущем. Данная цель должна достигаться путем своевременного предотвращения угроз и анализа рисков.

Первым и одним из важных этапов является идентификация и классификация угроз. Угроза экономической безопасности предприятия – совокупность действий, факторов и процессов, которые прямо или косвенно могут создать опасность для существования и нормального функционирования предприятия. На сегодняшний день существуют различные виды угроз, которые можно охарактеризовать по определенным признакам (таблица 1).

Таблица 1 – Классификация угроз

Признаки 1	Угрозы 2
По месту возникновения	Внутренние, внешние
По степени опасности	Особенно опасные, опасные
По возможности осуществления	Реальные, потенциальные
По масштабу осуществления	Локальные, общесистемные
По длительности действия	Временные постоянные
По направлению	Производственные, финансовые, технологические, социально-экономические

Окончание таблицы 1

1	2
По отношению к ним	Объективные, субъективные
По характеру направления	Прямые, косвенные
По вероятности наступления	Явные, скрытые
По природе возникновения	Политические, криминальные, конкурентные, экономические, правовые, экологические, техногенные

Действия, определяемые как угрозы, сознательно направлены на получение какой-либо выгоды от экономической дестабилизации предприятия, от посягательств на ее экономическую безопасность. Угрозы, как правило, несут за собой нарушение законодательных норм (той или иной отрасли права - гражданского, административного, уголовного) и предполагают определенную ответственность лиц, их осуществляющих. Можно отметить три признака, характерных для угроз экономической безопасности промышленным предприятиям: сознательный и корыстный характер, направленность действий на нанесение ущерба субъекту предпринимательства, противоречивый характер [1, с. 343].

Любая экономическая деятельность предприятия связана с рисками как внутренними, так и внешними. Несвоевременно выявленные риски могут в перспективе нанести существенный ущерб хозяйственной деятельности предприятия и повлиять на степень экономической защищенности в целом. Экономический риск – опасность возникновения потерь определенной прибыли (дохода, имущества) в связи с непредвиденными изменениями условий (падением цен на рынке, кризисом, инфляцией); возможность неполучения ожидаемого результата от принятого хозяйственного решения [2, с. 154].

Существует множество признаков для классификации факторов риска промышленного предприятия. Самым распространенным является деление на внешние и внутренние факторы. Внешними являются факторы, которые непосредственно не связаны с хозяйственной деятельностью предприятия. Соответственно и возможность повлиять на их возникновение и предотвращение невелика. Внутренние факторы возникают в результате деятельности самого предприятия, принятия управленческих решений.

Таблица 2 – Классификация факторов риска

Внешние факторы (окружающая среда)	Внутренние факторы (деятельность предприятия)
Политические	Производственные
	Маркетинговые
Социально-экономические	Внешнеэкономические
	Инвестиционные
Экологические факторы	Финансово-экономические
	Инновационные
Научно-технические факторы	Информационные
	Кадровые
	Социальные

Способность своевременно распознавать риски, анализировать их и принимать верные управленческие решения может существенно повлиять на экономическую защищенность в настоящем и способность к развитию в будущем любого предприятия.

Список использованной литературы

- 1 Самочкин, В.Н. Экономическая безопасность промышленных предприятий / В.Н Самочкин, В.И. Барахов // Известия ТулГУ. Экономические и юридические науки. – 2014. – №1-3. – С. 343.
- 2 Экономическая безопасность предприятия и риски: учеб. пособие / Е.Н. Лапченко, А.А. Быков; под ред. А.А. Быкова. – Минск: Амалфея: Мисанта, 2012. – 184 с.

Д. С. КАТОЛИКОВА

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

Науч. рук. **А. П. Геврасёва,**

канд. экон. наук, доц.

К ВОПРОСУ ОБНОВЛЕНИЯ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ ОРГАНИЗАЦИИ

Для повышения уровня конкурентоспособности белорусских организаций особое внимание следует уделить обновлению основных производственных средств современными и высокопроизводительными видами оборудования. Однако не каждое предприятие может позволить себе его приобрести. В этом случае ему можно обратиться к лизингу.

Лизинг является видом инвестиционной деятельности по приобретению имущества и передаче его на основании договора лизинга физическим и юридическим лицам за определенную плату на определенный срок и на определенных условиях, обусловленных договором, с правом выкупа имущества лизингополучателем.

В мировой практике используются различные критерии классификации лизинга, однако основными видами являются оперативный и финансовый лизинг.

Классификация в зависимости от стран пребывания основных участников лизинговой сделки подразумевает разделение на внутренний и международный лизинг.

В случае, если все участники лизинговой сделки являются представителями одной страны, то лизинг считается внутренним. Если же лизингодатель и лизингополучатель из разных стран, лизинг – международный. Как внутренний, так и международный лизинг в Республике Беларусь развиваются. Для этого созданы необходимые условия. Одним из важнейших условий является создание и совершенствование нормативно-правовой базы. На территории республики регулирование лизинговой деятельности осуществляет Национальный банк Республики Беларусь.

Согласно отчету Ассоциации лизингодателей, основной целью деятельности которой является содействие созданию благоприятных условий развития рынка лизинга в Республике Беларусь, структура договоров по предметам лизинга претерпела некоторое изменение (таблица 1) [1].

Таблица 1 – Распределение стоимости договоров по видам предметов лизинга

Виды предметов лизинга	В процентах						
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Здания и сооружения	10,3	6,4	6,6	9,7	30,9	21,9	6,7
Машины и оборудование	48,6	31,4	33,7	41,7	29,4	34,7	26,5
Транспортные средства	40,9	62,1	59,0	47,8	38,9	39,8	56,0
Иное	0,6	0,3	0,7	0,8	0,8	3,6	10,8

Из таблицы 1 видно, что здания и сооружения в качестве предметов лизинга стали использоваться гораздо реже, и их доля уменьшилась с 30,9 % в 2014 году до 21,9 % в 2015 году и до 6,7 % в 2016 году. Интерес к таким предметам лизинга, как машины и оборудование, снизился с 34,7 % в 2015 году до 26,5 % в 2016 году, что говорит о падении спроса на инвестиции в обрабатывающих отраслях промышленности. Значительно выросла доля транспортных средств с 39,8 % в 2015 году до 56,0 % в 2016 году. Иные предметы лизинга, которые в структуре договоров не превышали 0,8 %, в 2015 году выросли до 3,6 %, а в 2016 году – до 10,8 %.

Важно определить, что выгоднее организации: брать кредит или лизинг.

Проведем анализ условий предоставления кредита и лизинга корпоративным клиентам на примере приобретения автотранспортного средства. Сравним условия кредита

ОАО «Беларусбанк» и лизинга, предлагаемого ОАО «Агролизинг». Данные представлены в таблице 2 [2, 3].

Таблица 2 – Условия предоставления кредитных и лизинговых продуктов ОАО «АСБ Беларусбанк» и ОАО «Агролизинг»

Условие предоставления продукта	АСБ Беларусбанк	ОАО «Агролизинг»
Название продукта	Быстрый кредит – авто	Silver
Цель	Приобретение транспортного средства	Транспортное средство
Сумма	От 100 базовых величин до 15000 бел. руб.	От 10000 бел. руб.
Срок	36 месяцев	3 года
Аванс	–	20%
Собственное участие	10%	–
Ставка	Ставка рефинансирования+1,5 п.п.	15%
Порядок погашения	Ежемесячно равными долями	Ежемесячно, равномерно
Выкупная стоимость	–	10%

Предположим, организация планирует приобрести автотранспортное средство на сумму 10000 белорусских рублей. Проведем расчеты по кредиту по формуле (1):

$$FV = PV \cdot \left(1 + \frac{i}{m}\right)^{n \cdot m}, \quad (1)$$

где FV – общая сумма выплат,
 PV – сумма кредита,
 i – процентная ставка,
 n – срок кредита,
 m – количество платежей в году.

Учитывая то, что организация должна, согласно условиям кредита, участвовать на 10 %, сумма кредита будет равна 9000 руб. Исходя из данных, получаем, что за пользование кредитом организация, кроме возврата основного долга в размере 9 000 руб. должна уплатить проценты на сумму 4069 руб. 55 коп. Получается, что кредит обходится организации в 13069,55 руб., не учитывая 10 % собственных средств, согласно условиям кредита. Также проведем анализ лизинговых платежей. Для этого воспользуемся кредитным калькулятором, предоставленным на сайте ОАО «Агролизинг». В результате расчетов было определено, что общая сумма выплат составляет 11 731 руб., выкупная стоимость – 1 000 руб. с НДС. Таким образом, для организации выгоднее брать автомобиль в лизинг, поскольку он обойдется в 12 731 руб., что выгоднее кредита, общая сумма выплат которого составляет 13 069,55 руб. без учета 10 % собственного участия (1 000 руб.).

Поэтому можно сделать вывод, что для организации лизинг выгоднее, чем кредит. Кроме того, лизинг имеет преимущества перед кредитом, поскольку нет необходимости искать залог, так как им выступает сам объект сделки. Также лизинг доступен малому бизнесу. Необходимо только функционирование не менее года. Кроме того, лизинг позволяет сэкономить на покупке дорогостоящего оборудования. Лизингодатель должен заниматься обслуживанием предоставленного в лизинг оборудования, поскольку оно находится в его собственности до тех пор, пока не будет выкуплено лизингополучателем.

Список использованной литературы

1 Официальный сайт Ассоциации лизингодателей [Электронный ресурс] / Ассоциация лизингодателей –2017. – URL: <https://leasing-belarus.by> (дата обращения: 21.11.2017).

2 Официальный сайт ОАО «АСБ Беларусбанк» [Электронный ресурс] / ОАО «АСБ Беларусбанк» – 2017. – URL: <http://www.belarusbank.by> (дата обращения: 21.11.2017).

Официальный сайт ОАО «Агролизинг» [Электронный ресурс] / ОАО «Агролизинг» –2017. – URL: <http://agroleasing.by/> (дата обращения: 21.11.2017).

Ю. В. КЛЕПИКОВА

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

Науч. рук. **О. В. Арашкевич,**

канд. экон. наук, доц.

ОБЗОР НОВЫХ ТЕНДЕНЦИЙ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Малое предпринимательство привлекает поступления выручки и налогов в государственный бюджет, создает дополнительные рабочие места, а также является источником инвестиций и инноваций в их общем количестве в Республике Беларусь. Также высокий уровень развития малого и среднего предпринимательства является одним из ключевых факторов развития конкуренции. По этим и некоторым другим причинам государство стремится стимулировать деловую активность, улучшать условия ведения бизнеса и поддерживать его. Так, 23 ноября 2017 года Президент Республики Беларусь подписал Декрет № 7 «О развитии предпринимательства», который предусматривает кардинальное изменение механизмов взаимодействия государственных органов и бизнеса, минимизирует вмешательство должностных лиц в работу субъектов хозяйствования и усиливает механизмы саморегулирования бизнеса, его ответственность за свою работу перед обществом. При этом сохраняется минимально необходимый уровень контроля со стороны государства.

В Декрете указано, что теперь для занятия определенными видами деятельности достаточно будет подать единственное уведомление в исполком через службу «одно окно». На следующий день можно будет заниматься заявленным видом деятельности.

Декретом также утверждены общие требования пожарной безопасности, санитарно-эпидемиологические требования, требования в области охраны окружающей среды и ветеринарии к размещению, устройству, оборудованию, содержанию и эксплуатации капитальных строений, изолированных помещений. Эти требования максимально систематизированы и сокращены. Они будут являться обязательными для соблюдения всеми субъектами при осуществлении экономической деятельности.

Декретом максимально упраздняются административные барьеры, связанные с наличием сложных и длительных процедур, получением большого количества справок, согласований и иной разрешительной документации.

Так, предприятиям сферы торговли и общественного питания не нужно будет обращаться в исполкомы за согласованием режима работы магазинов, ресторанов и кафе. Исключение сделано только для заведений, работающих в ночное время (с 23 до 7 часов). В сфере транспортной деятельности уходит в прошлое обязательное требование об оформлении путевых листов для перевозок пассажиров и багажа в нерегулярном сообщении.

Отменяются иные излишние и экономически затратные требования и ограничения для бизнеса в сферах производства продукции, строительной и транспортной деятельности, торговли и других. Одновременно Декрет устанавливает административную ответственность руководителя за обеспечение надлежащей работы предприятия, которая исключает действия, приводящие к вредным последствиям. За ненадлежащую работу организации, если нет признаков преступления или иного административного

правонарушения, предусмотрен штраф от 10 до 200 базовых величин. Декрет также позволяет использовать упрощенную систему налогообложения для лиц, осуществляющих розничную торговлю через интернет-магазины.

Данный декрет вступит в силу частично 23 февраля 2018 года, частично после вступления в силу указа Президента Республики Беларусь об утверждении единого перечня административных процедур, осуществляемых государственными органами и иными организациями в отношении субъектов хозяйствования, частично 23 июля 2018 года [1].

Декрет позволяет способствовать увеличению количества субъектов малого и среднего бизнеса, так как он снижает административные барьеры ведения бизнеса, упрощает процедуру регистрации. Но несмотря на упрощение административных барьеров на также Декрет переносит на субъектов малого предпринимательства большую ответственность, в том числе и административную. Учитывая менталитет населения Республики Беларусь, а также постоянный контроль со стороны государства ранее, чрезмерная ответственность может вызвать страх у предпринимателя перед ошибкой и последующим за ней наказанием. Так, рост количества субъектов малого бизнеса может сдерживаться этим фактором.

Также, несмотря на то, что Декрет опять позволяет применять упрощенную систему налогообложения субъектам, осуществляющим розничную Интернет-торговлю, проблема налогообложения все еще остается одним из главных факторов, сдерживающих рост субъектов малого предпринимательства. Согласно рейтингу Doing Business, по состоянию на июнь 2017 года, Республика Беларусь занимала 96-е место по позиции налогообложения, спустившись на 33 позиции по сравнению с 2016 годом [2]. Налогообложение субъектов хозяйствований в стране характеризуется крайне высокой общей налоговой ставкой (51,8 % от суммы коммерческой прибыли предприятия) [2, 3], увеличением удельного веса косвенных налогов, что приводит к повышению конечной стоимости товара для потребителя [3]. Фактически, современная налоговая система оказывает угнетающее воздействие на малые и средние предприятия Беларуси. Это может подтолкнуть их к использованию нелегальных схем ухода от уплаты налогов.

Таким образом, несмотря на улучшение государственной политики в отношении субъектов малого предпринимательства, ее стремление повысить количество субъектов малого и среднего бизнеса и качество ведения бизнеса, в том числе с помощью Декрета Президента №7, все еще существуют проблемы развития малого предпринимательства в Республике Беларусь, которые следует учесть. К ним можно отнести:

- отсутствие стабильности в законодательстве в отношении предпринимателей;
- большое количество налогов, их высокие ставки и частые изменения в отчетности, предоставляемой в налоговые органы;
- еще не созданы в каждом районе центры поддержки предпринимательства или инкубаторы малого предпринимательства;
- высокие размеры штрафов;
- высокие арендные ставки на помещения, павильоны;
- наличие ценового регулирования на ряд товаров и услуг;
- высокие ставки на заемные средства со стороны банков.

Список использованной литературы

- 1 Официальный интернет-портал Президента Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: <http://president.gov.by> (дата обращения: 30.01.2018).
- 2 Doing Business. Measuring Business Regulations. Belarus [Electronic resource] // World Bank Group. – 2017. – Mode of access: <http://www.doingbusiness.org> (date of access: 01.02.2018).
- 3 Богданова, Е. В. Совершенствование налоговой системы Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – 2018. – URL: <http://studvest.bru.by> (дата обращения: 01.02.2018).

Я. В. КОЛЕСНИК

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

Науч. рук. **А. П. Сорокин,**

канд. экон. наук, доц.

ИННОВАЦИОННАЯ АКТИВНОСТЬ И ЕЁ РОЛЬ В СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

В условиях глобализации мировой экономики только высокотехнологические предприятия и наукоемкие производства могут оставаться конкурентоспособными, выпуская инновационную продукцию. Высокий уровень инновационной активности предприятий является показателем развития национальной экономики на современном этапе. Инновационную активность можно рассматривать как интенсивность осуществления экономическими субъектами деятельности по разработке и вовлечению новых технологий или усовершенствованных продуктов в хозяйственный оборот [1].

Основными направлениями повышения инновационной активности предприятия являются: НИОКР, маркетинг, производство, финансы, персонал, организационная структура [2]. Данные направления являются внутренними факторами, оказывающими влияние на инновационную активность предприятия. К внешним факторам можно отнести поддержку государства, инновационный климат страны, закон спроса и предложения, риски при внедрении прогрессивных технологий и пр.

В качестве анализируемого субъекта хозяйствования было выбрано экспортоориентированное ОАО «Речицкий метизный завод» (далее – ОАО «РМЗ»). Удельный вес экспорта его продукции в общем объеме реализации за 2016 год составил 81,7 %. Доля инновационной продукции в общем объеме отгрузки, которая в 2016 г. составляла 10,2 %, в 2017 г. снизилась до 7,5 %. Этот показатель на исследуемом предприятии остается на невысоком уровне, учитывая, что по стране за 2016 г. он составил 16,3 %, а по ОАО «БМЗ-УКХ «БМК» – 21,3 % в 2016 г. и 25,0 % в 2017 г. [3], [4], [5].

В настоящее время предприятие применяет такие виды инноваций как продуктовые – повышение класса прочности крепежных изделий; процессные – замена марки стали 20Г2Р на 40Х при производстве высокопрочных болтов, использование никелевой таблетки для снижения расхода цинка; маркетинговые – изменение цветовой гаммы упаковки и другие. Было освоено 16 новых видов продукции, в том числе по стандартам DIN EN ISO. В 2017 году предприятие с инновационной продукцией диверсифицировало экспортные поставки в Финляндию, Норвегию, Германию, Грузию. Периодически созывается научно-технический совет, целью которого является внедрение опытных партий, передовых технологий и изменение технологических процессов.

Несмотря на то, что ОАО «РМЗ» является одним из участников научно-производственного центра при холдинге ОАО «БМЗ-УКХ «БМК» с 2013 года, на предприятии имеются некоторые проблемы с разработкой и внедрением инноваций. Низкая доля инновационной продукции в общем объеме реализации связана в том числе и с проблемой нехватки высококвалифицированных кадров с академической степенью для разработки и внедрения передовых технологий. Если на ОАО «БМЗ» 7 человек имеют ученую степень кандидатов наук, более 60 чел. являются аспирантами и магистрантами [6], то на ОАО «РМЗ» работают лишь два человека с академической степенью магистра. Приведенные показатели свидетельствуют о необходимости повышения уровня квалификации персонала через создание мотивирующей к этому системы оплаты труда.

При внедрении инноваций предприятие сталкивается с проблемами нехватки собственных оборотных средств, высокой стоимостью нововведений, связанной со значительным экономическим риском. В 2017 г. на ОАО «РМЗ» завершено выполнение инвестиционного проекта «Создание производственных мощностей по производству

высокопрочного крепежа и самонарезающих винтов, кровельных, оконных, ГВЛ, винтов для конструкционных материалов в объеме до 5300 т/год». Предприятие использовало собственные и заемные средства. Ожидается, что реализация продукции этого производства позволит увеличить экспортный потенциал и повысить долю инновационной продукции в общем объеме реализации, а также более активно развивать рыночные инновации – открыть новые рынки сбыта.

Таким образом, осуществление инновационной деятельности на предприятиях и проявление инновационной активности должно стать элементом стратегии развития субъекта хозяйствования, его экспортного потенциала, фактором привлечения инвестиционного капитала и залогом финансово-экономической стабильности предприятия в долгосрочной перспективе.

Список использованной литературы

- 1 Трифилова, А. А. Оценка инновационной активности предприятий / А.А. Трифилова [Электронный ресурс]. – 2011. – URL: <http://www.domino.innov.ru> (дата обращения: 16.01.2018).
- 2 Томасова, Д.А. Подходы и методы оценки инновационной активности предприятия / Д.А. Томасова // Экономика и менеджмент: от теории и практики: сб. науч. тр. по итогам научно-практ. конф. – Р. н/Д.: ИЦПРОН, 2014. – С. 131–143.
- 3 Наука и инновационная деятельность в Республике Беларусь: стат. сб. [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: <http://www.belstat.gov.by> (дата обращения 17.01.2018).
- 4 Отчет о деятельности в области устойчивого развития за 2016 год ОАО «БМЗ-УКХ «БМК» [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: <https://belsteel.com> (дата обращения 17.01.2018).
- 5 Четверть продаваемой продукции БМЗ инновационная [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: <http://www.belta.by> (дата обращения 18.01.2018).
- 6 БМЗ присвоен статус научной организации [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: <https://belsteel.com> (дата обращения 18.01.2018).

А. С. КОНЦЕВАЯ

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

Науч. рук. **А. П. Геврасёва,**

канд. экон. наук, доц.

РЕСУРСОСБЕРЕЖЕНИЕ В СИСТЕМЕ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Ресурсосбережение — это снижение материалоемкости единицы продукции, сокращение потерь в производственном процессе путем применения новейших достижений техники и технологии, которое обеспечивается путём использования энергосберегающих и ресурсосберегающих технологий. Оно охватывает не только факторы производства, а также продукцию, так как продукция одной отрасли потребляется другой, которые связаны друг с другом в процессе общественного разделения труда.

Соблюдение ресурсосбережения является важной характеристикой качества техники и технологии. Техника считается ресурсосберегающей, если она требует меньше расхода ресурсов на эксплуатацию и изготовление [1, с. 12-15].

В связи с тем, что в Республике Беларусь наблюдается дефицит многих видов ресурсов, рост стоимости их добычи, на данный момент ресурсосбережение – одна из приоритетных задач белорусской экономики.

Для перерабатывающих организаций, в структуре себестоимости которых доля материальных затрат составляет от 50 до 80 %, проблемы ресурсосбережения приобретают особую актуальность.

В организациях перерабатывающей промышленности за 2016 год уровень материальных затрат в фактических действующих ценах составил 78,4 %. Показатель

изменения затрат на тысячу рублей продукции составил 101,1 %, наблюдалось увеличение этого показателя по сравнению с предыдущим годом на 2,7 %. Показатель энергоёмкости производства в 2016 году составил 129,4 кг усл. топл/т, что на 16,5 кг усл. топл/т больше, чем в предыдущем году.

Исходя из приведенных выше данных, можно сделать вывод, что основными проблемами функционирования перерабатывающих предприятий являются: высокий уровень материалоемкости производимой продукции; низкий уровень рентабельности; низкий технический уровень имеющихся производственных мощностей, что приводит к повышенным расходам сырья, топливно–энергетических ресурсов, трудозатрат на производство единицы продукции. Как результат, отечественная промышленная продукция является неконкурентоспособной на мировом и внутреннем рынках из-за низкого коэффициента производства [2, с. 37-40].

Проблема сбережения и эффективного использования ресурсов на предприятиях перерабатывающей промышленности в том, что с ростом объемов ресурсов, которые используются в отрасли, возникает необходимость к снижению удельных затрат на производство продукции при увеличении выхода произведенной продукции из единицы переработанного сырья и его рациональном использовании.

Обеспечение формирования высокотехнологичной перерабатывающей промышленности ресурсосберегающего типа представляется возможным посредством:

- повышения эффективности использования производственных ресурсов;
- внедрения инновационных ресурсосберегающих технологий;
- оптимизации структуры производства, наращивания объемов продаж, выпуска инновационной продукции;
- формирования интеграционных структур, углубления интеграции перерабатывающей промышленности и науки.

Одним из факторов, обеспечивающих ресурсосбережение, являются инновации. Активная инновационная деятельность необходима перерабатывающим предприятиям отрасли для обеспечения конкурентоспособности в долгосрочной перспективе [3, с. 93-99].

Структура источников финансирования инновационной деятельности, промышленных организаций Республики Беларусь представлена: собственные средства организаций – 39,2 %, кредиты и займы – 36,7 %, средства иностранных инвесторов – 15,9 %, средства бюджета (республиканского, местного бюджетов, бюджета Союзного государства) – 6,5 %, прочие средства – 1,7 % . При этом всего 4,3 % приходится на долю средств инновационных фондов, а наибольший удельный вес в структуре финансирования занимают собственные средства предприятий. Однако для приобретения новых видов техники и технологий большинство промышленных предприятий не имеют достаточно собственных средств.

Основными причинами, которые сдерживают активность инновационной деятельности предприятий, являются недостаток собственных оборотных средств; высокая степень риска инновационной деятельности; высокая стоимость нововведений; неразвитость рынка научно–технической продукции.

Перерабатывающие предприятия должны быть нацелены на реализацию стимулов и качественно новое функционирование в своем инновационном развитии , которые обеспечивают эффективное ресурсосберегающее производство.

Необходимо для этого акцентировать внимание на реализацию следующих задач:

- проведение технической и технологической модернизации существующих производственных мощностей;
- привлечение финансовых ресурсов крупных инвесторов для реализации инновационных проектов в сфере ресурсосбережения;
- внедрение новых методов обработки сырья;

– внедрение на предприятиях международных систем качества [4, с. 62-64].

Экономное и рациональное использование топливно-энергетических и материально-сырьевых ресурсов способствует не только повышению эффективности национальной экономики, ее конкурентоспособности, но и сохранению природной благоприятной среды для будущих и ныне живущих поколений. В широком смысле слова ресурсосбережение направлено на повышение качества жизни людей. Повышение качества продуктов питания на основе взаимозаменяемости ресурсов, внедрение эффективных систем освещения, сокращение добычи полезных ископаемых в комплексе как результат ресурсосбережения позволят повысить качество жизни населения [5, с. 21-25].

Список использованной литературы

- 1 Баско, И.М. Ресурсосбережение/ И.М. Баско: учебно-методич. пособие – Мн., 2010. – С. 104.
- 2 Костромичева, Э. В. Повышение эффективности использования материальных ресурсов – стратегическое направление обеспечения качества экономического роста/ Э.В. Костромичева, В.А. Кустиков, Е.В. Наумович // Экономический бюллетень НИЭИ Министерства экономики Республики Беларусь. – 2013. – № 7. – С. 32-42.
- 3 Дашков, В.Н. Возобновляемые источники энергии в ресурсосберегающих технологиях АПК/ В.Н. Дашков: моногр. – Барановичи, 2009. – С. 161.
- 4 Трич, Ю. А. Управление инновациями как основа стратегического развития предприятия / Ю. А. Трич // Проблемы управления хозяйствующими субъектами в информационном обществе: матер. I науч.-практич. семинара, Минск, 16 марта 2014 г. / редкол.: Г. В. Подгорный (гл. ред.), Ю. А. Сорокина, Т. Г. Пискунова. – Мн.: Междунар. ун-т «МИТСО», 2014. – С. 60–69.
- 5 Мясникович, М. В. Макроэкономическая политика Республики Беларусь: теория и практика: курс лекций/ М.В. Мясникович. – Мн.: Акад. упр. при Президенте Респуб. Беларусь, 2012. – С. 76.

В. В. КУДРАВЕЦ

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

Науч. рук. **Н. П. Драгун,**

канд. экон. наук, доц.

МАРКЕТИНГ В СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЯХ (НА ПРИМЕРЕ ОАО «ГОМСЕЛЬМАШ»)

В современных условиях маркетинг в социальных сетях является одним из наилучших инструментов развития предприятия. Под социальными сетями понимаются программное обеспечение и сервисы на интернет-платформе, которые позволяют людям собираться вместе в виртуальной среде, проводить дискуссии, общаться и участвовать в любой форме социального взаимодействия, охватывающего текст, аудио, видео и другие медиа индивидуально или в любой комбинации. Интернет стремительно социализируется, и именно это является главным трендом современной онлайн-среды. На сегодняшний день существуют десятки тысяч самых разных социальных сетей и сервисов: коммуникационных, новостных, профессиональных, графических, блоговых, видео- и многих других [1, с. 211-216].

С точки зрения маркетинга, социальные сети – универсальная среда. Задача маркетинга – быть там, где есть аудитория. И, конечно же, такая большая и активная среда не могла не привлечь внимания маркетологов. Поэтому вскоре после появления первых социальных сетей и сервисов стали проводиться рекламные кампании. Изначально эти действия носили классический медийный характер, ограничиваясь размещением баннеров и текстовых объявлений. Однако постепенно стало очевидно, что маркетинговый потенциал социальных сетей на порядок шире, а соответственно он может решать самые различные задачи – от продаж до брендинга.

Так как у социальных сетей есть множество преимуществ как перед другими механизмами онлайн-маркетинга, поисковой оптимизацией, контекстной и баннерной рекламой), так и перед стандартными рекламными инструментами (телевизионной и наружной рекламой), поэтому на сегодняшний день большинство компаний имеют страницы в нескольких социальных сетях. [1, 205-207 с.]

В рамках данной работы нами было проведено исследование аккаунтов ОАО «Гомсельмаш» в таких социальных сетях как: ВКонтакте, Facebook и Instagram. Было проанализировано количество подписчиков на каждой страничке, рассмотрены такие количественные показатели активности в аккаунте (в динамике за месяц), как среднее количество записей, лайков, репостов, новых подписчиков и уникальных посетителей. Результаты данного исследования представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Данные о пользовательской активности в социальных сетях на страницах ОАО «Гомсельмаш» за октябрь-ноябрь 2017 г.

Показатель	Сентябрь 2017г.	Октябрь 2017г.	Ноябрь 2017г.	Отклонение,+/-	
				Октябрь/ сентябрь	Ноябрь/ октябрь
«ВКонтакте»					
Среднее количество записей за месяц	15	15	17	0	2
Среднее количество лайков за месяц	536	528	522	-8	-6
Среднее количество репостов за месяц	32	30	31	-2	1
Среднее количество новых подписчиков за месяц	65	68	71	3	3
Среднее количество уникальных посетителей за месяц	385	315	302	-70	-13
«Facebook»					
Среднее количество записей за месяц	16	15	17	-1	2
Среднее количество лайков за месяц	315	310	308	-5	-2
Среднее количество репостов за месяц	10	11	11	1	0
Среднее количество новых подписчиков за месяц	36	35	39	-1	4
Среднее количество уникальных посетителей за месяц	210	182	175	-28	-7
«Instagram»					
Среднее количество записей за месяц	12	10	11	-2	1
Среднее количество лайков за месяц	590	620	613	30	-7
Среднее количество новых подписчиков за месяц	68	75	71	7	-4

Наибольшее число подписчиков наблюдается в группе социальной сети «ВКонтакте», наибольшая активность пользователей – в сети «Instagram» [3, 4].

Недостатками существующей в ОАО «Гомсельмаш» системы управления маркетингом в социальных сетях являются:

- низкая активность администраторов вследствие отсутствия четкого определения обязанностей работников в рамках использования инструментов маркетинга в социальных сетях;
- отсутствие практики использования инструментов маркетинга социальных сетей в рамках продвижения группы, повышения уровня пользовательской активности и привлечения новых подписчиков;
- необходимость регулярности работы с социальными сетями [2];
- исследуемые социальные сети имеют слишком молодую аудиторию [3];
- малое количество записей в сети «Instagram» [4];
- небольшая активность пользователей (лайки, репосты, комментарии, количество подписчиков) в социальной сети «Facebook» [2].

Чтобы исправить все выявленные недостатки, можно предложить ОАО «Гомсельмаш» реализовать следующие мероприятия:

– увеличение объемов реализации путем использования инструментов таргетинга в социальных сетях «ВКонтакте» и «Facebook»;

– увеличение объемов сбыта путем использования сервиса «Товары» социальной сети «ВКонтакте»;

– повышение эффективности использования маркетинговых инструментов социальных сетей путем введения должности специалиста по рекламе.

Все названные мероприятия имеют положительный экономический эффект и, следовательно, являются рекомендуемыми к реализации.

Таким образом, маркетинговые коммуникации в социальных сетях, несмотря на существующие проблемы, имеют большое значение. Главным для продвижения в социальных сетях является разработка стратегии, которая позволит структурировать работу, контролировать процесс и оперативно отслеживать эффективность.

Список использованной литературы

1 Халилов, Д. Маркетинг в социальных сетях / Д.Халилов. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2014. – 376 с.

2 Группа ОАО «Гомсельмаш» социальная сеть «Facebook» [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: <https://www.facebook.com> (дата обращения 27.11.2017).

3 Группа ОАО «Гомсельмаш» социальная сеть «ВКонтакте» [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: <https://vk.com/gomselmashofficial> (дата обращения: 27.11.2017).

4 Страница ОАО «Гомсельмаш» социальная сеть «Instagram» [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: <https://www.instagram.com/gomselmashofficial> (дата обращения: 27.11.2017).

А. А. КУЗЬМЕНКО

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

Науч. рук. **А. А. Казущик,**

канд. экон. наук, доц.

ИНТЕГРИРОВАННЫЕ МАРКЕТИНГОВЫЕ КОММУНИКАЦИИ НА РЫНКЕ ТОВАРОВ ПРОМЫШЛЕННОГО НАЗНАЧЕНИЯ

В настоящее время важнейшей задачей успешного и стабильного функционирования предприятия является развитие механизма взаимодействия с рыночной средой, в полной мере учитывающего принципы маркетинга – исследование конкурентного поля, потребителей и выпуск на рынок продукции, соответствующей нуждам и запросам целевых сегментов. В полной мере данный императив относится к рынку товаров промышленного назначения: принципы, процесс, комплекс функциональных элементов маркетинга (товарная, сбытовая, ценовая, коммуникационная составляющие), стратегии на рынке товаров промышленного назначения – важные направления исследования.

Активная научная дискуссия по определению основных характеристик и свойств маркетинговых коммуникаций показала, что ряд ученых под маркетинговыми коммуникациями понимают лишь инструменты комплекса продвижения («управление продвижением»), что, на наш взгляд, не является исчерпывающим, поскольку коммуникационную функцию выполняют и другие элементы комплекса маркетинга, хотя этот комплекс продвижения и является центральным за счет совокупности его инструментов, таких как реклама, стимулирование сбыта, PR, директ-маркетинг. В то же время ученые (Г. Л. Багиев, В. М. Тарасевич, Ю. А. Щеглов, и др.), на наш взгляд, слишком широко трактуют понятие «маркетинговые коммуникации», понимая под ними как

коммуникации для сбора маркетинговой информации, так и коммуникации по продвижению товаров, поскольку за сбор маркетинговой информации отвечают маркетинговые исследования, которые не являются частью маркетинговых коммуникаций.

По-нашему мнению, наиболее точным и полным является следующее определение данного понятия. Маркетинговые коммуникации – это деятельность, обеспечивающая передачу информации о товаре или фирме в адрес различных аудиторий, в том числе клиентов, сбытовиков, поставщиков, акционеров, органов управления и собственного персонала, конечной целью, которой является продвижение товара (услуги) на рынок и формирование общественного мнения.

Продвижение, как элемент комплекса маркетинга, имеет дело непосредственно с управлением продвижением, тогда как понятие маркетинговых коммуникаций включает в себя коммуникации посредством любого или всех элементов маркетингового комплекса.

При этом понятия «продвижение» и «коммуникации» часто отождествляются, что является ошибочным, так как все переменные комплекса маркетинга, а не только составляющие комплекса продвижения участвуют в общении с клиентами. Однако в то время как управление продвижением ограничено лишь коммуникациями, обозначенными в перечне элементов продвижения комплекса маркетинга, маркетинговые коммуникации – это общее понятие, включающее в себя разнообразные виды коммуникаций и все элементы комплекса маркетинга.

Оценка эффективности программы маркетинговых коммуникаций является одной из самых сложных задач в управлении маркетинговыми коммуникациями, поскольку все представленные в современной научной литературе и используемые на практике методы оценки её эффективности не являются совершенными. В настоящее время отсутствует единая точка зрения в определении понятия «эффективность программы маркетинговых коммуникаций» и, как следствие, единый подход в методах ее определения.

Традиционные подходы к оценке эффективности маркетинговых коммуникаций предполагают анализ процесса влияния компании на поведение целевых аудиторий и являются отражением одностороннего взгляда на коммуникацию: компания сообщает – потребитель отвечает. Изменение характера маркетинговых коммуникаций в направлении их интерактивности, переход к маркетингу отношений указывает на необходимость формирования нового взгляда на проблему определения их эффективности.

Существуют оценочные и аналитические методы численной оценки эффективности маркетинговых коммуникаций. Оценочные методы оценки эффективности направлены на измерение эффективности завершённой или почти завершённой рекламы:

- прямые, основанные на определении непосредственного влияния маркетинговых коммуникаций на покупателей, поставщиков, экспертов, сотрудников фирмы, случайных лиц, государственных служащих; в данном случае выявляется значимость рекламы путем опросов или тестирования потребителей, установления ее рейтинга в глазах потребителей, бальной оценки или сравнения и аналогами;

- косвенные, основанные на методах опроса, сравнения и расчетных методах.

К методам оценки экономической эффективности маркетинговых коммуникаций относятся следующие:

- метод определения экономической эффективности мероприятий на основе анализа результатов эксперимента;

- для сравнительного анализа используется расчёт показателя эластичности маркетинговых мероприятий, которая измеряется как изменение объёма продаж (в процентах) на каждый процент дополнительных маркетинговых расходов;

- на практике применяется также показатель рентабельности маркетинговых коммуникаций, то есть отношение полученной прибыли к затратам.

Об экономической эффективности интегрированных маркетинговых коммуникаций можно также судить по тому экономическому результату, который достигнут от применения маркетинговых средств. Экономический результат определяется соотношением между прибылью от дополнительного товарооборота, полученного под воздействием маркетинговых коммуникации, и расходами на них.

Экономическая эффективность интегрированных маркетинговых коммуникаций может определяться методом целевых альтернатив, когда сопоставляются планируемые и фактические показатели, оцениваемые как результат вложения средств в кампанию по продвижению.

Ю. А. ЛАТАШ

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

Научный руководитель **А. П. Геврасёва**,

канд. экон. наук, доц.

«ЗЕЛЁНОЕ» СТРОИТЕЛЬСТВО: ПРЕИМУЩЕСТВА И НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ

Одним из направлений развития «зелёной» экономики в Республике Беларусь является «зелёное» строительство. Причин для развития зеленого строительства достаточно много. Во-первых, отечественная строительная индустрия, как и промышленность, переживает кризис. Во-вторых, процент семей, улучшивших жилищные условия, снижается в силу ограниченных собственных средств и политики банков по предоставлению льготных кредитов.

Главная причина заключается в том, что Республика Беларусь практически лишена собственных источников ископаемого топлива и проблема энерго- и ресурсосбережения приобретает особую актуальность. По прогнозам экспертов мировые цены на энергоносители возрастут, что соответственно скажется на ценах на обжиговые стройматериалы, тепло и транспорт.

Таким образом, страна нуждается в принципиально новых концепциях и технологиях экологически чистого и умного жилья. Многие уже поняли, что кирпичные и железобетонные дома, построенные вокруг городов и в селах, которые тяжело (а иногда и невозможно) протопить, не решают проблемы обеспеченности жильем и его экологичности.

Развитию «зеленого» строительства на данном этапе способствуют программные документы: Национальный план действий по развитию «зеленой» экономики в Республике Беларусь до 2020 года, Программа «Строительство жилья» на 2016-2020 годы, Программа «Энергосбережение» на 2016-2020 годы. В каждом из документов описаны проблемы и в общих чертах намечены пути их решения. Согласно имеющимся данным более 50 % целевых показателей и мероприятий, предусмотренных на 2016 год Государственной программой «Строительство жилья», выполнены в полном объеме.

В таблице 1 представлена структура затрат на производство продукции (работ, услуг) организаций строительства Республики Беларусь [1]:

Как видим из таблицы 1, наибольший удельный вес в структуре затрат приходится на материальные затраты. Снизить данный показатель можно путем использования доступных и дешевых материалов, к которым относятся арболит и блоки из соломы.

Таблица 1 – Структура затрат на производство продукции (работ, услуг) организаций строительства Республики Беларусь в 2011-2016 годах

В процентах

Статья затрат	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Всего	100	100	100	100	100	100
в том числе						
материальные затраты	63,1	60,6	55,6	52,0	53,9	53,8
затраты на оплату труда	20,9	22,6	26,4	28,3	27,2	26,0
отчисления на социальные нужды	7,3	7,7	8,9	9,5	9,0	8,8
амортизация основных средств и нематериальных активов, используемых в предпринимательской деятельности	2,8	3,7	3,9	4,0	3,5	3,7
прочие затраты	5,9	5,4	5,2	6,2	6,4	7,7

В таблице 2 представлены стоимостные показатели при расходовании различных видов материалов.

Таблица 2 – Расход материала на 1 м² стены

Вид материала	Размер кирпича (блока), мм	Раствор, м ³	Кладка в 2 кирпича, шт.	Кладка в 1 кирпич, шт.	Кладка в 0,5 кирпича, шт.	Цена за один блок, руб.	Цена 1 м ³ раствора, руб.	Стоимость 1 м ² стены, руб.
Керамический кирпич	250×120×65	0,65	208	-	-	0,99	54,54	241,37
Блоки г/с	625×500×250	0,5	32	-	-	5,57	54,54	205,51
Арболит	500×250×400	0,1	-	8	-	6,75	54,54	59,45
Экокуб	625×350×500	-	-	-	4	47,94	-	191,76
Соломенный блок	800×500×400	-	-	-	2	5	-	10

Из таблицы 2 видно, что достоинством таких строительных материалов как арболит, экокуб и соломенный блок являются сравнительно низкая стоимость и расход материала. Стены возводятся достаточно быстро, спецтехники не требуется, а скрепляющий раствор необходим лишь для арболитовых блоков. Цены на обычные соломенные блоки намного ниже, чем на кирпич или запатентованную технологию экокуб, а в некоторых случаях сырье отдается даром.

В постройках из натурального сырья ценится экологичность, свойства естественного кондиционирования, а также их практичность и долговечность. Ни одна из современных технологий не сочетает в себе такую ценовую доступность и уровень качества. В сущности «зеленое» строительство объединяет в себе разумное экономичное использование ресурсов и применение экологических природных материалов. Энергоэффективность связана с показателями потерь тепла – они должны быть минимальными. Для современных зим и в условиях подорожания стоимости энергоносителей, этот вопрос становится особенно актуальным [2].

В строительстве экодому должно быть заинтересовано правительство, что отражается в ряде правительственных документов, направленных на активизацию энергоэффективного строительства. Вместе с тем, в «зелёном» строительстве должен быть заинтересован потребитель в силу привлекательности цен и сроков строительства. Однако потребитель, за редким исключением, с опаской смотрит на подобные технологии – ведь они очень необычны. Чтобы убедиться в их качестве и узнать обо всех достоинствах, необходимо попробовать. Заинтересованы архитекторы и проектировщики – для них очевидны преимущества и новые возможности этих технологий для развития индивидуального домостроения. Подрядчики предпочитают держаться в стороне, поскольку для них отсутствуют выгоды в силу не высокой стоимости материала.

В государственной программе «Строительство жилья» на 2016-2020 годы отсутствует обоснование и достоинства строительства из экологически чистых материалов, таких как арболитовые блоки и блоки из соломы, что необходимо учесть при разработке последующих программ. Так же следует разработать собственный стандарт «зеленого» строительства, поскольку за натуральными материалами, экологически чистыми продуктами и альтернативными видами энергии – будущее.

«Зеленая» экономика направлена на повышение качества жизни населения и рассматривается как ведущий метод решения проблем деградации окружающей среды, использования ресурсов, занятости населения и конкурентоспособности организаций.

Список использованной литературы

1 Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – 2018. – URL: <http://www.belstat.gov.by> (дата обращения: 07.01.2018).

2 Часто задаваемые вопросы по системе ЭКОКУБ [Электронный ресурс]. – 2018. – URL: <http://ecocube.by/for-buyers/faq> (дата обращения: 16.01.2018).

И. С. ЛЕВЧУК

(г. Минск, Белорусский государственный экономический университет)

Науч. рук. **Н. Ф. Горбач,**

канд. экон. наук, доц.

ВЫЯВЛЕНИЕ РЕЗЕРВОВ И ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА ЗЕРНОВОЙ ПРОДУКЦИИ

В Республике Беларусь производятся многие виды сельскохозяйственных культур: зерно и зернобобовые культуры, картофель и овощи, льноволокно, сахарная свекла, кормовые корнеплоды, а также однолетние и многолетние травы.

Основной культурой, выращиваемой в ОАО «Отечество» Пружанского района Брестской области, являются зерновые и зернобобовые. Важное значение в растениеводстве имеет урожайность. Урожайность сельскохозяйственных культур – основной фактор, который определяет объем производства продукции растениеводства. От урожайности выращиваемых культур зависит, как способность сельскохозяйственного предприятия удовлетворить собственные потребности, так и возможность выполнить государственный заказ, обеспечить выполнение договорных условий и достичь запланированных показателей финансово-хозяйственной деятельности. Урожайность зависит от ряда факторов, наиболее важным из которых является внесение удобрений [1].

Для глубокого анализа эффективности применения удобрений нужно рассчитать их окупаемость (таблица 1). Снижение окупаемости удобрений может произойти из-за их несбалансированности, низкого качества, сроков и способов внесения в почву.

Таблица 1 — Расчет окупаемости удобрения по зерновым культурам

Показатели	Зерновые и зернобобовые культуры		Изменение, +/-
	план	факт	
Уровень урожайности от естественного плодородия почвы, ц/га	19,2	19,2	–
Фактическая урожайность, ц/га	42,1	32,3	- 9,8
Количество внесенных удобрений на 1 га, ц NPK	2,68	2,58	- 0,1
Фактическая окупаемость 1 ц NPK, ц	8,5	5,08	- 3,42
Нормативная окупаемость 1 ц NPK, ц	7,4	7,4	–

Из таблицы 1 видно, что фактическая окупаемость 1 ц NPK составляет 5,08 ц зерна, что ниже нормативного значения. Поэтому использование удобрений в данных условиях является эффективным.

Существенное увеличение производства зерна происходит за счет повышения окупаемости удобрений, которая в свою очередь зависит от дозы и качества удобрений, их структуры, сроков и способов внесения в почву (таблица 2).

Таблица 2 — Подсчет резервов увеличения производства продукции за счет роста окупаемости удобрения

Показатели	Зерновые и зернобобовые культуры
Фактическая окупаемость 1 ц NPK, ц	5,08
Возможная окупаемость 1 ц NPK, ц	8,5
Прирост окупаемости удобрений, ц	3,42
Планируемое количество удобрений, ц NPK	10 315,5
Резерв увеличения производства зерна, ц	35 279,01

Из таблицы 2 видно, что за счет увеличения окупаемости удобрений на 3,42 ОАО «Отечество» позволит увеличить объем производства зерна на 35 279,01 ц при планируемом количестве удобрений – 10 315,5 ц.

Важным резервом повышения эффективности производства зерновых культур является улучшения структуры посевов. Для расчета величины этого резерва необходимо сначала разработать более оптимальную структуру посевов с учетом всех его возможностей и ограничений, потом сравнить фактический объем продукции с возможным, который будет получен с той же общей фактической площади при фактической урожайности культур, но при улучшении структуры посевов (таблица 3).

Таблица 3 — Подсчет резервов увеличения объема производства зерна за счет улучшения структуры посевов

Культура	Структура посевов, %		Посевная площадь, га		Фактическая урожайность в среднем за три года, ц	Объем производства, ц при структуре посевов	
	план	факт	план	факт		план	факт
Озимые зерновые	68,9	62,7	2 480	1 880	44,63	110 682	83 904,4
Яровые зерновые	20,6	24,7	740	740	41,37	30 613,8	30 613,8
Зернобобовые	10,6	12,6	380	380	29,9	11 362	11 362
Всего	100,0	100,0	3 600	3 000	х	152 658	125 880

Таким образом, увеличение доли озимой до 68,9 % в общей посевной площади зерновых культур позволит увеличить объем производства зерна в ОАО «Отечество» на 26 778 ц при урожайности, равной фактической урожайности в среднем за три года.

Основным фактором, повышающим экономическую эффективность производства зерна, является увеличение её урожайности за счет:

- увеличения дозы внесения удобрений;
- повышения их окупаемости;
- внедрение более урожайных сортов и культур;
- сокращения потерь продукции при уборке урожая.

По результатам исследования можно сделать вывод, что в ОАО «Отечество» имеются некоторые проблемы в области организации производства зерновой и зернобобовой продукции: потери урожая, недостаточное внесение некоторых видов удобрения, снижения окупаемости удобрений.

В целях дальнейшего наращивания объемов производства, увеличения урожайности зерновой продукции ОАО «Отечество» необходимо улучшать технологический уровень производства, используя более современные технологии. В качестве мероприятий по совершенствованию уровня организации производства на ОАО «Отечество» можно предложить следующие: дополнительное внесение удобрений, повышение окупаемости удобрений, снижение потерь урожая.

Кроме этого, можно рекомендовать хозяйству совершенствовать организацию труда и производства, соблюдать севообороты, что будет способствовать увеличению валового сбора зерна.

Проведение вышеназванных мероприятий позволит снизить издержки производства продукции растениеводства, улучшить качество продукции, тем самым повышая ее конкурентоспособность, и обеспечить эффективность производства продукции растениеводства ОАО «Отечество» в целом.

Список использованной литературы

1 Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учеб. / Г.В. Савицкая. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: РИПО, 2013. – 536 с.

В. А. МАРЧУК

(г. Минск, Белорусский государственный технологический университет)

Науч. рук. **А. В. Неверов,**

д-р экон. наук, проф.

ЛЕСОАГРАРНАЯ ИНТЕГРАЦИЯ КАК ОСНОВА РАЗВИТИЯ ТУРИЗМА В СЕЛЬСКИХ РАЙОНАХ

В концентрированном виде концепция лесоаграрной интеграции представляет собой взаимосвязанное функционирование лесного и сельского хозяйства, основанное на совместном экономическом интересе использования местных природных ресурсов и развитии инновационных производств и услуг [1].

Лесоаграрная интеграция способствует формированию экологического каркаса территории и экологической оптимизации землепользования, соотношение лесных и аграрных ландшафтов, в данном контексте возрастает экологическая привлекательность территории, в том числе для экологического и агротуризма.

Лесоаграрная интеграция, является одним из важных шагов для привлечения инвестиций в развитие района и созданию благоприятных условий для развития туризма. Прикладные аспекты лесоаграрной интеграции, как факторы развития сельских территорий исследовались на примере Кличевского района Могилевской области. По своей территориальной специализации, Кличевский район относится к лесистым районам страны, его лесистость достигла более 57 %, а продукция комплексного лесного хозяйства составляет более 1/3 региональной продукции территории. Рациональное лесопользование является залогом не только устойчивого развития лесной экономики (лесозаготовка, деревообработка), но и организации охотничьего туризма, производство тепловой энергии их отходов древесины, сбором даров леса и в целом экологического и экономического благополучия населения сельской территории, укрепление их социального потенциала. Для данной территории характерен высокий уровень заповедности, из 157 особо охраняемых природных территорий Могилевской области здесь находится 25. Среди них крупнейший природоохранный объект Могилевской области общей площадью 26 600 га – республиканский гидрологический заказник «Острова Дулебы» (Кличевский и Бельничский районы).

Инструментом лесоаграрной интеграции является сертификация. Лесная сертификация в Республике Беларусь осуществляется на уровне лесхозов в соответствии с требованиями международной схемы Лесного попечительского совета FSC® (Forest Stewardship Council®) и в рамках Национальной системы лесной сертификации, признанной Общеввропейским советом по лесной сертификации (PEFC).

На территории Кличевского административного района располагаются земли Кличевского, Бобруйского и Бельничского лесхозов. Земли данных лесхозов сертифицированы как по Национальной системе сертификации, так и по схеме FSC®.

Устойчивым признаком лесоаграрной интеграции является органическое земледелие. В ходе проведенных научных исследований на базовом предприятии Кличевского района ОАО «Несята-АГРО» (Могилевская область) было осуществлено:

- внедрены технологические приемы и технологические карты органического земледелия;

- осуществлена закладка пробных площадей (5 полей, общей площадью 289 га) для организации органического земледелия (в переходный период);

- внедрены на базовом предприятии Кличевского района ОАО «Несята-АГРО» технологические карты органического земледелия в переходный период от традиционного к органическому производству;

- проведена уборка урожая яровой пшеницы, озимого тритикале (озимой вики), озимой ржи, сои на пробных площадях (5 полей, общей площадью 289 га);

- осуществлена подготовка почвы к посеву (лушение стерни, вспашка, дискование) озимого рапса и пожнивных культур;

- проведены испытания в лаборатории ОАО «Агрохимпроект» по определению в шести образцах почвы остаточных количеств хлорорганических пестицидов (ГХЦГ и его изомеры, ДДТ и его метаболиты), тяжелых металлов (свинец, кадмий и др.).

Придание лесоаграрной интеграции планового, системного характера позволит эффективнее использовать рекреационный потенциал и на этой основе более полно удовлетворять запросы как городского, так и сельского населения в восстановлении жизненных сил, обеспечивать дополнительные поступления денежных средств в бюджеты административных районов от организации индустрии отдыха, от туристической и оздоровительной деятельности. С помощью лесоаграрной интеграции решаются вопросы эколого-ориентированного развития сельских районов, что является дополнительным стимулом для развития экологического, познавательного и агроэкотуризма.

Список использованной литературы

1 Лесное управление / А.В. Неверов и др.; под общ. ред. А.В.Неверова.– Мн.: Пачатковая школа, 2014.– 400 с.

Ю. В. МЕЛЕЩЕНЯ

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

Науч. рук. **С. Д. Лин**

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ ОАО «ГОМЕЛЬСКИЙ МОТОРОРЕМОНТНЫЙ ЗАВОД»

Оборотные средства предприятия – это часть имущества, которая однократно участвует в процессе производства, сразу же переносит стоимость на себестоимость производимой продукции, требует восстановления после каждого производственного цикла, характеризуется краткосрочным сроком использования до 12 месяцев [1].

Актуальность темы состоит в том, что оборотные средства являются важным рычагом деятельности предприятия. Поэтому их анализ необходим для нормального функционирования предприятия, позволяет выявить резервы ускорения оборачиваемости, как в целом оборотного капитала, так и отдельных элементов (запасы, дебиторская задолженность, денежные средства) и разработать мероприятия по совершенствованию политики управления оборотными средствами.

Рассмотрим эффективность использования оборотных средств на примере ОАО «Гомельский мотороремонтный завод» (далее ОАО «ГМРЗ»).

В таблице 1 представлены состав, структура и динамика краткосрочных активов ОАО «ГМРЗ» за 2015-2016 гг.

Таблица 1 – Динамика и структура краткосрочных активов ОАО «ГМРЗ» за 2015-2016 гг.

Показатели	2015 г.		2016 г.		Отклонение		Темп роста, %
	сумма, тыс. руб.	уд. вес, %	сумма, тыс. руб.	уд. вес, %	сумма, тыс. руб.	уд. вес, %	
Краткосрочные активы:	5401	48,53	4200	43,08	-1201	-5,45	77,8
Запасы	3110	57,58	1310	31,19	1800	-26,39	42,1
в том числе:							
– материалы	923	29,68	876	66,87	-47	37,19	94,9
– незавершенное производство и полуфабрикаты	128	4,12	78	5,95	-50	1,83	60,9
– готовая продукция и товары	2059	66,20	356	27,18	-1703	-39,02	17,3
Расходы будущих периодов	1566	29,0	1691	40,26	125	11,26	125
Налог на добавленную стоимость по приобретенным товарам, работам, услугам	1	0,02	6	0,14	5	0,12	600
Краткосрочная дебиторская задолженность	718	13,29	1184	28,19	466	14,9	164,9
Краткосрочные финансовые вложения	1	0,02	1	0,02	0	0	100
Денежные средства и их эквиваленты	5	0,09	8	0,19	3	0,1	160
в том числе:							
– в сфере производства	2617	48,45	2645	62,98	28	14,53	101,1
– в сфере обращения	2784	51,55	1555	37,02	-1229	-14,53	55,9
Баланс	11130	100,0	9750	100,0	-1380	0	87,6

Общая сумма краткосрочных активов в 2016 году уменьшилась на 1 201 тыс. руб. В 2015 году наибольшую долю в общей сумме краткосрочных активов занимают запасы – 57,58 %. В 2016 году удельный вес запасов снизился на 26,39 % и составил 31,19 % от общей суммы краткосрочных активов. Это связано с уменьшением суммы готовой продукции на 82,7 %, незавершенного производства – на 39,1 %, материалов – на 5,1 %.

В 2016 году наибольшую долю в общей сумме краткосрочных активов занимают расходы будущих периодов – 40,26 %. Краткосрочная дебиторская задолженность в 2016 году увеличилась на 64,9 % и ее сумма составила 1 184 тыс. руб.

В 2016 году за счет сокращения объема производства продукции на 2 661 тыс. руб. оборотные средства в сфере обращения уменьшились на 44,1 % (в первую очередь за счет снижения готовой продукции на 82,7 %), однако сумма денежных средств увеличилась на 60 % и составила 8 тыс. руб. То есть увеличение доли оборотных средств в сфере производства и уменьшение их в сфере обращения положительно сказались на эффективности использования оборотных средств на ОАО «ГМРЗ».

Для оценки эффективности использования оборотных средств важным является не только анализ наличных оборотных средств, изменения их динамики и структуры,

но и их оценка. Для этого в таблице 2 представлены общие показатели эффективности использования оборотных средств за 2015-2016 года на ОАО «ГМРЗ».

Таблица 2 – Общие показатели эффективности использования оборотных средств на ОАО «ГМРЗ» в 2015-2016 гг.

Показатели	2015 г.	2016 г.	Отклонение	Темп изменения,
Коэффициент оборачиваемости, раз	1	1	0	100
Коэффициент закрепления оборотных средств,	0,97	0,77	-0,2	79,4
Длительность одного оборота, дней	351	277	-74	78,9
Рентабельность оборотных средств, %	-10,9	0,02	10,92	

Коэффициент оборачиваемости оборотных средств в 2016 году остался на том же уровне, его значение – 1 оборот. На ОАО «ГМРЗ» можно наблюдать уменьшение оборотных средств на каждый рубль реализованной продукции на 0,2 руб. В 2016 году предприятие работало эффективнее, так как уменьшилась длительность одного оборота на 74 дня, а рентабельность оборотных средств стала положительной – 0,02%.

Увеличение выручки на 16,1% за счет сокращения затрат на производстве в отчетном году повысило эффективность использования оборотных средств. К внешним факторам, оказывающим влияние на данные показатели, можно отнести регистрацию ОАО «ГМРЗ» в качестве резидента свободной экономической зоны «Гомель–Ратон». Это открыло для завода новые возможности по реализации инвестиционного проекта по производству различных видов мото- и мини-техники, что в итоге повысило рентабельность оборотных средств и сократило длительность одного оборота.

Анализ оценки эффективности использования оборотных средств показал, что на ОАО «ГМРЗ» имеются внутренние резервы повышения эффективности использования оборотных средств, а именно:

– внедрение спонтанного финансирования позволит сократить продолжительность оборота оборотных средств и увеличить коэффициент оборачиваемости.

– внедрение модели с фиксированным уровнем запасов – позволит сократить сроки хранения запасов на 25 дней, что в свою очередь уменьшит поступление материальных ценностей на 277,92 тыс. руб. и увеличит коэффициент оборачиваемости производственных запасов на 1 оборот.

Реализация предложенных мероприятий позволит повысить эффективность использования всей совокупности оборотных средств и ее отдельных элементов.

Список использованной литературы

1 Килячков, А.А. Финансы предприятия: учеб. пособие / А.А. Килячков. – К.: Знания, 2015. – 316 с.

А. С. ПИСКАРЁВ

(г. Сочи, Сочинский государственный университет)

Науч. рук. **М. А. Селиверстова,**

канд. экон. наук, доц.

АНАЛИЗ ЧУВСТВИТЕЛЬНОСТИ КЛЮЧЕВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ БИЗНЕСА К СОВРЕМЕННЫМ ТРАНСФОРМАЦИЯМ

Анализ чувствительности ключевых показателей бизнеса к изменениям различных факторов является одним из самых эффективных способов прогнозирования

результатов деятельности предприятия. Являясь по своей сути детерминированной техникой моделирования, он позволяет оценить чувствительность всех результативных показателей к изменению каждого фактора в отдельности, а также их реакцию на принятие любого управленческого решения.

Анализ чувствительности ключевых показателей бизнеса к изменениям называют еще однофакторным анализом. Анализ чувствительности ключевых показателей бизнеса к трансформациям находится в основе принятия управленческих решений руководства предприятия, компании, фирмы, учреждения. Осуществление предназначенного мероприятия может быть результативным с точки зрения повышения производства продукции предприятия, компании, фирмы, учреждения, но при этом может увеличиться ее себестоимость, уменьшиться доход предприятия, компании, фирмы, учреждения и степень прибыльности, что для предприятия, компании, фирмы, учреждения и общества будет нерентабельным. По данной причине, прежде чем осуществлять конкретное мероприятие, нужно его исчерпывающе проанализировать, взвесить, оценить.

Основная цель анализа чувствительности ключевых показателей бизнеса к изменениям заключается в выявлении существенных факторов, которые в свою очередь способны значительно оказать воздействие на результативность деятельности предприятия, компании, фирмы, учреждения.

Чем обширнее диапазон параметров, в котором в свою очередь показатели результативности остаются в границах допустимых значений, тем значительнее резерв крепости проекта, тем существеннее он защищен от воздействия всевозможных факторов, которые в свою очередь производят оказание влияния на итоги осуществления проекта. Реализация инвестиционного проекта происходит в ситуации отличной от запланированной, т.е. проект планировался к реализации в одних условиях, а в итоге реализуется в других [1, с. 290]. Система Project Expert предоставляет возможность освоить, как будут модифицироваться финансовые показатели проекта в зависимости от динамики общего уровня инфляции, ставок налогов, затрат на персонал предприятия, компании, фирмы, учреждения, уровня сбыта и других исходных показателей проекта.

Исследование чувствительности показателей эффективности к изменению ставки дисконтирования позволяет определить устойчивость проекта к колебаниям конъюнктуры финансового рынка и возможным изменениям макроэкономических условий деятельности [2]. В создании коэффициентов результативности принимают участие факторы как положительного, так и отрицательного влияния. Большинство из них оказывают воздействие на коэффициенты результативности непосредственно с помощью некоторых звеньев. По данной причине, для того, чтобы всецело проанализировать оказание воздействия данного фактора на итоговые результаты деятельности предприятия, компании, фирмы, учреждения, следует пройти по всей цепочке коэффициентов, которые в свою очередь чувствительны к динамике данного фактора.

Анализ чувствительности ключевых показателей бизнеса к изменениям — это самый простой и по данной причине чаще применяемый количественный метод исследования рисков. Однако в его простоте кроются отдельные изъяны:

– во-первых, анализ чувствительности ключевых показателей бизнеса к изменениям различных факторов является экспертным, то есть разнообразные группы экспертов могут получить разнообразные итоги;

– во-вторых, в процессе анализа чувствительности ключевых показателей бизнеса к изменениям различных факторов не учитывается связь (корреляция) между изменяемыми переменными.

Цель анализа чувствительности ключевых показателей бизнеса к изменениям различных факторов заключается в выявлении важнейших факторов – «критических переменных», которые в свою очередь способны наиболее основательно оказать влияние на

проект и проверить влияние последовательной (одиночной) динамики данных факторов на итоги проекта.

В теории эксперимента анализ чувствительности ключевых показателей бизнеса к изменениям различных факторов называют однофакторным анализом [3]. Итоги проведенного ранее качественного анализа рисков проекта являются базой, фундаментом при отборе факторов для количественного анализа.

Классификация факторов, которые в свою очередь варьируются в процессе анализа чувствительности ключевых показателей бизнеса к изменениям различных факторов:

- первая группа – это факторы, которые в свою очередь оказывают влияние на объём доходов (выгод) проекта;
- вторая группа – это факторы, которые в свою очередь оказывают влияние на объём проектных затрат.

Варьируемые факторы, которые в свою очередь рассматриваются на практике:

- -показатели инфляции;
- физический объём продаж как следствие емкости рынка, доли предприятия на рынке, потенциала роста рыночного спроса;
- переменные затраты;
- постоянные затраты;
- требуемый объём инвестиций;
- стоимость привлекаемого капитала в зависимости от условий и источников его создания (например, процент за кредиты).

В инвестиционном проектировании анализ чувствительности ключевых показателей бизнеса к изменениям различных факторов занимает существенную роль для учета неопределенности и выделения факторов, которые в свою очередь могут оказать влияние на успешный итог проекта. Кроме того, анализ чувствительности лежит в основе принятия ряда управленческих решений. Так, например, если стоимость продукта оказалась критическим фактором, то можно увеличить программу маркетинга или пересмотреть затратную часть, чтобы уменьшить цену проекта. Если же проведенный количественный анализ рисков проекта обнаружит его значительную чувствительность к динамике объема производства, то следует уделить внимание мерам по увеличению производительности. К примеру, обучению участников трудового коллектива менеджменту и другому.

Список использованной литературы

- 1 Брусов, П.Н. Инвестиционный менеджмент: учеб. / П.Н. Брусов, Т.В. Филатова, Н.И. Лахметкина. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. – 333 с.
- 2 Баренс В., Хавренек П. М. Руководство по оценке эффективности инвестиций / В. Баренс, П.М. Хавренек; пер. с англ. – М.: АОЗТ «Интерэксперт», 2015. – 528 с.
- 3 Управление инвестициями: учеб. / под ред. В.В.Шеремета. – М.: Высш. школа, 2015.

А. С. ПЛАКСЮК

(г. Сочи, Сочинский государственный университет)

Науч. рук. **В. В. Коваленко,**

канд. техн. наук, доц.

РЕГЛАМЕНТАЦИЯ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ СИСТЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА УНИВЕРСИТЕТА

В настоящее время большинство университетов России имеют проблемы, связанные с вопросами управления и эффективностью бизнес-процессов. Обеспечение

эффективного функционирования системы менеджмента качества (СМК) [1], основанной на процессном подходе, зависит во многом от регламентации бизнес-процессов, которая заключается в создании регламентных документов. Эти документы регламентируют ход выполнения бизнес-процессов с помощью комплекта документов, таких как регламент бизнес-процесса, должностная инструкция, матрица ответственности, положение о подразделении и др. Документирование (регламентация) процесса означает создание документации, определяющей ход, результаты процесса и порядок управления процессом. В работе рассмотрен один из бизнес-процессов, который относится к подсистеме СМК СГУ «Учебно-методическое управление. На рисунке 1 в нотации BPMN представлен сквозной бизнес-процесс «Контроль учета посещаемости».

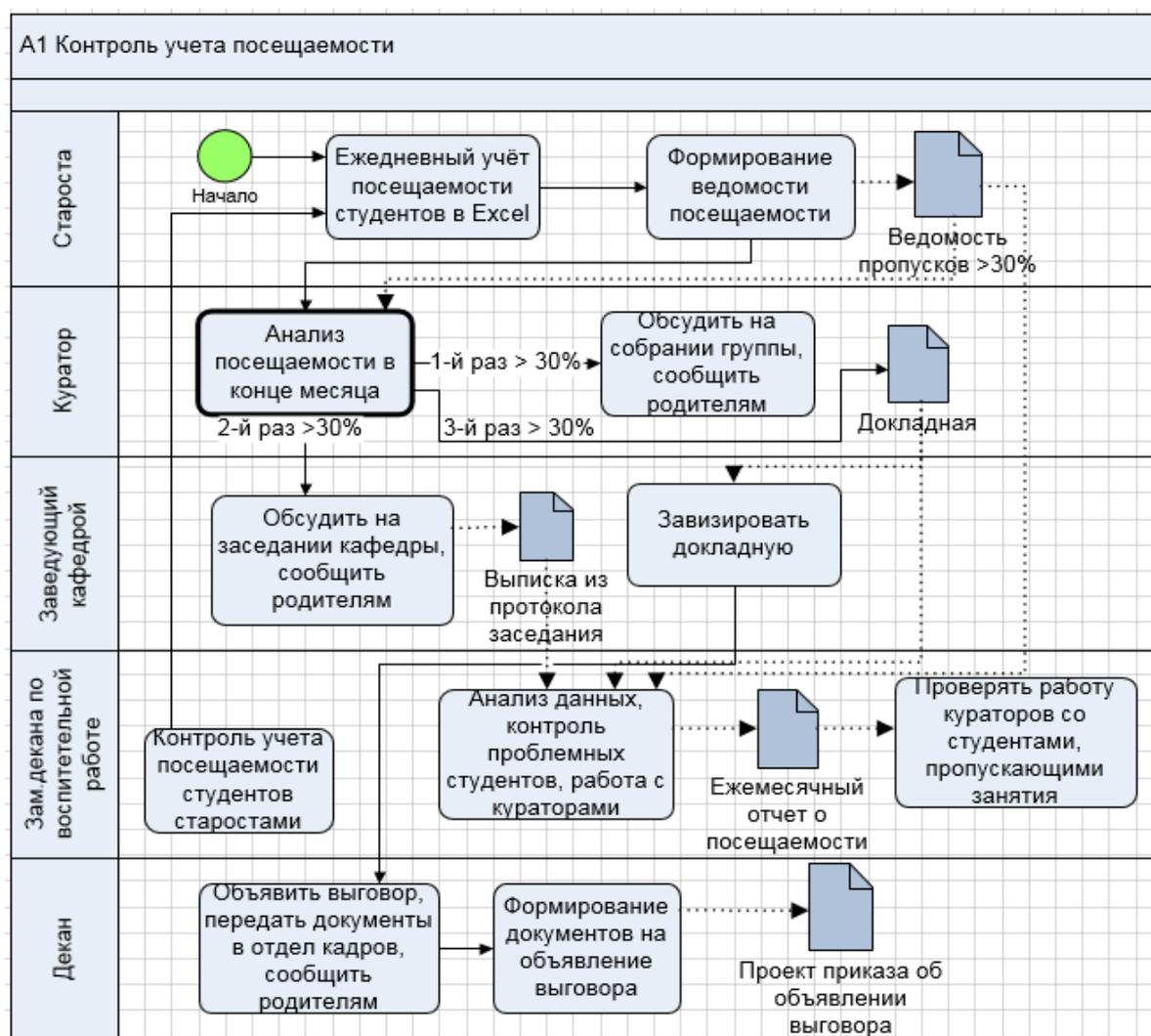


Рисунок 1 – Сквозной бизнес-процесс «Контроль посещаемости студентов»

За бизнес-процессом закреплены исполнители, ответственные за его выполнение, владелец процесса и показатель «Процент пропусков студентов». Для эффективного управления процессом в автоматическом режиме генерируются регламентные документы, достоинством которых являются их актуальность и полный учёт функциональности процесса.

На рисунке 2 представлен фрагмент должностных инструкций куратора, который определяет функции и требования к срокам их выполнения, а также указывает показатели, за выполнение которых он несет ответственность.

Выполняемые функции

Куратор выполняет в рамках процессов в соответствии с их регламентами следующие функции:

Процесс «А1 Контроль учета посещаемости»

№	Функция	Требования к срокам
1.	A1.4 Анализ посещаемости в конце месяца	один день
2.	A1.8 Обсудить на собрании группы, сообщить родителям	1-2 дня

Процесс «А2 Учет посещаемости студентов»

№	Функция	Требования к срокам
1.	A2.1 Обсудить на собрании группы	2 часа
2.	A2.3 Оформить докладную на имя зав. кафедрой	1-2 дня
3.	A2.6 Оформить докладную на имя декана	1-2 дня
4.	A2.7 Взять объяснительную со студента	1-2 дня

Рисунок 2 – Фрагмент должностной инструкции куратора

В конечном итоге, результаты работы позволяют представить весь комплект регламентной документации в виде набора документов для каждого участника процесса «Контроль посещаемости студентов», что обеспечивает чёткое понимание выполняемых функций и сроков их выполнения. Результаты работы используются в пилотном проекте регламентации СМК Сочинского государственного университета.

Список использованной литературы

- 1 Ахвердян, Э. Г. Процессный подход в управлении конкурсом на замещение вакантных должностей педагогических работников ВУЗов / Э. Г.Ахвердян, А. С. Плаксюк, В. В. Коваленко // Актуальные проблемы теории и практики современной экономической науки: матер. V междунар. научно-практич. конф. студентов и магистрантов. – Гомель: ГГУ им. Ф. Скорины, 2017. – С. 15-17.
- 2 Ахвердян, Э. Г. 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: матер. II междунар. студ. симпозиума, Сочи, 2016.

А. Э. ПОБЕДИНСКИЙ

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

Науч. рук. **Т. Е. Попова**

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ТАМОЖЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ КАК ОДИН ИЗ АСПЕКТОВ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Современные технологии таможенного регулирования являются серьезным инструментом в развитии национальной экономики, стабильности и ее конкурентоспособности, а также в организации эффективной политики экономической безопасности как на национальном, так и на международном уровне. Таможенное регулирование существенно расширяет возможности повышения эффективности государственного управления в общей стратегии развития Республики Беларусь, как в частности, так и развития Евразийского экономического союза в целом, служит удовлетворению разнообразных интересов и потребностей современного белорусского общества. В то же время для продолжения интенсивного развития инновационного управления в сфере

экономики Республики Беларусь необходимо обеспечить эффективное использование форм таможенного контроля, мер тарифного регулирования, а так же повышения таможенного транзитного потенциала страны [1, с. 460].

В настоящее время система таможенного регулирования в Республике Беларусь носит многоцелевой характер, что приводит к значительному расширению спектра вопросов по совершенствованию данной системы. Традиционно результативность таможенного контроля связывалась с фискальной деятельностью таможенных органов. Однако в настоящее время одной из важнейших функций таможенных органов республики является создание условий, способствующих ускорению перемещения товаров через таможенную границу. Следует отметить, что продолжительность таможенного контроля товаров и транспортных средств представляет собой критерий, по которому международное торговое сообщество оценивает эффективность деятельности таможенных органов государства. В то же время не в полной мере решены некоторые вопросы в осуществлении таможенного контроля:

- при значительно возросших объемах внешнеторговой деятельности требуется проведение мероприятий по сокращению времени таможенного контроля и упрощению таможенных формальностей, поскольку они могут стать значительным препятствием на пути увеличивающихся товарных потоков;

- существует необходимость более полной реализации принципа выборочного таможенного контроля, так как сплошной таможенный контроль является длительным и требует значительных затрат ресурсов;

- целесообразно развивать партнерские отношения и повышать уровень взаимодействия, в том числе информационного, между таможенными органами, транспортными организациями и другими участниками внешнеэкономической деятельности. Это будет способствовать повышению эффективности таможенного контроля и внешней торговли в целом. [2, с. 131-137]

Так, для примера экспортно-импортных отношений между Республикой Беларусь и остальными странами можно взять торговлю с Республикой Украина. Доля Украины в общем товарообороте Республики Беларусь в 2016 г. составила 7,5 %, или 3 830,1 млн. долл. США в денежном эквиваленте. В том числе рост товарооборота между странами в 2016 г. по отношению к 2015 г. составил 114,5 %. [3]

Этот показатель свидетельствует о том, что развитие системы таможенного регулирования как Республики Беларусь, так и между Республикой Украина и Республикой Беларусь не стоит на месте, способствует повышению товарооборота между странами, однако существуют пути увеличения эффективности таможенного регулирования.

Можно привести целый ряд предложений по развитию системы таможенного регулирования:

- унификация и гармонизация таможенных законодательств государств – участников ЕАЭС, национальных систем управления рисками с целью применения этой системы на всей территории ЕАЭС, а также создание общей системы таможенного регулирования с единым управлением, которая будет включать в себя наднациональные акты, обязательные для исполнения на всей территории ЕАЭС;

- внедрение автоматизированной системы управления процессами контроля в автодорожных пунктах пропуска на Государственной границе Республики Беларусь. Эта система обеспечивает организацию таможенного оформления и таможенного контроля с использованием электронного обмена информацией между таможенными органами и участниками внешнеэкономической деятельности в рамках осуществления транзитных перевозок грузов;

- расширить сферу применения инспекционно-досмотровых комплексов (далее – ИДК) и оснастить ими все пункты таможенного оформления, размещенные

в автодорожных пунктах пропуска через Государственную границу Республики Беларусь до 2020 г;

– повышение взаимодействия и информационный обмен таможенных органов государств – членов ЕАЭС по уголовным и административным делам в сфере таможенного дела. Это позволит осуществлять контроль в отношении лиц, ранее пересекавших таможенную границу с нарушением таможенного законодательства;

– развитие посттаможенного контроля, в частности перенос контроля на этап после выпуска товаров. В настоящее время примерно 70 % операций проводится на этапе таможенного оформления товаров и только 30 % – после их выпуска. Так, для развития посттаможенного контроля необходимо повысить долю постконтроля и снижение доли контроля на этапе оформления к пропорции 50:50 [4, с. 150-153].

Исходя из всего вышеперечисленного, можно прийти к выводу, что комплексная оценка необходима для выявления малоэффективных кластеров деятельности таможенных органов, а также для оценки деятельности таможенного органа в целом.

Список использованной литературы

- 1 Дубик, И. И. Таможенная служба: основы деятельности : учеб.-метод. пособие / И. И. Дубик [и др.]. – Мн.: Амалфея, 2012. – 460 с.
- 2 Жук, И. В. Транзитный потенциал Беларуси: оценка ближайшей перспективы / И. В. Жук, В. С. Миленский // Белорус. эконом. журн. – 2011. – № 1. – С. 131–137.
- 3 Внешняя торговля Республики Беларусь [Электронный ресурс] // Национальный статистический комитет Республики Беларусь. – 2017 – URL: (дата обращения: 18.10.2017).
- 4 Коваленок, Д. В. Перспективы упрощения таможенных формальностей и рекомендации по их реализации в Республике Беларусь / Д. В. Коваленок // Международные отношения: история, теория, практика : матер. III науч.-практ. конф. молодых ученых фак. междунар. отношений БГУ, Минск, 4 февр. 2013 г. / редкол. : В. Г. Шадурский [и др.]. – Мн.: Изд. центр БГУ, 2013. – С. 150 – 153.

О. И. ПОЛЯКОВА

(г. Гомель, Гомельский государственный технический университет имени П.О. Сухого)
Научный руководитель **Н. П. Драгун**,
канд. экон. наук, доц.

ДИНАМИКА СЕРТИФИКАЦИИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ ПО МЕЖДУНАРОДНЫМ СТАНДАРТАМ

Все большее количество предприятий Республики Беларусь осознали необходимость сертифицировать свою деятельность согласно международным стандартам. Это особенно важно для предприятий, стремящихся выйти за рамки национального рынка, так как именно эти стандарты являются всемирно признанным эквивалентом качества, на который опираются руководители при принятии решений о сотрудничестве. Наиболее востребованными стандартами, применяемыми на белорусских предприятиях, являются СТБ ISO 9001, СТБ ISO 14001, СТБ 18001, СТБ 1470. Совместное их применение позволяет сформировать на предприятии систему функционирования, способную оперативно подстраиваться под изменения внешних условий хозяйствования, будь то законодательство или предпочтения потребителей, и в полной мере соответствовать мировым требованиям.

Стандарт СТБ ISO 9001 устанавливает критерии системы менеджмента качества и является единственным стандартом серии, по которому возможно осуществлять сертификацию. Согласно постановлению Госстандарта Республики Беларусь от 14 декабря 2015 г. № 58 с 3 марта 2016 года введены в действие стандарты Республики Беларусь

СТБ ISO 9001-2015 «Системы менеджмента качества. Требования» и СТБ ISO 9000-2015 «Основные положения и словарь». Согласно данным Национальной системы подтверждения соответствия Республики Беларусь (НСПС) за период с 2013 по 2016 год количество сертификатов СТБ ISO 9001 с 2570 увеличилось до 3076 [1]. Наибольшее количество сертификатов приходится на г. Минск – 1110. Далее располагаются: Минская область – 509, Гомельская область – 418, Брестская область – 395, Могилевская область – 326, Гродненская область – 322, Витебская область – 316 [1]. По состоянию на 10 января 2018г., наибольшее количество сертификатов было выдано Белорусским государственным институтом стандартизации и сертификации (БелГИСС) и составило 344 сертификатов. Далее по убыванию следуют: Технический институт сертификации и испытаний (ТИСИ) – 320 сертификатов; Белорусский государственный институт метрологии (БелГИМ) – 307 сертификатов; РУП «Стройтехнорм» – 306 сертификатов; Бобруйский ЦСМ – 276 сертификатов [1].

СТБ ISO 14001 устанавливает требования к системе экологического менеджмента. Актуальной версией является СТБ ISO 14001-2017 «Системы управления (менеджмента) окружающей среды. Требования и руководство по применению», утвержденный постановлением Госстандарта Республики Беларусь от 11.04.2017г. № 29 и введенный в действие с 1 июля 2017 г. Согласно данным НСПС, в 2016 году всего лишь 268 организаций Республики Беларусь имели данный сертификат, в то время как в 2013 году их число составляло 294 [1]. То есть в отличие от других стандартов, здесь наблюдается постепенный спад. Топ 5 аккредитованных органов по сертификации, выдавших наибольшее количество сертификатов СТБ ISO 14001, на 10.01.2018г. включает в себя: Экологияинвест – 77 сертификатов, БелГИМ – 68 сертификатов, БелГИСС – 57 сертификатов, Белорусский научно-исследовательский центр «Экология» (Бел НИЦ Экология) – 33 сертификата и БНТУ – 23 сертификата [1].

Еще одним из числа рассматриваемых нами стандартов является СТБ 18001. Настоящий стандарт устанавливает требования к системе управления охраной труда, которые применимы к организациям любого типа и размера. Внедрение такой системы позволяет организациям сформулировать политику в области охраны труда, установить цели и процессы для выполнения обязательств, предусмотренных политикой. СТБ 18001-2009 «Системы управления охраной труда. Требования» был принят 24 апреля 2009г. постановлением Госстандарта Республики Беларусь №19 и введен в действие с 01 октября 2009 г. По данным НСПС, в 2016 году 1068 организаций Республики Беларусь внедрили данный стандарт, тогда как в 2013 году их число составляло 873 единицы [1]. Наибольшее количество сертификатов СТБ 18001 по состоянию на 10.01.2018г. было выдано Республиканским центром охраны труда Министерства труда и социальной защиты РБ (РЦОТ) и составило 230 сертификатов. Далее по убыванию следуют: Республиканский институт высшей школы (РИВШ) – 173 сертификата, БелГИМ – 119 сертификатов, БелГИСС – 92 сертификата, Бобруйский ЦСМ – 51 сертификат [1].

Стандарт СТБ 1470 устанавливает основные требования к системе управления качеством и безопасностью пищевых продуктов на основе анализа рисков и критических контрольных точек. В нем изложены принципы разработки системы НАССР, требования по внедрению и функционированию данной системы и приведены примеры рабочей документации. Актуальной версией стандарта является СТБ 1470-2012 «Системы менеджмента безопасности пищевых продуктов. Управление безопасностью пищевых продуктов на основе анализа опасностей и критических контрольных точек. Общие требования», введенный 01 января 2013 года согласно постановлению Госстандарта Республики Беларусь от 18 января 2012 г. № 4. По данным НСПС, в 2016 году количество предприятий, сертифицирующих свою деятельность по этому стандарту, составило 381 единицу. В 2015г., 2014г. и 2013г. году значение данного показателя составляло 353, 350 и 336 сертификатов соответственно [1]. Таким образом, наблюдается хоть

и незначительный, но постоянный рост количества предприятий, успешно внедривших данный стандарт. Топ 5 аккредитованных органов по сертификации, выдавших наибольшее количество сертификатов СТБ 1470, на 10.01.2018 включает в себя: БелГИМ – 67 сертификатов, БелГИСС – 48 сертификатов, Гомельский ЦСМ – 40 сертификатов, Брестский ЦСМ – 31 сертификат, Гродненский ЦСМ – 29 сертификатов [1].

Таким образом, в Республике Беларусь сложились благоприятные условия для проведения сертификации и внедрения стандартов международного класса в деятельность предприятий различной отраслевой принадлежности. Основу регулирования отношений, возникающих при разработке, установлении и применении технических требований и стандартов, составляет Закон Республики Беларусь от 24 октября 2016 г. № 436-З «О внесении изменений и дополнений в Закон Республики Беларусь «О техническом нормировании и стандартизации». Также этот закон определяет правовые и организационные основы технического нормирования и стандартизации, единой государственной политики в этой области.

Список использованной литературы

1 Научно-методический отдел методологии качества и системного менеджмента БелГИСС. Статистика [Электронный ресурс]. – 2018. – URL: <http://quality.by> (дата обращения: 02.02.2018).

А. А. РИМША

(г. Гродно, Гродненский государственный университет имени Я. Купалы)

Науч. рук. **В. И. Шишко**,

канд. экон. наук, доц.

ЭКСПОРТНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ (НА ПРИМЕРЕ ГРОДНЕНСКОГО РЕГИОНА)

Актуальность темы обусловлена тем, что в современных условиях разработка экспортного потенциала предприятий общественного питания являются важнейшим условием их финансового благосостояния, предпосылкой обеспечения устойчивого роста и достижения высоких конечных результатов его хозяйственной деятельности в целом. В этой связи практическое использование современных принципов, механизмов и методов эффективного управления маркетинговой деятельности позволяет обеспечить переход предприятия к новому качеству экономического развития в рыночных условиях.

Общественное питание – совокупность предприятий и граждан-предпринимателей, занимающихся производством, реализацией и организацией потребления кулинарной продукции.

Услуга общественного питания – результат деятельности предприятий и граждан-предпринимателей по удовлетворению потребностей потребителя в питании и проведении досуга [2. с. 15-16].

Рассмотрим основные показатели деятельности объектов общественного питания в Гродненском регионе (таблица 1).

Таблица 1 – Показатели общественного питания в Гродненском регионе в 2014–2016 гг.

Показатели	2014 год	2015 год	2016 год	Относительное изменение, %	
				2015/2014	2016/2015
1	2	3	4	5	6
Товарооборот общественного питания, млн. руб., деноминированных руб. (в фактически действовавших ценах)	1591,03	1698,77	1904,70	+6,7	+12,1

Окончание таблицы 1

1	2	3	4	5	6
Объекты общественного питания (на конец года), единиц	1 204	1 274	1 264	+5,81	-0,78
Число мест в объектах общественного питания, тыс.	84,2	83,7	83,2	-0,59	-0,60
Товарооборот общественного питания по формам собственности (млн. руб.; в фактически действовавших ценах), в том числе					
– государственная	36,53	42,02	46,4	+15,03	+10,4
– частная	87,61	88,16	91,5	+0,63	+3,8

Примечание: источник [3].

Проведя анализ таблицы 1 необходимо сказать, что товарооборот общественного питания в 2015 году по сравнению с 2014 годом увеличился на 6,7 %, а в 2016 году – увеличился на 12,1 % в связи с тем, что большая часть розничного товарооборота непосредственно связана с личным потреблением и покупательными фондами населения.

Объекты общественного питания в 2015 году по сравнению с 2014 годом увеличились на 5,81 % в связи с тем, что осуществлялось открытие в зонах комплексного торгового обслуживания (торговые центры) в форме фуд-кортов, развития инфраструктуры торговых объектов придорожного сервиса. В 2016 году по сравнению с 2015 годом произошел спад на 0,78 % в связи с поднятием арендной платы на объекты находящиеся в городской собственности, ухудшением покупательской способности, эмиграцией молодежи.

Товарооборот общественного питания в государственной и частной форме собственности увеличивается на протяжении 3 лет, в связи с тем, что происходит увеличение объектов общественного питания.

Программы стимулирования экспорта должны быть направлены на страхование экспортных рисков, предоставление экспортных кредитов, налоговые льготы, на устранение препятствий развитию бизнеса и упрощение санитарных и гигиенических требований, на доступ к информации о спросе на зарубежных рынках и новых технологиях, процедурах и требованиях сертификации, на создании товаропроводящих сетей, на необходимости в подготовке/переподготовке кадров, повышении качества менеджмента на микроуровне [2, с. 17].

Основными направлениями развития современных технологий обслуживания в ресторанах, барах и кафе Гродненского региона являются:

- создание концептуальных предприятий общественного питания;
- расширение заказа по сети Интернет и доставка его потребителю;
- организация обслуживания по системе кейтеринг.

Кейтеринг (англ. catering) – это выездной ресторан, который сам приезжает к клиенту в согласованное место и время в соответствии с его требованиями. Характерным примером является деятельность ресторанов выездного обслуживания по организации приемов, банкетов в здании фирмы, на загородной даче, в квартире и т. д. [1, с. 45-46].

Работа предприятия питания, по организации и осуществлению сбыта должна строиться исходя из «набора» потребностей которые хотят (желают) удовлетворить клиенты. При организации маркетинговых мероприятий на уровне конкретного предприятия питания необходимо учитывать деятельность предприятий досуга, а именно проведение ими акций (мероприятий) «общественного значения».

Экспортный потенциал объектов общественного питания зависит от покупательской способности заказчика, от маркетинговой деятельности объекта на информационных площадках (реклама, сайты, социальные сети, партнеры и т.д.), от количества предоставляемых услуг объектом (обслуживание, приготовление, доставка, шоу-программа, аренда и т.д.), от упрощения санитарных норм и требований к объекту общественного питания.

Список использованной литературы

- 1 Фридман, А. М. Экономика предприятия общественного питания / А. М. Фридман. – М.: Дашков и К. – 2013. – 464 с.
- 2 Шадрин, В.Г. Маркетинг в отраслях и сферах деятельности / В. Г.Шадрин, О. В.Коновалова. – Кемерово: КемТИПП, 2009. – 64 с.
- 3 Официальный сайт Национального статистического комитета [Электронный ресурс]. – 2018. – URL: <http://www.belstat.gov.by> (дата обращения: 04.02.2018).

В. С. РУМЫСОВ

(г. Минск, Белорусский государственный технологический университет)

Науч. рук. **К. И. Павловская**

АВТОМАТИЗАЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ ПРОЕКТАМИ ПУТЁМ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ КОНКРЕТНЫХ ЗАДАЧ СРЕДИ СОТРУДНИКОВ ОРГАНИЗАЦИИ

Системы управления проектами широко используются компаниями не зависимо от сферы деятельности и позволяют осуществлять: централизованное планирование и оперативный контроль выполнения задач; синхронизацию действия нескольких команд, занимающихся разными этапами проекта; расчет времени выполнения задач и другие параметры [1].

Актуальность задачи автоматизации управления проектами, обусловлена высокими темпами роста функциональных возможностей и технических характеристик, современных производственных процессов. Сервисы управления проектами позволяют оптимизировать работу предприятия, путем снижения затрат ресурсов на реализацию проектов. В результате исследования рынка был сделан вывод об отсутствии мобильных версий приложений для решения поставленных задач. Необходимость разработки мобильного приложения обусловлено потребностью в решении возникающих вопросов, без привязки к персональному компьютеру и рабочему месту.

Целью данного исследования является разработка клиент-серверного приложения Projects Management (управление проектами). Были сформулированы задачи:

- разработка распределённого программного средства для автоматизации процессов управления проектами;
- реализация хранения данных на удалённой базе данных PostgreSQL;
- реализация клиентской части, в виде мобильного приложения;
- реализация серверной части приложения.

Результатом работы является готовый программный продукт. Данная система состоит из:

- сервера – принимает запросы клиентских приложений, обрабатывает их и отправляет ответы;
- web-интерфейса – позволяет менеджерам, руководителям, управлять проектами, их отдельными этапами и задачами;
- мобильного android-приложения – позволяет исполнителям просматривать информацию о проектах, в разработке которых они участвуют, просматривать поставленные для них задачи, оставлять отчеты по данным задачам.

Серверная часть приложения и клиентский web-интерфейс, были реализованы с помощью технологии ASP.NET Web-API, взаимодействие обеспечено REST интерфейсом. Клиентское, мобильное приложение, было реализовано на языке программирования Java [2-4]. Для хранения данных на удаленном сервере, была выбрана свободная объектно-реляционная система управления базами данных – PostgreSQL [5].

Для хранения данных на мобильном устройстве использовалась локальная база данных – SQLite [6].

Разработанная система позволяет руководителям с помощью web интерфейса выполнять следующие функции:

- добавление исполнителей в базу данных;
- добавление проектов в базу данных;
- добавление в базу данных конкретные задачи, поставленные для реализации проектов;
- назначение этапов и задач проектов исполнителям с заданием сроков выполнения;
- просмотр проектов (выполненных, приостановленных, завершенных);
- просмотр исполнителей, которые работают над проектами, их задачи, а также отчеты;
- изменение статусы проектов;
- удаление исполнителей из базы данных.

Мобильное приложение, предназначенное для исполнителей, обладает следующим функционалом:

- просмотр проектов, в разработке которых исполнитель принимает участие;
- просмотр задач и этапов проектов, поставленных исполнителю;
- добавление, изменение и удаление отчетов по задачам проектов с указанием статусов (в процессе, выполнил, не начинал).

В ходе реализации данного программного средства были выявлены основные преимущества и недостатки существующих аналогичных систем и программных средств. В результате работы был разработан собственный программный продукт – клиент-серверное приложение Projects Management (управление проектами).

Список использованной литературы

- 1 Системы управления проектами [Электронный ресурс]. – 2018. – URL: <https://venyoo.ru> (дата обращения: 29.01.2018).
- 2 Веб-API ASP.NET [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: <https://msdn.microsoft.com> (дата обращения: 11.05.2017).
- 3 Архитектура REST [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: <https://habrahabr.ru> (дата обращения: 11.05.2017).
- 4 SOAP [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: <http://www.quizful.net> post (дата обращения: 10.05.2017).
- 5 PostgreSQL [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: <https://ru.wikipedia.org> (дата обращения: 10.05.2017).
- 6 SQLite [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: <http://webnotes.by> (дата обращения: 10.05.2017).

Е. В. САКОВИЧ

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

Науч. рук. **А. В. Орлова**

НЕЙРОМАРКЕТИНГ: ПОНЯТИЕ, ЭВОЛЮЦИЯ, ЭТАПЫ

Нейромаркетинг – новое направление в маркетинге, в котором используются исследования мозга с целью изучения поведения потребителей, а также мотивы и предпосылки покупки того или иного товара. Это своего рода симбиоз психологии и маркетинга, в котором применяются методы и технологии науки о мозге в целях продажи. В 2015 году мировой оборот таких исследований составил 26 млрд. долл. США.

Procter&Gamble, General Motors и другие компании создают свои рекламные ролики на основе нейромаркетинговых исследований.

Цель нейромаркетинга – поиск способов объективного определения предпочтений потребителя без использования субъективных методов получения информации о них, а также формирование рекламных сообщений таким образом, чтобы склонить потребителя к покупке до того, как он их осознал и выработал свою позицию [1, с. 25].

Сам термин «нейромаркетинг» был официально введен в использование в 2002 году профессором Университета Эразма Роттердамского Эйлом Смидсом. Этим словом он решил описать коммерческое применение нейробиологии и технологии нейровизуализации, картирования мозга. В ходе своей инаугурационной речи Смидтс заявил, что задача нейромаркетинга – «лучше понять потребителя и его реакцию на маркетинговые раздражители путём прямого измерения процессов в мозге» и повысить «эффективность методов маркетинга, изучая реакцию мозга». Однако попытки понять потребительское поведение посредством изучения работы человеческого мозга проводились гораздо раньше 2002 года. Первопроходцем в данной области можно считать американского психолога Г. Кругмана. В 1971 году он провёл исследование, регистрируя электроэнцефалограмму у человека, который смотрел телевизор, с целью выявления отличия паттернов электрической активности мозга от той активности мозга, которая проявлялась в процессе чтения. Дэвид Льюис, работавший в лаборатории экспериментальной психологии Сассекского университета в 1981 году, провел собственное нейромаркетинговое исследование в области создания эффективных сеансов биологической обратной связи. С этой целью им были отобраны видеоролики для визуального содержания тренингов, вызывающие наиболее сильную эмоциональную реакцию и активацию внимания. В статье «Brain wave analysis» (Анализ мозговых волн), опубликованной С. Уайнштейном, К. Уайнштейном и Р. Дрозденко в 1984 году, идет речь об обосновании применения метода регистрации активности мозга тем, что при ответах во время традиционных маркетинговых исследований на испытуемых воздействуют социальные, культурные и личностные факторы.

Концепция нейромаркетинга предположительно начала разрабатываться психологами Гарвардского университета (США) в 1990-х годах. Она базируется на утверждении, что за мыслительную и эмоциональную деятельность индивида главным образом отвечает подсознательная часть мозга. Понимание того, какие части мозга отвечают за те или иные решения, предоставило возможность манипуляции потребителем с целью выработки у него определенных поведенческих паттернов.

Первое исследование, которое позиционировалось именно как исследование в области нейромаркетинга, было проведено с использованием метода функциональной магнитно-резонансной томографии в Гарвардском университете в 1999 году профессором Г. Зальтманом. Впоследствии технология была запатентована как «Метод извлечения метафор Зальтмана» (Zaltman Metaphor Elicitation Method или ZMET) [2, с. 230]. Использованный Зальтманом метод предусматривал использование заранее подготовленного набора изображений с целью вызова эмоционально позитивного отклика, который активизации скрытых образов-метафор, стимулирующих покупку. Первая посвященная нейромаркетингу конференция состоялась в Хьюстоне в 2004 году.

Многие компании активно используют нейромаркетинг: Coca-Cola и Mcdonald's используют красный цвет в логотипе: это оттенок привлекает внимание; Apple использует холодный металлический оттенок, ассоциирующийся с качественной электроникой; Gillette использует зарифмованный и хорошо запоминающийся слоган в своей рекламе в СМИ.

Рассмотрим основные этапы реализации инструментов нейромаркетинга. Сначала формулируется задача – это может быть, например, продвижение бренда или усиление

позиций товара на рынке. После этого формируется выборка целевой аудитории для исследования.

На следующем этапе людей приглашают в лабораторию для исследований с использованием специального оборудования. С помощью приборов регистрируют нейрофизиологические параметры человека:

– ай-трекеры (отслеживание глаз) регистрируют движения глаз и отслеживают координаты взора (то, куда именно вы смотрите). Их используют для исследования внимания и интереса респондентов;

– камера высокого разрешения помогает анализировать микромимику для определения эмоций (удивления, страха, раздражения, радости и других эмоций);

– полиграф (детектор лжи) применяется для регистрации дыхания, показателей сердечно-сосудистой активности, электрического сопротивления кожи. Полиграф используют для оценки эмоциональной вовлеченности;

– электроэнцефалограф регистрирует биоэлектрическую активность мозга.

Обычно в исследованиях используют одновременно все приборы. Людям показывают видеоролик компании и снимают данные: показатели внимания, интереса, запоминания, вовлеченности и когнитивной нагрузки. Главные задачи в нейромаркетинге: правильно снять и интерпретировать данные. После анализа данных исследователи составляют отчет с рекомендациями. Вся процедура занимает около пяти-семи дней.

Исследования нейромаркетингового агентства SalesBrain показали, что активные пользователи смартфонов подвержены влиянию рекламы сильнее любителей смотреть телевизор. Человек испытывает больше положительных эмоций, когда видит объявление на экране мобильного устройства. По данным Google и Nielsen, 28 % людей, в течение часа осуществляющих поиск в интернете с помощью телефона или планшета, совершает покупку, а 55 % приходит в магазин.

Человеком управляет не рациональность и строгая логика при выборе решений, особенно при покупке товаров и услуг. Уже в прошлом веке акцент крупных игроков рынка делается на эмоции покупателя, на его неосознанный выбор. В этой связи на первый план выходит нейромаркетинг с его разнообразным инструментарием. Конечно, нельзя сделать так, чтобы покупатель точно выбрал именно этот продукт, речь не идет о полном контроле и манипуляциях, но возможно побудить, направить купить что-то, что выгодно компании.

Список использованной литературы

1 Дули, Р. Нейромаркетинг. Как влиять на подсознание потребителя / Р. Дули. – М.: Поппури, 2017. – 336 с.

2 Котлер, Ф. Маркетинг-менеджмент. Экспресс-курс / Ф. Котлер, пер. с англ. – СПб.: Питер Ком, 2014. – 495 с.

В. А. СОРОКОЛЕТОВА

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

Науч. рук. **А. П. Геврасёва,**

канд. экон. наук, доц.

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЭЛЕКТРОМОБИЛЬНОГО ТРАНСПОРТА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

На сегодняшний день легковой автомобиль является одним из самых энергопотребляющих видов транспорта. Дефицит топлива и связанный с этим рост цен на энергоносители, а также общемировое понимание необходимости бережного отношения к окружающей среде заставляют производителей автомобилей искать альтернативу

двигателю внутреннего сгорания. Поэтому во всём мире давно используют электромобили, которые выходят на первое место в автомобилестроении.

Крупные автомобильные концерны вкладывают сотни миллионов долларов для того, чтобы быть первыми и инновационными в этом сегменте. Самым популярным электрокаром считается американская Tesla Model S. Однако электромобили выпускают и такие автопроизводители как Mercedes, BMW, Ford, Volkswagen, Chevrolet, Citroen, Smart.

Рынок электромобилей в Республике Беларусь только начинает своё становление. В нашей стране зарегистрировано чуть более 100 единиц этой техники. Больше всего таких автомобилей зарегистрировано в Китае – более 650 тысяч единиц.

Прогнозируется, что к 2025 году мировой парк электромобилей вырастет до 20 млн. единиц, что в 200 раз превышает сегодняшний показатель. К 2030 году электротранспорт займет 30 % мирового автомобильного рынка, а в 2020-2025 годах автомобили с электромоторами и двигателями внутреннего сгорания сравняются по цене и дальности поездки на одном заряде или заправке.

Для развития электромобилей в Республике Беларусь научно-исследовательским и проектным предприятием «БелТЭИ» по заказу концерна «Белэнерго» в 2016 году была разработана Программа «Развитие зарядной инфраструктуры и электрического транспорта», согласно которой при оптимистичном сценарии к 2025 году в стране будет свыше 30 тысяч электромобилей, при пессимистичном – 10 тысяч. Целью разработки и реализации программы является увеличение потребления электроэнергии после ввода в эксплуатацию РУП «Белорусская атомная электростанция», снижение стоимости пассажирских и грузовых перевозок и уменьшение нагрузки на окружающую среду. Однако перенос сроков запуска Белорусской АЭС на 2019 год откладывает принятие и реализацию мероприятий в рамках разработанной программы.

22 августа Национальная академия наук Беларуси презентовала первый белорусский электромобиль, стоимость которого составляет 23-25 тыс. долл. США. Высокий уровень цены на электромобиль обусловлен высокой стоимостью батареи, которая составляет практически 1/3 стоимости всего электромобиля. Данный факт является сдерживающим фактором для развития производства. Планируется, что в Республике Беларусь появятся два варианта электромобиля. Один – на базе завода «БелДжи», второй, малобюджетный, будет произведен на базе Объединенного института машиностроения НАН Беларуси. Второй вариант – это кар для садово-парковых зон, в перспективе – это будет недорогой городской электромобиль. Например, для сервисных служб – такси и доставки, почты. В перспективе он может стать служебным автомобилем организаций.

Главной проблемой приобретения электромобилей в Республике Беларусь является высокая стоимость такого транспорта. С учётом таможенных платежей стоимость автомобиля увеличивается на 10-15 тыс. долл. США. Отсутствие спроса на электромобили также обусловлено тем, что утилизационный сбор на новые электромобили составляет порядка 400 долл. США, на электрокары старше трех лет – более 2 500 долл. США, что превышает в десятки раз стоимость утилизационного сбора для автомобилей с двигателями внутреннего сгорания.

Для повышения спроса на электромобили в Европе применяют стимулы, в том числе и финансовые. Правительство Норвегии освобождает владельцев электрокаров от налогов. Им предоставляется право бесплатного пользования парковками и станциями подзарядки, разрешается занимать полосы общественного транспорта. В Швейцарии при импорте электромобилей отсутствует ввозная пошлина. Лизинговые компании предлагают сниженные процентные ставки при покупке таких авто, а страховые компании предоставляют выгодные условия. В Нидерландах покупатели электрокаров освобождаются от уплаты налога при регистрации авто и дорожного сбора. Правительство Германии предоставляет субсидии в размере 4 000 евро, а также

3 000 евро полагается водителям «гибридов». «Экобонусы» до 6 300 евро полагаются и покупателям электрокаров во Франции. Таким образом, покупать электромобили в таких странах не только полезно, но и выгодно.

Республика Беларусь также сделала шаг в данном направлении. В начале 2017 года Северная экологическая финансовая корпорация (НЕФКО) выделила Белорусскому народному банку 1 млн. евро на развитие электротранспорта и соответствующей для него инфраструктуры в Республике Беларусь. НЕФКО открыла кредитную линию Белорусскому народному банку для предоставления кредитов юридическим и физическим лицам под 7 % годовых на приобретение электромобилей, гибридных автомобилей, зарядных станций и иного технического оборудования, а также приобретения банком указанных товаров для передачи их в финансовую аренду юридическим и физическим лицам.

Помимо высоких цен и отсутствия специального законодательства в Республике Беларусь развитие отрасли сдерживают и недостаток зарядных станций. На данный момент их насчитывается всего 20 на все области. Наибольшее количество расположено в городе Минске – 8 зарядных станций. РУП ПО «Белоруснефть» планирует до 2020 года ввести в эксплуатацию 37 станций быстрой зарядки на АЗС, расположенных на автодорогах категории М/Е, и 11 зарядных станций в городе Минске. Все они будут появляться на территории действующих автозаправочных станций фирменной сети АЗС «Белоруснефть».

Специалисты ОАО «Витязь» разработали зарядные станции разной мощности для индивидуального дома, для многоквартирного, для больших заправок. Оборудование сделано в соответствии с международными стандартами и позволяет пополнить электробатареи машины всего за несколько часов. Однако, изготовлено пока всего два аппарата: один установлен в Витебске, второй – на испытательном полигоне Национальной академии наук. По мнению специалистов БелТЭИ, до 2020 года в Республике Беларусь, чтобы электротранспорт мог развиваться, должно появиться более 1600 «заправочных» станций разного уровня, в первую очередь на главных транспортных магистралях. Стоимость их установки оценивается в 12 млн. долл. США. Вместе с тем, отсутствует источник финансирования, а также нормативный документ, который регламентировал бы создание, по сути, новой подотрасли.

Таким образом, перспективы развития электромобильного транспорта в Республике Беларусь связаны с введением в эксплуатацию АЭС. О серьезности принятых со стороны правительства мер говорит ещё и тот факт, что в стране пытаются наладить производство собственных электромобилей. Выпуск новых видов автомобилей позволит увеличить спрос на электромобили в Республике Беларусь, а в будущем даст возможность конкурировать с мировыми лидерами автокаров.

О. И. СТЕПАНЬКОВА

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

Науч. рук. С. Д. Лин

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬЮ ТРУДА В КЖУП «ГОМЕЛЬСКИЙ РАЙЖИЛКОМХОЗ»

Повышение производительности труда представляет собой процесс изменений и, как всякий процесс, требует управления. Эффективное управление производительностью труда – это конкурентное преимущество компании, которое труднее всего скопировать. Численность персонала организации, расходы на его содержание и рабочее время – вот составляющие ключевого показателя эффективности функционирования

современного предприятия – производительности труда. Внедрение на уровне организации эффективного управления производительностью труда позволяет компании идти по пути развития и в условиях экономического кризиса и обеспечить себе преимущество перед конкурентами, не использующими такие технологии, либо не оказывающими их внедрению должного внимания.

Анализ соотношения темпов роста производительности труда и среднемесячной заработной платы в КЖУП «Гомельский райжилкомхоз» показал, что на предприятии наблюдается эффективное использование трудовых ресурсов, которое, в итоге, оказывает благоприятное влияние на конечные результаты деятельности организации. Вместе с тем, основной задачей любого субъекта хозяйствования является повышение производительности труда, которое является важнейшим инструментом обеспечения дальнейшего развития предприятия, укрепления его позиций на рынке, более полного удовлетворения потребностей общества. Выявление резервов роста производительности труда указывает на необходимость правильной организации управления производительностью труда, что, в свою очередь, включает и планирование. Таким образом, для того чтобы повысить эффективность управления производительностью труда на предприятии рекомендуется усовершенствовать планирование данного показателя.

В связи с этим в КЖУП «Гомельский райжилкомхоз» в дополнение к используемому методу прямого счета рекомендуется также использовать метод планирования производительности труда по технико-экономическим факторам. При планировании по факторам можно определить численность работников основной деятельности на планируемый период, оценить напряженность принятого плана, выделить факторы, не зависящие от работы предприятия, такие, как природные условия, постоянные колебания в спросе и предложении на рынке товаров, возможные изменения налоговых правил, минимальной заработной платы и т.д. [1]. Однако нужно учитывать, что применение метода планирования по факторам предполагает четкую классификацию факторов, единую для всех уровней управления. Поскольку факторы оказывают комплексное воздействие, должны быть точно определены границы их влияния с тем, чтобы исключить возможность повторного счёта.

Рациональное сочетание метода прямого счёта и пофакторного метода может значительно улучшить качество планирования производительности труда. При разработке плана на перспективу основная роль может отводиться методу планирования по факторам, а при формировании текущих (годовых) планов – методу прямого счета.

Следующим направлением совершенствования управления производительностью труда на предприятии может быть развитие системы мотивации, основанной на нематериальном стимулировании, поскольку система материального стимулирования персонала КЖУП «Гомельский райжилкомхоз» развита в полной мере, что, несомненно, положительным образом сказывается на значении показателя производительности труда. Вместе с тем, эффективность труда на предприятии заметно повысилась в том случае, если бы помимо создания у работников материальной заинтересованности также уделялось бы внимание практике применения методов мотивации, воздействующих на моральные, нравственно-психологические, социальные ценности сотрудников.

В качестве основных направлений нематериального стимулирования персонала КЖУП «Гомельский райжилкомхоз» предлагаются методы морального и организационного стимулирования. Моральные методы стимулирования персонала являются наименее затратными и имеют наиболее устойчивый эффект. К ним относятся:

- организация корпоративных мероприятий: профессиональные конкурсы; трудовые соревнования, корпоративные праздники, событийные мероприятия и т. д.;
- официальное признание заслуг: представление к государственным, профессиональным и общественным наградам, награждение заслуженных сотрудников

грамотами, дипломами, корпоративными наградами, ценными подарками, путевками, денежными суммами (статусными премиями), упоминание на совещаниях;

– регулирование взаимоотношений в коллективе: использование демократического стиля руководства, научно обоснованный подбор, обучение и периодическая аттестация руководящих кадров, применение социально-психологических методов, способствующих выработке у членов коллектива навыков эффективного взаимодействия.

Организационное стимулирование ориентировано на обеспечение более высокой степени удовольствия от содержания выполняемой деятельности, продвижения и роста в работе, интересности решаемых задач, собственной активной позиции. Основные методы организационного стимулирования персонала включают:

– повышение качества трудовой жизни: улучшение организации труда, расширение его содержательности, развитие профессиональных навыков и знаний, обучение и повышение квалификации персонала, организация обратной связи, улучшение условий труда и оснащения рабочих мест, совмещение профессий (должностей), смена (ротация) рабочих мест и операций;

– управление карьерой: планирование, мотивация и контроль индивидуального профессионального развития и должностного роста сотрудников, поиск и поддержка сотрудников, имеющих высокий потенциал профессионального развития и большой личностный деловой потенциал, поощрение творческого подхода к выполнению работы, поддержка инициатив и предложений персонала;

– вовлечение персонала в процесс управления: предоставление возможностей группового обсуждения готовящихся решений, делегирование полномочий.

Управленческая деятельность в области нематериального стимулирования КЖУП «Гомельский райжилкомхоз» позволит решить следующие основные задачи:

– привлечение в организацию высококвалифицированных кадров, молодых специалистов, обеспечение организации кадрами требуемого качества, количества и в нужное время;

– снижение текучести кадров;

– формирование благоприятного социально-психологического климата и продуктивной рабочей обстановки в первичных коллективах и в целом в организации;

– формирование имиджа организации как благоприятного работодателя.

Внедрение в деятельность КЖУП «Гомельский райжилкомхоз» указанных выше направлений в конечном итоге обеспечит повышение производительности труда.

Список использованной литературы

1 Кокин, Ю.П. Экономика труда: учеб. пособие / Ю.П. Кокин, П.Э. Шлендер. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Магистр, 2010. – 686 с.

А. С. СЫЧ

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

Науч. рук. **А. П. Геврасёва,**

канд. экон. наук, доц.

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ СИСТЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА ОРГАНИЗАЦИИ

В настоящее время многие промышленные организации активно внедряют и используют систему менеджмента качества (далее – СМК), что способствует повышению конкурентоспособности выпускаемой продукции или предоставляемых услуг. Система

менеджмента качества – система, созданная на предприятии для постоянного формирования политики и целей в области качества, а также для достижения этих целей [1, с. 7].

Вместе с тем, не разработано общепринятой методики оценки эффективности функционирования и использования СМК промышленной организации. Анализируя основные методические подходы, при оценке результативности СМК следует установить:

- степень реализации запланированной деятельности;
- степень достижения запланированных результатов в области качества.

Первая оценка дает представление о степени выполнения положений СМК организации и степени реализации требований документов по планированию и осуществлению процессов жизненного цикла продукции. Вторая оценка характеризует степень достижения поставленных целей в области качества на различных уровнях организации, в том числе в подразделениях. В результате определения эффективности СМК должны быть оценены все стороны деятельности организации и по каждому ее аспекту выделены показатели результативности.

В ходе исследования были определены следующие количественные подходы к оценке эффективности СМК:

1 Методика, основанная на определении относительных показателей путем соотношения абсолютных показателей по входу (затрат) и по выходу (объем работ). Достоинством метода является то, что в результате расчетов можно получить безразмерный показатель относительной эффективности процесса, по которому можно судить о целесообразности внедрения мероприятий в СМК. Если полученное значение относительной эффективности процесса больше либо равно одному, то это означает, что равные между собой фактические и запланированные результаты деятельности были достигнуты эффективно, т.е. на достижение этих результатов было затрачено ресурсов меньше, чем планировалось.

2 Традиционный подход определения экономической эффективности СМК основан на типовых методиках определения экономической эффективности. Согласно этой логике экономическая эффективность определяется двумя основными способами:

- экономический эффект находится, как разность результатов на затраты;
- экономическая эффективность определяется, как результаты деленные на затраты (или срок окупаемости затрат).

Оценка результативности СМК основана на следующих показателях: увеличение прибыли от реализации продукции; увеличение объема выпуска продукции; снижение потерь от брака и/или уровня брака; рост затрат на обучение и стимулирование персонала в области качества; уменьшение вредного воздействия производства продукции на окружающую среду; повышение социального уровня жизни.

3 Подход, основанный на теории роста, содержит оценку самых важных показателей эффективности организации – индикаторов роста: объем продаж товаров и (или) услуг, производительность, прибыль, рентабельность продаж, удовлетворенность потребителей. Данный подход позволяет учитывать не показатель деятельности как таковой, а его стратегическую роль и поведение во времени (скорость и ускорение роста).

4 Подход по оценке результативности СМК, основанный на построении аддитивных моделей, включает в себя ряд этапов.

Этап 1. Разработка критериев оценки результативности на основе требований стандартов по системам менеджмента, требований стандартов и процедур организации.

Этап 2. Оценка результативности процессов СМК на основе определения плановых (в начале отчетного периода), фактических значений по каждому критерию внутри процесса (по результатам внутренних аудитов, мониторинга процессов, информации об удовлетворенности заинтересованных сторон) с учетом значимости критериев и их суммирование.

Этап 3. Оценка процессов по шкале значимости Харрингтона, по которой определяют состояние устойчивости процесса (устойчивое, неустойчивое) и действия по отношению к нему (требует разработки корректирующих мероприятий или нет).

Этап 4. Определение значимости процессов согласно иерархий Т. Саати [2, с. 45-47].

Этап 5. Определение результативности СМК.

Этап 6. Оценка устойчивости СМК по шкале значимости Харрингтона [3].

Этап 7. Принятие решений по управлению СМК. Представитель руководства по интегрированным системам менеджмента (ИСМ) вместе с владельцами процессов приступают к разработке предупреждающих и корректирующих мероприятий, действий по улучшению ИСМ с последующим контролем и анализом выполнения.

Особенностью методики является определение степени устойчивости развития СМК и взаимосвязи с показателями результативности, что позволяет проводить подробный анализ совершенствования СМК.

5 Функциональная модель оценки менеджмента для совершенствования системы управления с целью повышения конкурентоспособности бизнеса. Метод основывается на использовании инструментов анкетирования и интервьюирования. Особенность подхода состоит в том, что оценка менеджмента производится не только руководителями, менеджерами различных уровней, но и простыми работниками, обеспечивая двухстороннюю систему оценки.

В заключение можно сделать вывод о том, что использование предлагаемых методик оценки СМК позволит более точно оценить эффективность действующей СМК в промышленной организации, определить проблемы и разработать направления её дальнейшего использования.

Список использованной литературы

- 1 Гамов, В. К. Менеджмент качества и оценка соответствия в туризме: учеб. пособие / В.К. Гамов. – Ростов на Дону: Феникс, 2007. – 45 с.
- 2 Цибизова, Т.Ю. Применение метода анализа иерархий в оценке качества процессов управления / Т.Ю. Цибизова, А.А. Карпунин // Современные проблемы науки и образования. – 2015. – № 2. – С. 45-47.
- 3 Оценка устойчивости интегрированной системы менеджмента качества [Электронный ресурс]. – 2014. – URL: <http://medic.studio> (дата обращения: 01.02.2018).

Е. С. ТЕТЕРИЧ

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

Науч. рук. **И. В. Глухова**

ОСОБЕННОСТИ ПЛАНИРОВАНИЯ ПОТРЕБНОСТИ В ПЕРСОНАЛЕ В ОАО «ГОМЕЛЬСКИЙ ЗАВОД ЛИТЬЯ И НОРМАЛЕЙ»

Главная цель планирования в персонале ОАО «Гомельский завод литья и нормалей» (далее – ОАО «ГЗЛиН») – иметь в нужном месте и в нужное время персонал необходимой квалификации для выполнения соответствующей работы.

Основные задачи планирования потребности в персонале на ОАО «ГЗЛиН»:

- обеспечение организации человеческими ресурсами в заданные сроки, желательно, минимизировав все издержки;
- организация эффективной работы по найму (комплектованию) и развитию (обучению) персонала.

При планировании потребности предприятия в персонале на ОАО «ГЗЛиН» учитывается как количественная, так и качественная потребность в кадрах:

- количественная потребность в кадрах – это потребность в определенном числе работников различных специальностей;
- качественная потребность в кадрах – это потребность в работниках определенных специальностей необходимого уровня квалификации.

Для определения качественной потребности в персонале используют различные подходы. Среди них можно выделить следующие:

- профессионально-квалификационное деление работ на основе производственно-технологической документации;
- анализ положений об отделах, должностных инструкций и описания рабочих мест;
- штатное расписание;
- анализ документации, определяющей профессионально-квалификационный уровень данной должности.

При определении потребности в персонале на ОАО «ГЗЛиН» учитываются предполагаемое плановое (переводы, длительные командировки, учеба) и естественное выбытие кадров (болезни, декретные отпуска, увольнение по собственному желанию).

Планирование бывает двух видов: стратегическое (долгосрочное) и тактическое (ситуационное). При стратегическом планировании составляется программа по выявлению потенциала специалистов, которые необходимы организации в будущем. Разрабатывается стратегия развития человеческих ресурсов, и определяется потребность них на перспективу. При тактическом планировании анализируется потребность организации в персонале на конкретный период (месяц, квартал). При планировании потребности в персонале специалисты ОАО «ГЗЛиН» учитывают динамику рынка и конкуренцию в данной отрасли; уровень оплаты труда сотрудников т.п.

Всю процедуру планирования потребности в персонале на ОАО «ГЗЛиН» можно представить в виде четырех крупных этапов (рисунок 1).



Рисунок 1 – Процесс планирования потребности в персонале на ОАО «ГЗЛиН»

Планирование потребности ОАО «ГЗЛиН» в персонале связано и с планированием других процессов, протекающих в организации. Проводится анализ внутренних ресурсов организации с целью прогнозирования степени удовлетворения будущих потребностей, а также учитывается общая стратегия развития, уровень финансовой независимости и др. факторы. Анализируется потребность субъекта хозяйствования в персонале на конкретный период (месяц, квартал) и выявляется возможность удовлетворения конкретных потребностей в разрезе групп персонала за счет имеющихся кадров.

Происходит процесс принятия решения: привлекать человеческие ресурсы извне или подготовить (обучить, переобучить) уже имеющиеся, сократить персонал и т.д. И, наконец, на завершающем этапе планирования производится корректировка текущих планов и разработка перспективных планов потребности предприятия в персонале.

Таким образом, планирование потребности в персонале является неотъемлемой частью системы тактического и стратегического планирования в ОАО «ГЗЛиН», направленное на оптимизацию численности в разрезе категорий персонала и повышение эффективности деятельности организации в будущем.

М. А. ТОЛСТЕНКОВА

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

Науч. рук. **С. Д. Лин**

ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ОПЛАТЫ ТРУДА РАБОТНИКОВ КЖУП «ГОМЕЛЬСКИЙ РАЙЖИЛКОМХОЗ»

Основным элементом системы стимулирования труда и главным источником денежных доходов населения в Республике Беларусь является заработная плата.

КЖУП «Гомельский райжилкомхоз» регулирует размер заработной платы в зависимости от сложности, качества, содержания, специфики и условий труда работников предприятия на основании Положения об оплате труда, разработанного для усиления стимулирующей роли заработной платы работников в увеличении объемов выпускаемой продукции (работ, услуг), росте производительности труда и повышении качества выполняемых работ.

Повышение заработной платы в целом по предприятию, а именно – действующих размеров тарифных ставок (окладов), стимулирующих и компенсирующих выплат, производится только при условии соотношения роста производительности труда и заработной платы более 1,0. При этом заработная плата каждого конкретного работника определяется по действующим системам оплаты труда в зависимости от его личного вклада в результат работы предприятия.

На предприятии применяется повременно-премиальная и сдельно-премиальная системы оплаты труда.

Сдельно-премиальная система оплаты труда применяется на работах и участках, где возможно установить:

- строгий учет объемов выполненных работ надлежащего качества в натуральном измерении;
- нормы выработки, нормы времени, отражающие затраты труда и дающие возможность измерять их с достаточной точностью;
- увеличение объемов производства, работ и возможность их реализации;
- резервы для выполнения и перевыполнения норм.

Основной же системой оплаты труда на предприятии КЖУП «Гомельский райжилкомхоз» является повременно-премиальная система.

Повременно-премиальная система оплаты труда применяется на участках, работа на которых характеризуется следующими условиями:

- отсутствие количественных показателей выработки продукции;
- когда организован строгий контроль и ведется учет фактически отработанного времени;
- при правильном использовании рабочих в соответствии с их квалификацией и разрядом выполняемых работ;
- при правильном применении норм труда – норм обслуживания и численности;
- когда работа неоднородна по своему характеру и нерегулярна по нагрузке.

Оплата труда руководителей, специалистов и служащих КЖУП «Гомельский райжилкомхоз» производится на основе месячных тарифных окладов (должностных окладов), а рабочих – на основе часовых и месячных тарифных ставок (окладов), определенных в коллективном договоре и контракте. Тарифная часть заработной платы работников предприятия (должностные оклады руководителей, специалистов и служащих, часовые тарифные ставки рабочих) определяется на основе тарифных разрядов Единой Тарифной Системы и соответствующих им тарифных коэффициентов.

На предприятии разработан ряд экономических показателей по увеличению тарифной ставки первого разряда, что позволяет предприятию увеличивать оплату труда работников предприятия при достижении положительных результатов деятельности. Начисление всех видов надбавок и доплат производится исходя из тарифных (должностных) окладов руководителей, специалистов, служащих и часовых тарифных ставок рабочих.

В целях удержания квалифицированных работников на предприятии принято решение о возложении на них дополнительных объемов работ и оплаты за счет вакансий имеющихся на предприятии за расширенную зону обслуживания и совмещение профессий с целью выполнения необходимых работ меньшей численностью обслуживающего персонала.

Расчетом заработной платы занимается бухгалтерский отдел КЖУП «Гомельский райжилкомхоз» на основании обобщенной информацией, предоставленной планово-экономическим отделом. Основные задачи и функции планово-экономического отдела, связанные с учетом и расчетом заработной платы, представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Основные задачи и функции планово-экономического отдела, связанные с учетом и расчетом заработной платы

Задачи 1	Функции 2
Экономическое планирование на предприятии, направленное на организацию рациональной хозяйственной деятельности, выявление и использование резервов производства с целью достижения наибольшей экономической эффективности	Разработка показателей по труду и заработной плате, расчет фонда заработной платы, определение нормативной численности работающих в соответствии с отраслевыми нормативами численности, выявление отклонение и анализ численного состава работников предприятия
Комплексный экономический анализ деятельности предприятия и своевременная разработка мер по эффективному использованию капитальных вложений, материальных, трудовых и финансовых ресурсов, ускорению темпов роста производительности труда, снижению себестоимости продукции (товаров, услуг), повышению рентабельности производства, увеличению фондоотдачи и прибыли, устранению потерь и нерациональных расходов	Совершенствование действующих форм и систем заработной платы работников предприятия; осуществление контроля над соблюдением штатной дисциплины, расходованием фонда заработной платы, за правильностью изменения тарифных ставок, должностных окладов

Окончание таблицы 1

1	2
Формирование ценовой политики предприятия, разработка предложений по совершенствованию системы ценообразования предприятия с целью эффективного использования производственных мощностей, трудовых и материальных затрат	Разработка мероприятий по повышению темпов роста производительности труда, снижению себестоимости продукции (работ, услуг), повышению рентабельности производства, увеличению фондоотдачи и прибыли, устранению потерь и нерациональных расходов

Планово-экономический отдел имеет право на проверку выполнения планов и заданий производственными подразделениями предприятия, правильностью применения форм и систем оплаты труда.

В заключение можно сказать, что заработная плата является главным источником доходов и повышения жизненного уровня работников, а также средством материального стимулирования роста эффективности производства. Поэтому необходимо постоянно совершенствовать систему оплаты труда таким образом, чтобы она в полной мере обеспечивала воспроизводство рабочей силы, учитывая условия и результаты труда, стимулировала повышение квалификации, производительности, качества продукции, рациональное использование и экономию всех видов ресурсов.

Совершенствование системы оплаты труда в КЖУП «Гомельский райжилкомхоз» должно стать действенным элементом повышения эффективности работы предприятия, важнейшим показателем которой являются положительные результаты финансово-хозяйственной деятельности.

И. А. ТЫРЛОВ

(г. Сочи, Сочинский государственный университет)

Науч. рук. **В. В. Коваленко**

канд. техн. наук, доц.

ПРИМЕНЕНИЕ РЕГЛАМЕНТАЦИИ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ ДЛЯ УПРАВЛЕНИЯ ЧАСТНЫМ РЕПЕТИТОРСКИМ ЦЕНТРОМ

Частный репетиторский центр – это небольшая организация, которой не требуется сложная и дорогостоящая информационная система. Однако управление образовательным учреждением на основе электронных таблиц Excel на фоне стремительно развивающихся компьютерных технологий не вызывает большого доверия. Поэтому заказчиком была поставлена задача, выбрать современный альтернативный вариант информационных технологий для управления репетиторским центром, в качестве которого авторами был предложен переход к процессному подходу в управлении.

Процессный подход как метод управления позволяет руководству учреждения четко видеть функции исполнителей и качество работы исполнителей, грамотно распределить ответственность в организационной структуре, фиксировать моменты возникновения проблем, своевременно их устранять. Для сокращения финансовых затрат на проектирование, разработку и эксплуатацию системы авторами был выбран вариант регламентации критических и сквозных бизнес-процессов [1, 2].

Для регламентации выбран сквозной бизнес-процесс «Управление обучением учеников», который является наиболее критичным и включает основные управленческие воздействия, используемые в репетиторском центре в образовательных целях (рисунок 1).

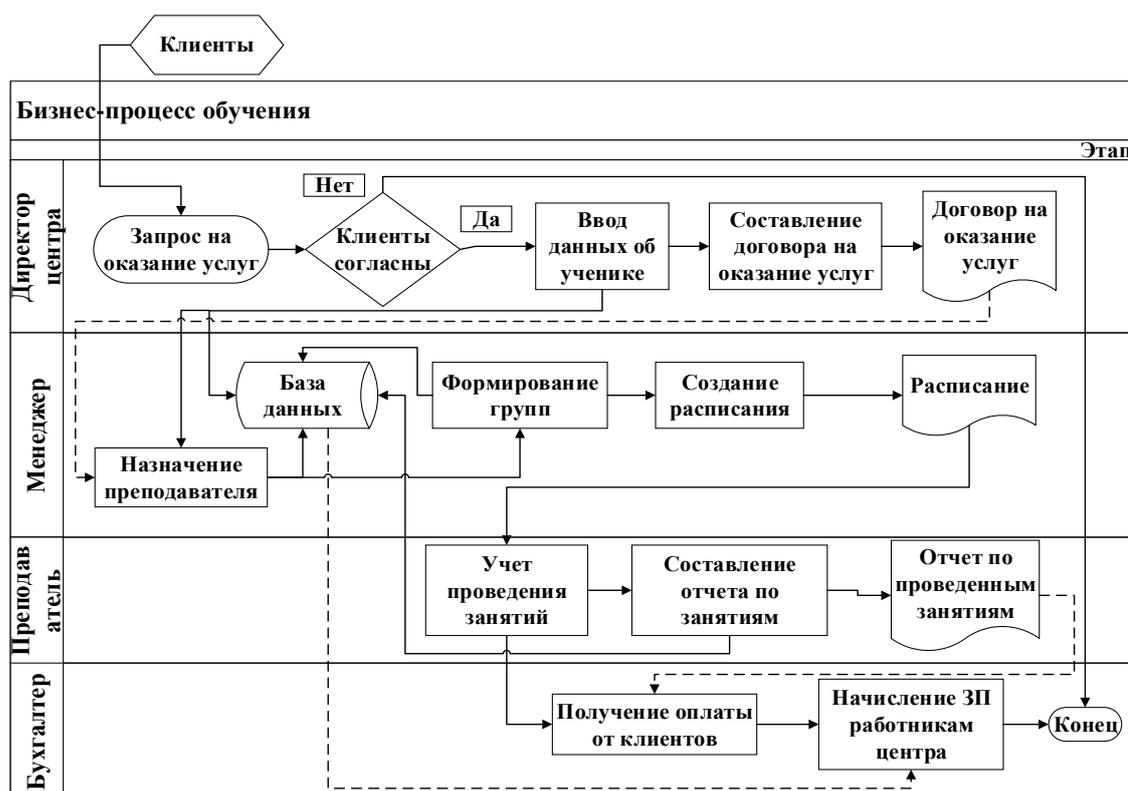


Рисунок 1 – Сквозной бизнес-процесс «Управление обучением учеников»

Сквозной бизнес-процесс разработан в среде пакета Microsoft Visio в нотации «Процедура» и содержит следующие действия: потенциальные клиенты отправляют запрос на оказание образовательных услуг, и если клиенты согласны с условиями работы центра и оплаты, то происходят: передача данных об ученике, составление договора, назначение преподавателя, формирование учебных групп и создание расписания.

Следует отметить, что на диаграмме бизнес-процесса «Обучение учеников» (рисунок 1), изображены не только процессы, которые отражают деятельность репетиторского центра, но также реализовано распределение процессов по ролям (сотрудникам центра). Это особенно важно для реализации процессного подхода в управлении, которая требует назначить исполнителей процесса, в нашем случае это менеджер, преподаватель и бухгалтер, и владельца процесса – директора центра.

Для регламентации процесса требуется его подробное описание в виде графических диаграмм или текстовых таблиц. Из-за отсутствия возможности у заказчика приобрести лицензию на необходимый пакет, например, «Business Studio», в работе приведено текстовое описание бизнес-процесса «Назначение преподавателя» (таблице 1).

Таблица 1 – Идентификация процесса «Назначение преподавателя»

Название процесса	Назначение преподавателя
1	2
Описание процесса	Менеджер сопоставляет представленные данные о преподавателях и ученике и делает соответствующие выводы, тем самым назначая преподавателя
Клиенты процесса	Ученики, преподаватель
Цель процесса	Назначить преподавателя в группу и занести информацию в базу данных
Результаты процесса	Назначенный в определенную группу преподаватель и соответствующая информация, занесенная в базу данных

Окончание таблицы 1

1	2
Показатели процесса	Полнота списка; Учет факта назначения преподавателя и занесения информации о нем в БД; Соответствие преподавателя формальным требованиям
Ресурсы процесса	Должностные инструкции и сведения об ученике
Поставщики процесса	Вся необходимая информация берется из заранее созданной базы данных
Исполнители процесса	Менеджер
Владелец процесса	Директор репетиторского центра

На основании информации об идентификации всех процессов появляется возможность провести регламентацию бизнес-процесса, то есть определить функции для каждого из участников бизнес-процесса, которые затем реализуются в виде должностных инструкций исполнителей и владельца процессов. В качестве примера, в таблице 2 представлены в текстовом варианте должностные обязанности директора центра.

Таблица 2 – Должностные обязанности Директора репетиторского центра

Название процесса	Описание процесса	Цели процесса	Показатели процесса
Ввод данных об ученике	Занесение данных об ученике в базу данных	Формирование групп и назначение преподавателей	Полнота сведений
Составление договора на оказание услуг	Формирование договора	Сформировать договор	Достоверность данных в договоре

В результате работа исполнителей выполняется по актуальным должностным инструкциям, так как они разработаны по актуальным процессам, что обеспечивает правильную работу исполнителей и позволяет владельцу процесса осуществлять контроль над их работой. Как показывают исследования, регламентация бизнес-процессов повышает производительность труда до 25-30 % [2].

Список использованной литературы

1 Коваленко, В.В. Автоматизация систем менеджмента качества на основе современных технологий / Коваленко В.В., В.В. Коваленко // European Journal of Computer Science. – 2015. – Vol. (1), Is.1. – P. 41-47.

2 Кочнев, А. Как внедрить бизнес-процессы: практич. рук-во / А. Кочнев – Консалтинговая компания iTeam. – 2015. – С. 70.

Т. А. ХАЧАТРИАН

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

Науч. рук. **И.В. Бабына,**

канд. экон. наук, доц.

ФАКТОРЫ, ОКАЗЫВАЮЩИЕ ВЛИЯНИЕ НА ДИВИДЕНДНУЮ ПОЛИТИКУ ОАО В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Поскольку привлечение инвестиций, и, как следствие, инвестиционная привлекательность ценных бумаг ОАО выступает в качестве одного из приоритетов среднесрочного социально-экономического развития Республики Беларусь, особое значение приобретает изучение факторов, которые оказывают влияние на их дивидендную политику. Это связано с тем, что в условиях функционирования рынка ценных бумаг именно

дивидендная политика как механизм распределения прибыли на капитализируемую и потребляемую части выступает ключевым компонентом инвестиционной привлекательности ОАО. Влияние групп факторов, определяющих дивидендную политику компаний, является вопросом рассмотрения различных авторов, применяющих разные подходы для формирования этих групп [1, с. 270-275; 2, с. 37-45; 3, с. 662-674; 4, с. 55-67]. В целом можно сказать, что всё множество таких факторов может разделяться на (1) законодательные и корпоративные ограничения; (2) инвестиционные потребности; (3) финансовые возможности; (4) интересы и поведение акционеров и инвесторов.

Говоря о дивидендной политике ОАО Республики Беларусь, следует отметить, что наибольшим образом она подвержена влиянию факторов, характеризующих законодательные и корпоративные ограничения. Во-первых, Закон Республики Беларусь «О хозяйственных обществах» (далее – Закон) устанавливает ряд ограничений в отношении выплаты дивидендов. Так, акционерное общество не вправе принимать решения об объявлении и выплате дивидендов и выплачивать дивиденды, если (1) уставный фонд оплачен не полностью; (2) стоимость чистых активов АО меньше суммы его уставного фонда и резервных фондов либо станет меньше их суммы в результате выплаты дивидендов; (3) АО имеет устойчивый характер неплатежеспособности в соответствии с законодательством об экономической несостоятельности (банкротстве) или если указанный характер появится у этого общества в результате выплаты дивидендов; (4) не завершён в соответствии со статьей 78 Закона выкуп акций АО по требованию его акционеров.

Ещё одним фактором, характеризующим законодательные ограничения и влияющим на дивидендную политику, является налогообложение. Так, налог на дивиденды для физических лиц в Республике Беларусь составляет 13 %, для юридических лиц – 18 %. Вместе с тем, до недавнего времени налогообложению доходным налогом не подлежали, например, проценты, полученные при размещении денежных средств на банковских депозитах. Одним из основных факторов данной группы является не достаточно развитый фондовый рынок, который не способствует обеспечению ликвидности и обратимости акции ОАО, что влечет дополнительные риски при вложении в данные ценные бумаги. Всё вышеизложенное позволяет сказать, что факторы, характеризующие законодательные и корпоративные ограничения, не способствовали повышению инвестиционной привлекательности дивидендной политики белорусских компаний.

К числу факторов, характеризующих инвестиционные потребности организаций, в Республике Беларусь можно отнести темпы роста выручки организаций. С одной стороны, они характеризуют определённую стадию жизненного цикла компании, с другой – отражают её рост и развитие.

Следует отметить, что большинство белорусских компаний характеризуются средними темпами роста выручки (до 150 %). При этом в целом, вне зависимости от темпов роста выручки они склонны придерживаться консервативного подхода к формированию дивидендной политики, особенно это касается организаций с наибольшими (свыше 300 %) темпами роста выручки. Это объясняется тем, что оно нуждается в дополнительных финансовых ресурсах и вынуждено сохранять большую часть нераспределённой прибыли для дальнейшего использования для целей развития организации. В то же время ОАО, развивающиеся более медленными темпами, более разнообразны в применении различных подходов дивидендной политики, хотя и склоняются к консервативному подходу [5].

Основным фактором, характеризующим финансовые возможности организаций, является стабильность получаемых доходов и, как следствие, уровень рентабельности. Вместе с тем, следует отметить, что прямая связь между уровнем рентабельности и типом дивидендной политики ОАО Республики Беларусь отсутствует. Более того, наиболее рентабельные ОАО придерживаются линии консервативной дивидендной политики

и направляют на выплату дивидендов своим акционерам лишь незначительную долю прибыли (в пределах 25 %). Такая ситуация обусловлена в том числе внешними макроэкономическими условиями. Так, в период с 2006 по 2015 годы (особенно начиная с 2011 года) уровень инфляции был достаточно высоким, что побуждало организации увеличивать свои резервы для финансирования своих расходов. В этой связи им приходилось сокращать дивидендные выплаты своим акционерам [6]. Как следствие, высокий уровень ставки рефинансирования делал, с одной стороны, заемные источники чрезвычайно дорогими, что ориентировало организации на использование собственных источников развития (по возможности), а с другой стороны, – обеспечивал более высокую инвестиционную привлекательность банковского сектора, чем реального с позиций потенциальных инвесторов [7].

Таким образом, в сложившейся ситуации инвестиции в ценные бумаги ОАО Республики Беларусь не являются выгодным вложением капитала. Потенциально инвесторами белорусских ОАО могут быть крупные стратегические инвесторы, имеющие портфель ценных бумаг, который позволяет им более длительные сроки окупаемости инвестиций благодаря наличию стабильных доходов от участия в других проектах, и рассчитывающие на получение дохода в виде прироста стоимости капитала в будущем.

Наконец, последняя группа факторов связана с интересами и поведением самих акционеров. В рамках этой группы можно отметить такие факторы, как количество акционеров белорусских ОАО, форма их собственности (преимущественно – государственная), а также размер ОАО. В Республике Беларусь данные факторы не оказывают существенного влияния на формирование дивидендной политики – в целом она сохраняет консервативный характер и вне зависимости от указанных условий характеризуется сходными параметрами [5].

В целом можно сделать вывод, что основные группы факторов, оказывающих влияние на деятельность ОАО Республики Беларусь, скорее, сдерживают формирование эффективной дивидендной политики. Кроме того, у самих организаций отсутствует стимул формирования привлекательной для инвестора дивидендной политики, что во многом связано с недостаточным развитием в Республике Беларусь фондового рынка. Таким образом, в современных условиях такой инструмент управления финансовыми ресурсами как дивидендная политика белорусскими ОАО используется не эффективно.

Список использованной литературы

- 1 Кириченко, Т.В. Финансовый менеджмент: учеб. пособие / Т.В. Кириченко. – М.: Дашков и К°, 2013. – 484 с.
- 2 Séverin, E., Du Jardin Ph. Focus on dividend policy / E.Séverin, Ph Du Jardin // Bankers, markets & investors. – 2011. Vol. 00. – № 114. – P. 37 – 54.
- 3 Бланк, И.А. Управление прибылью / И.А. Бланк. – К.: Ника-Центр, 2007. – 767 с.
- 4 Kent Baker, H. Dividends and dividend policy / H. Kent Baker. – Hoboken, New Jersey, U.S.A.: John Wiley & Sons, Inc, 2009. – 536 p.
- 5 Министерство финансов Республики Беларусь [Электронный ресурс] / Министерство финансов Республики Беларусь. – Минск, 2000-2016. – URL: <http://www.minfin.gov.by> (дата обращения: 29.01.2017).
- 6 Официальный сайт Национального банка Республики Беларусь [Электронный ресурс] / Национальный банк Республики Беларусь. – Минск, 2000-2017. – URL: <http://www.nbrb.by> (дата обращения: 19.10.2017).
- 7 Официальный сайт Национального статистического комитета Республики Беларусь [Электронный ресурс] / Национальный банк Республики Беларусь. – Минск, 2000-2017. – URL: <http://www.belstat.gov.by> (дата обращения: 19.10.2017).

В. А. ЧЕШКО

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

Науч. рук. **И. В. Глухова**

ОСОБЕННОСТИ ТАЙМ-МЕНЕДЖМЕНТА СТУДЕНТА

Неправильная организация работы или некорректная организация деятельности руководства приводит к тому, что сотрудники компаний чувствуют постоянный дефицит времени, что сказывается на эффективности и успешности их работы. Чтобы не возникало таких проблем у студентов – будущих управленцев – необходимо научиться управлять своим главным ресурсом – временем, ещё начиная со студенческих лет. Это позволит правильно распределять время отдыха и работы и тем самым научиться эффективно распоряжаться своим ресурсом времени.

Рассмотрим тайм-менеджмент студента. Распорядок его дня не во многом будет отличаться от расписания работающего человека, т.к. учебу в университете в определенной степени можно приравнять к работе. Студенты должны сами себя самоорганизовать и научиться управлять своим временем. Если же они не приобретут этот навык во время студенческих лет, то в будущем это будет сделать тяжелее, т.к. нужно будет управлять не только своим временем, но и временем своих подчиненных.

Рассмотрим некоторые правила тайм-менеджмента студентов:

1 Планирование полноценного сна. К сожалению, студенты пренебрегают качественным отдыхом, что отражается на продуктивности их работы и здоровье. Планируя день, не следует забывать о полноценном сне: встречи с друзьями и студенческие вечеринки не должны отнимать время от естественного отдыха.

2 Делегирование полномочий. В студенческом возрасте приходит осознание того, что сделать все самому не всегда возможно. Студенты открывают для себя прелесть делегирования полномочий, так удается переложить на кого-то выполнение малозначимых задач, оставив силы для первостепенных.

3 Корректировка задач. Студенческая жизнь очень динамична, поэтому тайм-менеджмент для студентов имеет свою специфику. Учащиеся должны уметь не только планировать свой день и формулировать конкретные задачи, но и менять их или дополнять при необходимости. Планирование в этом случае имеет «плавающий» характер. Благодаря рациональному тайм-менеджменту, можно не просто выполнить все поставленные задачи, но и сделать это с максимальной эффективностью.

Сложнее всего бывает научиться контролировать время. Вначале кажется, что его много, а когда подходит срок ... его катастрофически не хватает. Чтобы научиться действовать в соответствии с расписанием, следует взять на заметку следующие правила:

- вся подготовка к новому дню должна осуществляться с вечера;
- чтобы избежать соблазна не выполнить какое-либо дело, необходимо рассказать друзьям о намерении его сделать – чувство ответственности заставит придерживаться намеченного графика;

- время на дорогу необходимо внести в общий перечень свободного времени, так можно выгадать дополнительные минуты, а то и часы на повторение лекций, чтение книг, написание рефератов и т.д.

Здесь же встаёт вопрос: «Как запомнить все запланированные ранее дела и ничего не забыть?» Существует ряд методов:

- План на день как инструмент планирования времени и фиксации выполнения запланированных мероприятий. При этом работа с планом учит: планировать время и рационально им управлять; контролировать и оценивать результаты; анализировать происходящее, выбирать наиболее важные мероприятия и планировать время для

их реализации; выполнять ту работу, которая является необходимой, но не всегда интересной (например, уборка по дому и т.д.).

Таким образом, студент заранее должен в своей записной книжке расписать свои планы на день и будет наглядно видеть, где он может отдохнуть или же где у него много свободного времени, чтобы заняться каким-либо делом.

– Гаджеты. В настоящее время очень развита сфера компьютеров и гаджетов. Существуют так называемые электронные дневники, куда можно записывать свои дела на день, если записную книжку не совсем удобно носить везде за собой. Так же существуют приложения на телефон Clear, Workflow, Clara, Wunderlist, которые будут напоминать студенту о важном деле.

Правильно организованный режим дня студента предусматривает:

- правильное чередование труда и отдыха;
- регулярный прием пищи;
- сон определенной продолжительности, с точным временем подъема и отхода ко сну;
- время для утренней гимнастики и гигиенических процедур;
- время для занятий в университете;
- время для приготовления домашних заданий.

Необходимо правильно распределить время после занятий, в которое входит время работы, время на хобби, время посещения курсов по переподготовке и повышению квалификации кадров, время общения с друзьями, время отдыха с максимальным пребыванием на открытом воздухе.

Таким образом, если студент учтет приведенные рекомендации в области тайм-менеджмента, то он: – достигнет своих целей быстрее; наполнит жизнь новым смыслом; станет более организованным и сократит расход времени на пустяки и отвлекающие дела; сможет лучше сосредоточиться на наиболее важных вопросах и повысить результативность принимаемых решений; будет достигать большего за меньшее время, а сэкономленное время сможет использовать для достижения других целей; найдет больше простора для творчества.

К. А. ЧУЙКО

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

Науч. рук. **И. В. Глухова**

ТАЙМ-МЕНЕДЖМЕНТ: ОТ ТЕОРИИ К ПРАКТИКЕ

Понятие «тайм-менеджмент» происходит от английского «time management» и означает технологию организации человеком своего времени и увеличения эффективности его использования. Если говорить более конкретно, то тайм-менеджмент подразумевает под собой действие или совокупность действий по тренировке осознанного контроля над количеством времени, которое затрачивается на определенные виды деятельности и посредством которого можно существенно увеличивать свою продуктивность и результативность [1].

Дата рождения тайм-менеджмента неизвестна. Не было такого человека, который бы объявил: «Сегодня я изобрел основы тайм-менеджмента». Первые письменные упоминания о попытках контролировать время принадлежат Луцию Аннею Сенеке, который свои методы управления временем он изложил в одном из нравственных писем, адресованных римскому патрицию и поэту Люцилию. Сенека рекомендовал вести письменный учет времени; делить время на: хорошо, плохо потраченное и утерянное за бездельем; оценивать свою жизнь согласно наполненности прожитого периода.

Также известно, что в Средние Века (с XV в.) люди уже представляли, что такое планирование и управление временем, и умело распоряжались этим капиталом. Первые методы тайм-менеджмента сформулировал в своих письмах итальянский ученый, писатель и гуманист Леон Альберти, посвятивший 30 лет работе в папской канцелярии в Риме. В своих письмах ученый писал, что каждое утро он начинает с составления списка дел на день. Каждое дело он обдумывает и уделяет ему соответствующее время [2].

В 2005 г. исполнилось 30 лет с момента создания системы «Тайм-менеджер». В 1975 г. датчанин Клаус Миллер основал фирму Time Manager International (ТМІ – одна из крупнейших международных обучающих консалтинговых компаний с центрами в 35 странах). Система быстро завоевала популярность в Европе, затем шагнула в Австралию, Америку, Японию. В Москве тоже есть российско-датское представительство компании ТМІ. Популярность этой системы можно выразить словами ее основателя К. Миллера: «Данная система позволяет создать лучшую жизнь для себя и для других».

Концепция системы «Тайм-менеджер» включает четыре пункта:

- формулировка цели. Это главный, ключевой момент, потому что, не выбрав цель, то направление, по которому следует идти, невозможно говорить об управлении временем;

- определение приоритетов;

- создание базы для решений перечня тех задач и вопросов, которые нужно решать, чтобы достичь поставленной цели;

- установление связи между базой для решения и планированием времени, т.е. распределение времени в разрезе задач и вопросов, которые необходимо решить для достижения поставленных целей [3].

В чем состоит тайм-менеджмент в новом формате? У современных людей, которые загружены какими-то делами, и вечно спешат на работу, довольно часто возникают определенные проблемы с временем. Для данных целей был создан тайм-менеджмент, который подразумевает под собой искусство эффективной организации своего времени. Основная задача – помочь человеку организовать время таким образом, чтобы в кратчайший срок и с меньшими усилиями достичь поставленных целей, т.е. чтобы можно было больше успевать и меньше уставать. Выбраться из рутины разнообразных мелких дел, высвободив время для самого важного и главного в жизни. На сегодняшний день тайм-менеджмент достаточно распространен: некоторые знают о нем по собственному опыту, другим приходилось где-то об этом слышать.

Эффективный тайм-менеджмент подразумевает тщательно продуманное планирование каждого дня, которое надо составлять предшествующим этому дню вечером. Именно планирование, если, конечно, его придерживаться, позволит сэкономить уйму времени. План лучше записывать на листке бумаги, а потом, по мере выполнения того или иного пункта, вычеркивать его и, при необходимости, добавлять новый.

Тайм-менеджмент предусматривает, что все дела в плане вы должны разделить на три группы. Первая из них включает в себя первостепенные, не терпящие отлагательства дела и предполагаемые проблемы, которые могут возникнуть в подлежащий планированию день. Проблем нужно определять не более двух. Все эти вопросы, независимо от того, какие чувства они вызывают, надо решать непременно именно в тот день, на который они намечены. Вторая группа составляемого плана – это важные, но не требующие немедленно исполнения дела. Их можно выполнить, если в намеченный день внезапно высвободится часть рассчитанного на что-то другое времени. Если же сделать что-то важное, но не срочное, в этот день не удастся, со временем оно переключается из второй группы плана в первую. Личный тайм-менеджмент третьей группы плана состоит из мелких рутинных дел. Эти мелочи необходимо не только учитывать при планировании, но и как можно быстрее ликвидировать, – они имеют особенность вносить разлад в любую, даже очень хорошо организованную деятельность.

Составление таких групп особенно важно, если применяется тайм-менеджмент в организации среднего и более масштаба. Он помогает определить наиболее значимые моменты работы всех сотрудников этой организации, включая и их руководящий состав. Однако для повышения продуктивности коллектива одного составления групп будет недостаточно. Согласно правилам, каждое крупное дело при планировании нужно разбить на несколько подпунктов. В этих подпунктах следует подробно расписать цели выполнения той или иной работы, способы их достижения и основные задачи. Затем для каждой группы дел надо определить оптимальное время, когда они будут выполняться, и примерную продолжительность выполнения. Кроме того, основы тайм-менеджмента включают в себя учёт необходимости личного участия человека в реализации какой-то задачи. Например, в организациях исполнение каких-то дел можно поручить специально обученному персоналу, на который при этом возлагается и ответственность за качество работы [4].

На основании вышеизложенного можно сделать вывод, что используя эффективные инструменты тайм-менеджмента, мы можем качественно управлять делами, регулировать, корректировать и выделять полезное время, владеть им, а значит, покорять любые вершины, уверенно шагать по жизни и сохранять равновесие в любых начинаниях. Тайм-менеджмент – это возможность управления временем, жизнью, а также степенью удовлетворения от выполняемой работы.

Список использованной литературы

- 1 Тайм-менеджмент: управление временем [Электронный ресурс]. – 2018. – URL: <https://4brain.ru> (дата обращения: 02.01.2018).
- 2 История и понятие тайм-менеджмента [Электронный ресурс]. – 2018. – URL: <http://kupi-franshizu.ru> (дата обращения: 05.01.2018).
- 3 Тайм-менеджмент [Электронный ресурс]. – 2018. – URL: <http://worldsellers.ru> (дата обращения: 04.01.2018).
- 4 Тайм-менеджмент в новом формате [Электронный ресурс]. – 2018. – URL: <http://bbcont.ru> (дата обращения: 03.01.2018).

В. А. БОНДАРЧУК, А. А. ВЛАСЕНКО

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

Науч. рук. **И. В. Глухова**

МОТИВАЦИЯ В ТАЙМ-МЕНЕДЖМЕНТЕ

В переводе с английского «тайм-менеджмент» – это управление временем, т.е. наука о том, как организовать свой день, упорядоченно использовать рабочее и личное время, чтобы все успеть. Тайм-менеджмент – это, прежде всего, учет и оперативное планирование времени [1]. Однако при попытке внедрить тайм-менеджмент в коллектив работников, было замечено, что не каждый человек может понять или усвоить данную методику. Важно учитывать, что если у человека нет цели, он ни к чему не стремиться, нет никакого желания, а время тяготит – тайм-менеджмент не создаст никакого положительного эффекта. То есть, если у человека нет стимула, смысла и интереса, ему не хочется работать, то это ведет к затягиванию выполнения задач. Таким образом, работнику нужна некая мотивация, чтобы побудить себя к дальнейшему достижению поставленной цели. Если есть цель, но нет желания и стимула двигаться к ней, то пропадает смысл каких-либо действий. Но цель не есть смысл. Они связаны, но не являются одним и тем же. Достижение цели опосредованно ведет к обретению смысла [2, с. 372].

Чаще всего, ставя перед собой задачу и воспринимая ее как личную миссию, человек воодушевляется, а при достижении результата – испытывает удовлетворение. Это

и есть главная роль мотивации – некое эмоциональное вознаграждение. Однако движущим фактором мотивации является желание. Без него исчезает всякий смысл дальнейших действий. Стоит учитывать и другие факторы, способные оказать негативное влияние на работу: усталость, личные проблемы, плохое самочувствие и другое [3]. Рассмотрим ситуацию, когда у работника отсутствует желание работать. В таком случае человек будет откладывать работу «на потом», находить различные причины, чтобы не работать, и, в результате, все делается в самый последний момент.

Во избежание такого «откладывания» специалисты рекомендуют сделать хоть что-нибудь, т.е. сделать первый шаг. Перед началом рабочего дня достаточно расписать день в ежедневнике, выпить чашку кофе, сделать всё, что может настроить человека на работу. Прежде чем смотивировать себя, необходимо четко понимать, зачем нужно выполнить ту или иную задачу, какой результат получится, сделать, забыть и спокойно переключиться на другие вопросы. Только в этом случае работник сможет самоорганизоваться. Тайм-менеджмент без мотивации не может принести в жизнь человека практически ничего, поскольку все это превратится в дополнительную информацию, которую так и не применили [4].

Как стимулировать работников к действию? Для начала надо начинать с себя. Идеальный вариант – делать то, что нравится. Тогда не нужна никакая мотивация. Но бывает, что нужно делать то, к чему не лежит душа. Однако если рассмотреть ситуацию с разных сторон, выделить в ней то, что нравится, то работа пойдет быстрее и принесет удовлетворение. Также стоит понять, что жизнь не бесконечна, не стоит ее тратить на мелкие проблемы и ненужные достижения. Каждый человек рисует свою собственную жизнь. Не скупитесь на красках, раскрасьте ее так, как хотите [5, с. 56].

В случае если вас постигают неудачи – не отчаивайтесь. Следует всегда думать позитивно. Даже если перед вами стоит неразрешенная задача, не стоит опускать руки, ищите выход, ведь он может оказаться в самом неожиданном месте. Если постоянно представлять себе свой успех, то в какой-то момент подсознание начинает воспринимать идею и она начинает осуществляться.

Когда человек разобрался с самим собой, понял, что он хочет, пришел к внутреннему равновесию, можно приступать к другому виду мотивации, если одного морального удовлетворения недостаточно. Например, можно представить выполнение задачи в виде некой игры с несколькими уровнями – с каждым уровнем все ближе к цели. Фактически нужно разделить большую задачу на несколько маленьких, и переходить от простых маленьких задач к более сложным. А если после каждого выполненного уровня поощрять себя, то так гораздо интереснее и можно получить удовольствие от проделанной работы.

Таким образом, тайм-менеджмент – это не просто управление временем, но также и умение себя мотивировать. Без правильной мотивации в тайм-менеджменте пропадает всякий смысл, ведь тогда он не приносит должного положительного эффекта. Достаточно лишь помнить, что вы хотите получить от сегодняшнего дня, и немного поверить в свои силы, чтобы появился стимул к действию.

Список использованной литературы

- 1 Тайм-менеджмент [Электронный ресурс]. – 2018. – URL: <http://psych.info> (дата обращения: 12.02.2018).
- 2 Веллер, М.И. Всё о жизни / М. Веллер. – М.: АСТ, 2010. – С. 372.
- 3 Мотивация: источник сил для действий [Электронный ресурс]. – 2018. – URL: <http://psych.info> (дата обращения: 21.01.2018).
- 4 Как надо [Электронный ресурс]. – 2018. – URL: kaknado.com (дата обращения: 21.01.2018).
- 5 К. Работай меньше, успевай больше: программа персональной эффективности / К. Глисон. – М.: изд-во «Манн, Иванов и Фербер», 2012. – С. 56.

И. И. ЗАЙЦЕВА

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

Науч. рук. О. В. Арашкевич

канд. экон. наук, доц.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПРОЦЕССА НАБОРА ПЕРСОНАЛА

В современных условиях развития большое значение уделяется кадровой политике организации и разработке направлений по ее совершенствованию. В качестве одного из направлений совершенствования предлагается рассмотреть совершенствование процесса набора персонала в организацию. Сегодня в организации целесообразно процесс набора персонала начать не с привычного выдвижения требований к кандидату, а с анализа членов коллектива, в котором имеется вакансия, так как эмоциональная и моральная удовлетворенность окружением – одна из важнейших условий продуктивной работы всего трудового коллектива. Чтобы добиться такой удовлетворенности, крайне важно оценить уровень взаимодействия всех членов коллектива, выявить скрытое напряжение, стресс и конфликты, которые приводят к снижению работоспособности.

Для оценки уровня взаимодействия членов коллектива, необходимо произвести анкетирование всех уже имеющихся членов группы. Наиболее эффективно в данном случае применение метода соционики, которая предполагает разделение психотипов людей на 16 различных видов и выделяет 14 видов взаимоотношений людей. Работникам будет предложено пройти простой и незамысловатый тест, который выявит их собственный психотип и поможет определить психотипы, которые наиболее хорошо взаимодействуют с конкретным сотрудником [1]. В данном случае сотрудников кадровой службы будут интересоваться совместимость кандидата с коллегами для более эффективного выполнения рабочей функции. Применение такой методики позволит сформировать максимально сплоченный трудовой коллектив, что в результате позволит сократить временные затраты на принятие решений и получить новые идеи и приведет к увеличению прибыли организации.

После определения профессиональных и психологических требований к кандидату, определяются источники и методы набора персонала. Как правило, организации ведут набор из внешних источников, путем привлечения самостоятельных соискателей.

Определив источники и требования, необходимо переходить к выбору методов набора персонала. Предлагается заменить обычное анкетирование и собеседование на метод *brainteaser*-интервью в совокупности с соционическим анализом психофизиологических характеристик личности и применением методики физиогномики. Однако на первичных этапах подбора персонала полностью отказаться от анкетирования является не целесообразным решением. Именно поэтому предлагается из всей совокупности кандидатов производить их подбор на основании специально разработанной типовой анкеты, а непосредственно набор – по результатам применения метода «щекотки мозга», соционического анализа и анализа личности используя физиогномику [2].

Предварительное анкетирование предполагает заполнение кандидатом анкеты, содержащей основную о нем информацию. К такой информации относятся личные данные, данные о прохождении профессиональной подготовки или обучения, данные о прежних местах работы и причинах ухода. Такая анкета носит типовой характер и повсеместно применяется во всех организациях в совокупности с резюме. На основании предварительного анкетирования происходит отбор кандидатов, исходя из их профессиональных данных и опыта работы по специальности. Далее отобранные соискатели переходят на следующий этап их «испытания», который подразумевает оценку его психологического состояния, наличия моральных качеств, а также выявление необходимых черт характера для определенного рабочего места. Для сбора информации

предлагается проводить анкетирование, которое будет содержать вопросы, позволяющие оценить черты характера соискателя. Такая характеристика персонала является важной, т.к., отвечая на незамысловатые вопросы человек, подсознательно может дать больше о себе правдивых ответов, чем те, что уже были указаны в резюме.

После анализ результатов первичного анкетирования соискателей, производится подбор тех, которые наиболее полно удовлетворяют требования нанимателя. Успешно прошедшим данный этап предлагается прийти на собеседование, которое будет проводиться по методике *brainteaser*-интервьюирования. Предполагается, что по данной методике соискателям будут предлагаться задания на логику и упражнения на креативность. При этом задания и упражнения будут разрабатываться отдельно для каждой категории служащих, а также в зависимости от того, какую работу в дальнейшем будет выполнять кандидат на рабочем месте [3]. В дополнение к собеседованию, соискателю будет предлагаться пройти тест, который будет определять соционический тип кандидата, чтобы определить его совместимость с коллективом.

Завершающим этапом в данной методике отбора, будет оценка кандидата с использованием физиогномики. Использование такой методики предполагает определение характера человека исходя из его черт лица. Затруднено применение метода на практике тем, что крайне сложно найти специалиста в данной области. Найти его все же представляется возможным [4]. Применение физиогномики поможет дополнить или уточнить описание характера человека, которое было получено на предшествующем этапе отбора. При прохождении теста, кандидат сознательно, либо подсознательно может выбирать не присущие ему варианты ответов, а «идеальные» по его мнению. При использовании физиогномики кандидату будет сложно скрыть свои эмоции и мимику. Совершенно не обязательно предупреждать испытуемого об использовании метода.

После завершения последней части испытания потенциальных кандидатов, вся собранная информация обрабатывается, анализируется, сопоставляется с желаемыми результатами. Итогом такого процесса будет принятие решения о найме специалиста.

Список использованной литературы

- 1 Безрукова, Е.Ю. Психологические технологии в формировании управленческой команды: учеб. / Е.Ю. Безрукова, И.В. Бухтиярова, Ю.В. Синягин. – М.: РАГС, 2003. – 131 с.
- 2 Ермалович, Л.П. Процедура отбора персонала в общей системе управления организацией / Л.П. Ермалович. // Государственный институт управления и социальных технологий. – 2013. – № 4 (55). – В 2-х ч. – Ч. 2. – С. 88 – 93.
- 3 Остапенко, Е.В. Источники и методы подбора персонала: пять рекомендаций / Е.В. Остапенко // Директор по персоналу. – 2015. – №4. – С. 9-15.
- 4 Методы и технологии подбора персонала [Электронный ресурс] // О персонале. – 2015. – 18 апреля. – URL: <http://opersonale.ru> (дата обращения: 20.01.2017).

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УЧЁТА, КОНТРОЛЯ И АНАЛИЗА КАК ИНСТРУМЕНТОВ ПОВЫШЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

А. А. БАСКИНА

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

Науч. рук. **Т. И. Панова,**

канд. экон. наук, доц.

БУХГАЛТЕРСКИЙ БАЛАНС КАК ИНФОРМАЦИОННАЯ БАЗА ДЛЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА

Эффективность проведения экономического анализа как элемента управляющей системы в значительной мере зависит от качества формируемой и используемой информационной базы и способов оценки ее аналитических возможностей, которые наиболее полно отвечают целям исследования.

Среди отчетных форм наибольшим информационным потенциалом обладает бухгалтерский баланс, на основании которого рассчитывается большое количество аналитических показателей, используемых для оценки имущественного и финансового состояния предприятий. Получение такой информации является необходимым условием для принятия обоснованных управленческих решений, а также для оценки эффективности инвестиций и степени финансовых рисков.

Одним из методов, широко распространенных в финансовом анализе, является рассмотрение изучаемого объекта в статике. Данный подход основан на статической балансовой теории, рассматривающей предприятие как имущественный комплекс, состоящий из относительно независимых элементов; он базируется, как правило, на оценке активов, собственного капитала и обязательств по себестоимости [1, с. 232]. Основным источником информации при проведении статической оценки стоимости предприятия является статический баланс, основанный на периодической оценке имущества и проверке достаточности или недостаточности получения денежных средств от условной реализации активов предприятия для оплаты его кредиторской задолженности.

В статическом балансе собственность отражается: в активе – как имущество, принадлежащее на праве собственности, в пассиве – как права (остаточный интерес в активах предприятия, остающийся после погашения обязательств).

Статический учет позволяет оценить ресурсный потенциал предприятия и определить показатели активов, собственного капитала и обязательств, характеризующие собственность предприятия. Основная цель статической оценки стоимости предприятия сводится к защите интересов кредиторов, так как основной целью статического учета является определение того, позволит ли реализация всех активов организации на данный момент получить сумму, необходимую для оплаты кредиторской задолженности. Таким образом, пользователи отчетности могут получить информацию о стоимости чистых активов предприятия.

Статическая оценка стоимости предприятия позволяет охарактеризовать имущество предприятия; определить ресурсную массу на дату составления статического баланса и варианты ее распределения между собственниками; осуществлять налоговый контроль за доходами граждан и мелких предпринимателей.

На основе статического баланса составляются и ликвидационные балансы, предназначенные для определения стоимости имущества в рыночных ценах при ликвидации предприятия в целях его распределения между кредиторами и собственниками. Ликвидационные балансы чаще всего составляются по просьбе кредиторов, которые

на основе реальной рыночной оценки имущества могут получить необходимую информацию о ликвидности данной организации и тем самым защитить свои интересы

В отличие от статического баланса, позволяющего оценить ресурсный потенциал предприятия, динамический баланс позволяет оценивать действующий потенциал и определять финансовые результаты от использования собственности.

Задача динамического баланса — определение финансового результата. Согласно такой постановке задачи, требуется отражать в балансе все имущество, приносящее экономическую выгоду, т. е. любое имущество, находящееся под управлением коммерческой организации, в том числе арендованное.

Основной целью динамической оценки стоимости предприятия является периодичное измерение эффективности использования собственности на основе данных бухгалтерского учета и прогнозирование перспектив развития бизнеса. Эффективность может быть измерена различными показателями. Наиболее часто используемым является показатель рентабельности собственного капитала, характеризующий эффективность использования собственности [2, с. 177].

В основе динамического учета лежит динамическая балансовая теория, которая носит экономический характер и рассматривает предприятие как комплекс инвестиций, стоимость которого примерно равна стоимости ожидаемых от него доходов. Динамическая балансовая теория базируется на четырех фундаментальных категориях: капитал, результат, доходы и расходы. В динамической концепции капитал рассматривается с точки зрения оценки его рентабельности. Во внимание принимается только вложенный капитал, как в денежной, так и в натуральной форме.

Различие целей формирования статического и динамического балансов приводит к различному пониманию частей баланса, что представлено на таблице 1 [3].

Таблица 1 – Понимание баланса в контексте статической и динамической теорий

Статический баланс		Динамический баланс	
Актив	Собственный капитал и обязательства	Актив	Собственный капитал и обязательства
Имущество (в наличии)	Задолженность перед учредителями	Расходы по незавершенным циклам кругооборота	Фактически внесенные средства
			Финансовый результат
Долги, причитающиеся организации	Долги, подлежащие оплате	Ожидаемое поступление денежных средств	Ожидаемый отток денежных средств

Учетная информация может иметь различную форму представления. Для целей анализа, помимо бухгалтерских балансов, могут использоваться производные балансы, полученные в результате трансформации первичных балансов, адаптации их для управленческих целей. Статический баланс представляет собой представление об имуществе организации исключительно с точки зрения ее платежеспособности и только на дату составления баланса. Данная методология может быть использована в управленческом учете для оценки платежеспособности организации. При необходимости точного определения финансового результата необходимо прибегнуть к элементам динамической балансовой теории.

Список использованной литературы

- 1 Цыганков, К. Ю. Очерки теории и истории бухгалтерского учета: учеб. пособие / К. Ю. Цыганков. – М.: Магистр, 2009. – 462 с.
- 2 Соколов, Я.В. Бухгалтерский учет как сумма фактов хозяйственной жизни: учеб. пособие / Я.В. Соколов. – М.: Магистр, 2010. – 224 с.
- 3 Карельская, С.Н. Эволюция бухгалтерского баланса / С.Н. Карельская // Финансы и бизнес. – 2008. – № 4. – С. 142-153.

В. А. БОГДАН

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

Науч. рук. **Е. Я. Рыбакова**

НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ ДОЛГОСРОЧНЫХ АКТИВОВ ОРГАНИЗАЦИИ

Долгосрочные активы используются в хозяйственной деятельности длительное время (более 12 месяцев), перенося свою стоимость на себестоимость продукции, товаров, работ, услуг посредством начисления амортизации в течение всего периода эксплуатации. Состав долгосрочных активов представлен в первом разделе бухгалтерского баланса. К ним относятся

- основные средства;
- нематериальные активы;
- доходные вложения в материальные активы, в том числе инвестиционная недвижимость, предметы финансовой аренды (лизинга) и прочие доходные вложения в материальные активы;
- вложения в долгосрочные активы;
- долгосрочные финансовые вложения;
- отложенные налоговые активы;
- долгосрочная дебиторская задолженность;
- прочие долгосрочные активы.

В процессе анализа долгосрочных активов изучается их состояние, динамика и структура. На большинстве промышленных организаций в структуре долгосрочных активов наибольший удельный вес занимают основные средства (более 50%). Поэтому особое внимание уделяется анализу и разработке мероприятий по повышению эффективности их использования. Недостаточно определить только экономические резервы, но и требуется проконтролировать их внедрение, обеспечив необходимыми трудовыми, материальными и финансовыми ресурсами.

Основные средства и другие долгосрочные активы со временем изнашиваются, устаревают физически и морально и требуют периодического обновления. Основные средства закупаются на долговременной основе, имеют высокую стоимость их приобретения, строительства и монтажа, а это требует значительных инвестиционных ресурсов и четко отлаженной системы управления инвестиционной деятельностью.

В процессе инвестиционной деятельности субъекты хозяйствования инвестируют капитал в денежной форме с последующим приобретением необходимых долгосрочных активов (материальных и нематериальных), которые можно использовать для организации производства. Поставщиком внутренних собственных инвестиционных ресурсов выступает сама организация; внешних финансовых ресурсов – учредители, частные и институциональные инвесторы, государство; внешних заемных – финансовые организации, государство, частные компании. Основу функционирования хозяйствующего субъекта составляет собственный капитал, однако необходимость привлечения внешних источников финансирования очевидна, поскольку дополнительные финансовые ресурсы позволяют осуществлять деятельность организации на расширенной основе.

В условиях нормально функционирующей рыночной экономики руководство хозяйствующего субъекта самостоятельно решает вопрос об альтернативных источниках финансирования. Оно стоит перед выбором: привлекать дополнительные средства, или осуществлять свою деятельность только за счет собственных. Однако в настоящее время у подавляющего большинства организаций Республики Беларусь отсутствуют возможности для такого выбора. Причиной этому являются, во-первых, кризис неплатежей, во-вторых, инфляция, которая приводит к хроническому недостатку финансовых

средств на предприятии, и вынужденному, а не обоснованному привлечению средств, в-третьих, неразвитость финансового рынка в стране, его непривлекательность для потенциальных инвесторов. В 2016 году в Республике Беларусь произошло существенное снижение притока инвестиций. За январь-июль 2016 года инвестиции в основной капитал снизились более чем на 20 % по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Более высокие темпы падения инвестиционной активности были зафиксированы только в середине 90-х годов, когда в стране наблюдалась рецессия [1].

Одним из важных направлений формирования инвестиционных ресурсов организации является использование эффективной амортизационной политики. Начисление амортизации осуществляется для возмещения затрат на приобретение основных средств и, соответственно, амортизация предназначена для инвестирования и возмещения. Амортизация – процесс переноса стоимости основных средств на выпускаемую продукцию в течение их нормативного срока службы.

Амортизационные отчисления организации должны использоваться на финансирование реальных инвестиций, а именно: на приобретение нового оборудования вместо выбывшего; на механизацию и автоматизацию производственных процессов, на проведение НИР и ОКР; на модернизацию и обновление выпускаемой продукции с целью обеспечения ее конкурентоспособности; на реконструкцию, техническое перевооружение и расширение производства; на новое строительство.

Направления инвестирования амортизационных отчислений оказывают влияние на последующее формирование инвестиционных ресурсов. В связи с этим необходимо направлять амортизационные отчисления в первую очередь на внедрение инноваций, поскольку в условиях рыночных отношений резко возрастает конкуренция, и в результате освоения технологических инноваций можно значительно повысить производительность труда и качество продукции без существенных затрат на основные средства.

На основе амортизационной политики государства каждая организация разрабатывает и реализует собственную амортизационную политику. Она базируется на установленных государством принципах, методах и нормах амортизационных отчислений. Вместе с тем каждая организация имеет возможность адаптации общих государственных принципов к конкретным условиям хозяйствования. Это достигается на основе реализации предусмотренных законодательством пределов сроков полезного использования долгосрочных активов, степени их эксплуатации, источников финансирования их приобретения, методов начисления амортизации и т.д.

Список использованной литературы

1 Финансовое состояние организаций [Электронный ресурс]. – 2018. – URL: <http://www.belstat.gov.by> (дата обращения: 12.02.2018).

Е. Н. ВАГАНОВА

(г. Минск, Белорусский государственный экономический университет)

Науч. рук. **О. В. Головач,**

канд. экон. наук, доц.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПРИНЦИПОВ ПРИЗНАНИЯ ВЫРУЧКИ

Выручка, полученная в результате реализации готовой продукции, работ, услуг, выступает в организациях основным финансовым ресурсом, обеспечивающим дальнейший воспроизводственный процесс, а также оказывает наибольшее влияние на величину финансового результата субъекта хозяйствования. При этом ключевым

моментом в определении доходов и прибыли организации, заслуживающим пристального внимания, является признание в учете выручки.

Проблемой бухгалтерского учета имущественных обязательств субъектов хозяйствования, в том числе в строительных организациях, является вопрос определения сущности выручки и процесса реализации и момента их признания в бухгалтерском учете. Основным документом, регулирующим правовые вопросы между участниками строительного производства, является договор строительного подряда. Именно условия договора строительного подряда определяют методики бухгалтерского и налогового учета. В то же время в современной учетной практике недостаточно исследованы теоретические и методические аспекты бухгалтерского учета договоров строительного подряда в условиях реформирования белорусского учета и саморегулирования строительной деятельности. Следует сразу заметить, что признание выручки и признание реализации – это не один и тот же момент: когда признана выручка – это однозначно и есть момент реализации, но если признан момент реализации – то не обязательно будет признана выручка. отождествление понятий «выручка» и «реализация» и моментов, определяющих их появление в первую очередь как юридических фактов и во вторую как экономических фактов, в хозяйственном праве и бухгалтерском учете предприятий необоснованно. В связи с этим совершенствование принципов признания выручки и разграничения моментов признания выручки и признания факта реализации продукции, направленное на избежание искажения действительной величины выручки и обеспечение реальным поступлением денежных средств, имеет большую актуальность и практическую значимость.

Обратимся к мировой практике признания выручки и ее отражения в учете. Согласно принципам подготовки и составления финансовой отчетности и Международному стандарту финансовой отчетности № 1 «Представление финансовой отчетности» одним из основных допущений, в соответствии с которыми в учете отражаются хозяйственные операции, в том числе и по признанию выручки, является «метод начисления», который предусматривает, что результаты операций признаются по факту их совершения (а не тогда, когда денежные средства или их эквиваленты получены или выплачены). Общепринятые принципы бухгалтерского учета США (GAAP) также регламентируют применение для учета выручки от реализации продукции метода начислений. Система положений по бухгалтерскому учету Великобритании обязывает признавать доход, если имеется достаточное свидетельство образования актива и актив можно оценить с достаточной степенью надежности. Признание происходит в момент достижения критической стадии операционного цикла, например, поставки товаров.

Исследование вариантов признания выручки по отношению к моменту отгрузки продукции позволило дать определение «прямой» и «отложенной» выручки, а также разработать одновариантную методику учета выручки от реализации продукции, основанную на общепринятых в мировой практике условиях ее признания, впервые дополненную установленным критерием уверенности, подтверждаемым первичными документами.

Таким образом, целесообразно дополнить перечень требований признания выручки, установленных Инструкцией по бухгалтерскому учету доходов и расходов, и сформулировать следующие основные условия, при выполнении которых в совокупности выручка от реализации продукции будет отражаться в учете и отчетности организации-продавца: 1) право собственности на продукцию согласно договору перешло от организации-продавца к покупателю; 2) сумма выручки от реализации продукции может быть определена в соответствии с договором; 3) организация на основании договора или ином основании, предусмотренном законодательством, имеет право на получение выручки; 4) есть уверенность в поступлении выручки, подтвержденная первичными документами непосредственно на поступление оплаты, на получение банковских

гарантий на оплату, на выставленный покупателем аккредитив; 5) расходы, включенные в фактическую себестоимость реализованной продукции, определены и соответствуют полученной или подлежащей получению выручке.

Введение в практику бухгалтерского учета уточненного перечня условий признания выручки приведет к обязательному возникновению ситуаций, когда хотя бы одно из условий, не выполняется, а следовательно, выручка не может быть признана непосредственно в момент отгрузки готовой продукции. Такую выручку от реализации продукции предлагается считать отложенной. При этом под отложенной выручкой следует понимать выручку, вероятную к получению в будущих отчетных периодах, в отношении которой в момент отгрузки продукции не выполняются одно или несколько условий, необходимых для ее признания, таких как переход права собственности к покупателю, наличие у продавца оговоренных в договоре прав на получение выручки и уверенности в ее поступлении, определенность величины выручки и соответствующих ей расходов.

Предлагаемая принципиально новая методика учета выручки, сущность которой состоит в отражении в системе бухгалтерского учета не только признаваемой, но и отложенной выручки от реализации до момента ее признания, может быть кратко представлена следующим комплексом бухгалтерских записей. Прямая (признанная сразу) выручка будет признаваться, как и в действующей методике, по кредиту счета 90 «Доходы и расходы по текущей деятельности», все остальные операции, связанные с реализацией (НДС, себестоимость реализации и т.д.) и относящиеся к прямой выручке, отражаются по субсчетам счета 90 согласно действующему законодательству. Отложенная выручка, которая не может быть признана в связи с невыполнением всех вышеназванных критериев, будет отражаться на счете 98 «Доходы будущих периодов», субсчет 98/6 «Отложенная выручка». При этом показатели косвенных налогов и расходов, соответствующих отложенной выручке, отражаются в следующем порядке: косвенные налоги аккумулируются на счете 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами», субсчет 76/7 «Платежи в бюджет, соответствующие отложенной выручке» с открытием дополнительных аналитических счетов по видам налогов и платежей; себестоимость отгруженной продукции в зависимости от принадлежности права собственности учитывается до момента признания выручки на счетах: 45 «Товары отгруженные» – если право собственности на отгруженную продукцию не перешло к покупателям; 97 «Расходы будущих периодов», субсчет 97/1 «Расходы, соответствующие отложенной выручке» – если право собственности перешло к покупателям, по видам расходов с открытием соответствующих аналитических счетов.

Е. В. ВЕЧЁРКА

(г. Минск, Белорусский государственный экономический университет)

Науч. рук. **Г. Г. Виногоров,**

канд. экон. наук, доц.

ПРЕДЛОЖЕНИЕ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ МЕТОДИКИ АНАЛИЗА ОБОРАЧИВАЕМОСТИ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ

На современном этапе развития экономики вопрос анализа дебиторской задолженности является очень актуальным.

Оценка и анализ дебиторской задолженности исследуется многими авторами: Л.А. Богдановской [1], Г.В. Савицкой [2], С.И. Адаменковой [3], В.Г. Когденко [4], В.Я. Поздняковым [5], М.А. Вахрушиной [6], З.В. Кирьяновой [7] и другими. Однако, как показало исследование, многие авторы приводят алгоритм расчета факторов только

первого порядка. Сам же цифровой расчет отсутствует. В условиях укрепления рыночных отношений этого явно недостаточно. С этих позиций автор впервые разработал алгоритмы расчета факторов второго порядка и апробировал теоретические посылки на фактических материалах ОАО «Минский подшипниковый завод» (таблицы 1, 2).

Таблица 1 – Исходная информация для анализа оборачиваемости дебиторской задолженности на ОАО «Минский подшипниковый завод»

Показатели	По плану		Фактически		Отклонение от плана (+/-)		Выполнение плана, %
	уровень показателя	обозначение в алгоритме	уровень показателя	обозначение в алгоритме	уровень показателя	обозначение в алгоритме	
1 Остатки дебиторской задолженности на конец периода, тыс. руб.	22855	ДЗ _{к0}	22392	ДЗ _{к1}	-463	ΔДЗ _к	97,97
1.1 Задолженность поставщиков и подрядчиков (по авансам выданным), тыс. р.	978	ДЗ _{пост0}	1325	ДЗ _{пост1}	+347	ΔДЗ _{пост}	135,48
1.2 Задолженность покупателей и заказчиков, тыс. руб.	21877	ДЗ _{покуп0}	21067	ДЗ _{покуп1}	-810	ΔДЗ _{покуп}	96,30
2 Выручка от реализации продукции, тыс. руб.	59124	В ₀	50368	В ₁	-8756	ΔВ	85,19

Таблица 2 – Расчет факторов изменения оборачиваемости дебиторской задолженности на ОАО «Минский подшипниковый завод»

Факторы	Расчет уровня влияния		Уровень влияния, дни	Структура факторов, %
	алгоритм	цифровой расчет		
1	2	3	4	5
Факторы первого порядка				
1 Изменение остатков дебиторской задолженности на конец периода	$\frac{Д \times ДЗ_{к1}}{В_0} - \frac{Д \times ДЗ_{к0}}{В_0}$	$\frac{365 \times 22392}{59124} - \frac{365 \times 22855}{59124}$	-3	-14,3
2 Изменение выручки от реализации продукции	$\frac{Д \times ДЗ_{к1}}{В_1} - \frac{Д \times ДЗ_{к1}}{В_0}$	$\frac{365 \times 22392}{50368} - \frac{365 \times 22392}{59124}$	+24	+114,3
Итого	$\frac{Д \times ДЗ_{к1}}{В_1} - \frac{Д \times ДЗ_{к0}}{В_0}$	$\frac{365 \times 22392}{50368} - \frac{365 \times 22855}{59124}$	+21	-100,0
Факторы второго порядка				
1.1 Изменение задолженности поставщиков и подрядчиков (по авансам выданным)	$\frac{Д \times (ДЗ_{пост1} + ДЗ_{покуп0})}{В_0} - \frac{Д \times (ДЗ_{пост0} + ДЗ_{покуп0})}{В_0}$	$\frac{365 \times (1325 + 21877)}{59124} - \frac{365 \times (978 + 21877)}{59124}$	+2	+9,5
1.2 Изменение задолженности покупателей и заказчиков	$\frac{Д \times (ДЗ_{пост1} + ДЗ_{покуп1})}{В_0} - \frac{Д \times (ДЗ_{пост1} + ДЗ_{покуп0})}{В_0}$	$\frac{365 \times (1325 + 21067)}{59124} - \frac{365 \times (1325 + 21877)}{59124}$	-5	-23,8

Окончание таблицы 2

1	2	3	4	5
Итого	$\frac{Д \times (ДЗ_{\text{пост}_1} + ДЗ_{\text{покуп}_1})}{В_0}$ $\frac{Д \times (ДЗ_{\text{пост}_0} + ДЗ_{\text{покуп}_0})}{В_0}$	$\frac{365 \times (1325 + 21067)}{59124}$ $\frac{365 \times (978 + 21877)}{59124}$	-3	-14,3

Таким образом, финансовое состояние предприятия неблагоприятное. За год длительность оборота дебиторской задолженности выросла на 21 день, что ведет к повышению риска неуплаты. Как показало исследование, темпы снижения выручки выше, чем темпы снижения средних остатков дебиторской задолженности. Это обусловило замедление оборачиваемости дебиторской задолженности на 24 дня, что составило 114,3 %. Из факторов второго порядка отрицательное воздействие на оборачиваемость дебиторской задолженности оказал рост остатков задолженности поставщиков и подрядчиков по авансам выданным, что обусловило замедление оборачиваемости на 2 дня или на 9,5 %.

Указанная информация является основанием для принятия соответствующих управленческих решений.

Список использованной литературы

- 1 Стражев, В.И. Анализ хозяйственной деятельности в промышленности: учебник / В.И. Стражев [и др.]; под общ. ред. В.И. Стражева, Л.А. Богдановской. – 7-е изд., испр. – Мн.: Высш. шк., 2008. – 527 с.
- 2 Савицкая, Г.В. Комплексный анализ хозяйственной деятельности предприятия: учеб. / Г.В. Савицкая – 6-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА – М, 2015. – 607 с.
- 3 Адаменкова, С.И. Анализ производственно-финансовой деятельности: учеб-метод. пособие / С.И. Адаменкова, О.С. Евменчик – 2-е изд., перераб. и доп. – Мн.: Элайда, 2013. – 328 с.
- 4 Когденко, В.Г. Экономический анализ: учеб. пособие для студ. вузов, обуч. по спец-м «Финансы и кредит», «Бухгалтерский учет, анализ и аудит», «Мировая экономика», «Налоги и налогообложение» / В. Г. Когденко. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013. – 392 с.
- 5 Поздняков, В.Я. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учеб. / под ред. проф. В.Я. Позднякова – М.: ИНФРА – М, 2012. – 617 с.
- 6 Вахрушина, М.А. Анализ финансовой отчетности: учеб. для студ. высш. учеб. зав-й, обуч. по спец-ти «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» / М.А. Вахрушина [и др.]; под общ. ред. М.А. Вахрушиной – М.: ИНФРА – М, 2011. – 429 с.
- 7 Кирьянова, З.В. Анализ финансовой отчетности: учеб. для бакалавров / З.В. Кирьянова, Е.В. Седова – 2-е изд., испр. и доп. – М.: Юрайт, 2014. – 428 с.

А. Н. КИРИЧЕНКО

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

Науч. рук. **В. В. Ковальчук,**

канд. экон. наук, доц.

ФИНАНСОВАЯ СТРАТЕГИЯ ОРГАНИЗАЦИИ: ФОРМИРОВАНИЕ ЭТАПОВ, ПУТИ РЕАЛИЗАЦИИ

В современных условиях, когда финансово-хозяйственная деятельность организации и ее развитие осуществляется за счет собственных финансовых ресурсов, а при их недостатке – за счет заемных источников финансирования, важной характеристикой является финансовая устойчивость организации. Степень финансовой устойчивости интересует потенциальных инвесторов и кредиторов, так как при вложении средств

в организацию они могут понести финансовые риски, поэтому вопросы управления финансовой устойчивостью являются весьма актуальными в настоящее время.

Финансовая устойчивость – это способность организации успешно функционировать и развиваться, сохранять равновесие своих активов и пассивов в изменяющейся внутренней и внешней среде, постоянно поддерживать свою платежеспособность и инвестиционную привлекательность в границах допустимого уровня риска [1, с. 279]. Чем выше устойчивость организации, тем более она независима от изменений рыночной конъюнктуры. Недостаточная финансовая устойчивость может привести к отсутствию у организации средств, необходимых для развития производства [2, с. 282].

Положительным фактором финансовой устойчивости является наличие источников формирования запасов, а отрицательным – изменение величины запасов. Поэтому основными способами выхода из неустойчивого и кризисного финансовых состояний являются: пополнение источников формирования запасов и оптимизация их структуры, а также обоснованное снижение уровня запасов.

Одним из способов пополнения источников формирования запасов является наращивание собственного капитала, который обеспечивает повышение финансовой устойчивости за счет прироста собственных оборотных средств. Наращивание капитала может быть достигнуто путем увеличения уставного капитала, увеличения нераспределенной прибыли и резервов, снижения дивидендов, а также путем повышения уровня рентабельности. Однако у этого способа есть существенный недостаток: длительность и сложность процесса увеличения собственного капитала до необходимого размера.

Для снижения уровня запасов необходимо осуществлять планирование остатков запасов, а также реализацию неиспользованных товарно-материальных ценностей. Преимуществом этого способа является его простота как в организационном, так и в техническом плане. Недостатком может оказаться тот факт, что в организации могут быть существенные проблемы со сбытом [3].

В ходе анализа финансовой устойчивости ОАО «Гомсельмаш» в 2015-2016 гг. были сделаны следующие выводы: в 2016 году организация перешла от недостатка собственных оборотных средств к излишку собственных оборотных средств для покрытия запасов, который составил 57 198,7 тыс. руб. Излишек общей величины основных источников для формирования запасов увеличился по сравнению с 2015 годом на 100 628,1 тыс. руб. и составил 402 281,6 тыс. руб. Таким образом, в 2015 году в ОАО «Гомсельмаш» было неустойчивое финансовое состояние, однако в 2016 году оно улучшилось и организация достигла нормальной финансовой устойчивости.

В целях поддержания финансовой устойчивости организации целесообразно разрабатывать финансовую стратегию на перспективу. Финансовая стратегия – это генеральный план действий по обеспечению организации финансовыми ресурсами. Она охватывает как вопросы теории, так и вопросы практики, формирования финансов, их планирования и обеспечения. Этапы финансовой стратегии, разработанной для ОАО «Гомсельмаш» представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Этапы финансовой стратегии в ОАО «Гомсельмаш»

Этапы финансовой стратегии	Пути реализации этапов
1	2
1 Анализ финансового состояния организации	Анализ финансового состояния организации предполагает анализ бухгалтерского баланса и отчета о прибылях и убытках, которые анализируются за прошедшие периоды с целью определения тенденций его деятельности и основных финансовых показателей
2 Определение срока, на который формируется финансовая стратегия	Этот срок зависит от ряда условий: продолжительность периода, принятого для формирования корпоративной стратегии развития организации; предсказуемость

Окончание таблицы 1

1	2
	развития экономики и конъюнктуры тех сегментов финансового рынка, с которыми связана предстоящая финансовая деятельность организации; отраслевая принадлежность и размер организации и др.
3 Определение целей финансовой деятельности организации	Основной финансовой целью организации является увеличение рыночной стоимости с учетом максимального уменьшения рисков. Основная цель достигается, если у организации достаточно финансовых ресурсов, оптимальная рентабельность собственного капитала, сбалансированная структура собственного и заемного капитала
4 Разработка плана действий по достижению этих целей	Для того, чтобы проконтролировать выполнение основных стратегических целей, осуществляется разбивка этих целей на стратегические задачи, которые должны реализоваться в конкретный промежуток времени. Так же финансовые цели должны группироваться по направлениям, которые составляют единую финансовую политику организации
5 Разработка финансовой политики по отдельным аспектам финансовой деятельности	Финансовая политика регулирует оптимальное управление организацией и обеспечивает достижение ее стратегических целей
6 Разработка системы организационно-экономических мероприятий по обеспечению реализации финансовой стратегии	Предполагает создание в организации «центров ответственности» различных типов; установление прав, обязанностей и ответственности руководства за результаты финансовой деятельности; разработку стимулов сотрудников за эффективную работу и увеличение доходов организации и др.
7 Оценка эффективности разработанной финансовой стратегии	Оценка проводится по системе специальных экономических и внеэкономических критериев, устанавливаемых организацией. По результатам оценки в разработанную финансовую стратегию вносятся необходимые коррективы, после чего она принимается к реализации

Таким образом, существует множество направлений повышения финансовой устойчивости организации. Определить единственный и самый эффективный способ невозможно, так как все организации отличаются друг от друга различными аспектами (видом деятельности, условиями функционирования и др.).

Список использованной литературы

- 1 Савицкая, Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учеб. / Г. В. Савицкая – М.: ИНФРА-М, 2014. – 378 с.
- 2 Управление развитием высокотехнологичных предприятий наукоемких отраслей промышленности: моногр. / А. В. Фомина [и др.]. – М.: Креативная экономика, 2014. – 400 с.
- 3 Пути повышения финансовой устойчивости и платежеспособности предприятия [Электронный ресурс]. – 2018. – URL: <http://www.financeworthy.ru> (дата обращения: 02.02.2018).

Д. Е. КИСЕЛЁВ

(г. Минск, Белорусский государственный экономический университет)

Науч. рук. **Е. Н. Шибeko,**

канд. экон. наук, доц.

АМОРТИЗАЦИЯ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ В КРУГООБОРОТЕ КАПИТАЛА

Согласно Постановлению Министерства экономики Республики Беларусь, Министерства финансов Республики Беларусь, Министерства архитектуры и строительства

Республики Беларусь от 27 февраля 2009 г. N 37/18/6 «Об утверждении инструкции о порядке начисления амортизации основных средств и нематериальных активов» амортизация определена как процесс перенесения стоимости объектов основных средств и нематериальных активов на стоимость производимых (оказываемых) с их использованием в процессе предпринимательской деятельности товаров, работ, услуг [1]. Перенесённая часть стоимости объектов основных средств в виде амортизационных отчислений на стоимость производимых с их использованием товаров (работ, услуг) вовлекается в кругооборот капитала и после прохождения полного круга возвращается в денежном выражении на расчетный счет предприятия. Действующая методика учета амортизационных отчислений не позволяет выявить, какая часть перенесённой стоимости объектов основных средств возвратилась предприятию. В связи с этим отсутствует возможность накапливать денежные средства для приобретения или модернизации основных средств. В конечном итоге, это приводит к потере мотивации у руководителя предприятия использовать денежные средства для приобретения или модернизации основных средств.

Признание основных средств как объектов учета представляет собой капитализацию понесенных затрат на их приобретение. Амортизация – это декапитализация признанной стоимости основных средств в процессе их использования. Этот процесс отражается в учете посредством включения в себестоимость готовой продукции сумм возмещения стоимости основных средств (амортизационных отчислений) и отражения их накопления на счете 02 «Амортизация основных средств». В учетных регистрах суммы амортизационных отчислений представлены только в разрезе структурных подразделений и видов основных средств.

Процесс непосредственного возмещения стоимости основных средств (возврат денежных средств) в учете выручки от реализации не выделяется как самостоятельная хозяйственная операция. Нет рекомендаций по ведению аналитического учета такого рода операций и в нормативных актах вышестоящих и отраслевых ведомств. Поэтому накопленные по кредиту счета 02 «Амортизация основных средств» амортизационные отчисления в информационном плане выступают в настоящее время только в качестве регулятива при определении остаточной стоимости основных средств, а информативность данных аналитического учета к счету 02 «Амортизация основных средств» весьма низкая. Применяемая методика учета амортизации основных средств отражает только величину декапитализации их стоимости, но не фиксирует сумму её денежного обеспечения и, более того, не отражает процесс их использования на обновление основных средств.

Рассмотрим, каким образом амортизация влияет на финансовое состояние предприятия. Прежде всего, обратим внимание на то, что перенесенная амортизация в себестоимость готовой продукции после реализации последней покупателю отражается по дебету счета 90 «Доходы и расходы по текущей деятельности». В данном случае при общей системе налогообложения амортизация уменьшает прибыль. Уменьшая прибыль, рост амортизационных отчислений приводит к снижению налога на прибыль и увеличению собственных финансовых ресурсов предприятия. Чем выше сумма амортизационных отчислений, тем выше налоговая защита предприятия.

А теперь предположим, что при определенных условиях налоговая защита предприятия временно отсутствовала бы, то есть имела бы статус отложенной налоговой защиты. Проанализируем в таблице 1, к каким результатам это может привести. На примере хозяйственных операций в таблице отражены двойные записи бухгалтерского учета согласно типовым проводкам, и с применением к амортизационным отчислениям статуса «отложенный налоговый актив», а также ведением аналитического учета амортизационных отчислений, обеспеченных притоком денежных средств в выручке, на забалансовом счете 012 «Амортизационные отчисления к инвестициям».

Таблица 1 – Корреспонденция счетов

Дебет	Кредит	Хозяйственные операции
20, 23	02	Отражена сумма начисленной амортизации (3 000 руб.)
43	20, 23	Списана в себестоимость готовой продукции сумма амортизации, приходящейся на затраты по основному или вспомогательному производству (3 000 руб.)
62	90-1	Признана в учете выручка от реализации (30 000 руб.)
90-4	43	Списана себестоимость реализованной продукции (10 000 руб.)
90-2	68	Начислен НДС из суммы отгруженной покупателю (5 000 руб.)
012		Отражена начисленная амортизация основных средств на забалансовом счете приходящаяся на реализованную продукцию (300 руб.)
50,51,52,55	62	Поступили оплата от покупателя за полученную продукцию (30 000 руб.)
	012	Отражена начисленная амортизация основных средств на забалансовом счете, приходящаяся на оплаченную продукцию (300 руб.)
90-11	99	Определен финансовый результат за месяц (30 000-10 000-5 000=15 000 руб.)
99	68	Начислен налог на прибыль (15 000+300 × 0,18 = 2 754 руб.)
09	99	Отражено начисление отложенного налогового актива (далее ОНА) от суммы амортизации (300 × 0,18 = 54 руб.)
08	60	Получено от поставщика основное средство по первоначальной стоимости (250 руб.)
18	60	Отражен входной НДС от поступившего основного средства (50 руб.)
60	51	Произведена оплата за поставленное основное средство (300 руб.)
99	68	Сторно Исчислен налог на прибыль (250 (но не более 300 руб.) × 0,18 = 45 руб.)
99	09	Списан ОНА (45 руб.)

Таким образом, может быть полностью взят под контроль инвестиционный процесс обновления основных средств и организован аналитический учет амортизационных отчислений.

Ведение аналитического учета сумм амортизации на забалансовых счетах дает возможность точно определить сумму, необходимую для восполнения долгосрочных активов. Применение к амортизации ОНА дает увеличение налогооблагаемой базы, что мотивирует руководителя предприятия (применяющего общую систему налогообложения) обновлять, восстанавливать или модернизировать основные средства.

В целях мотивации руководителей малых предприятий работающих по упрощенной системе налогообложения с ведением бухгалтерского учета, целесообразно применять ОНА на сумму амортизационных отчислений по ставке 18% с уплатой налога на сумму ОНА и последующим его возвратом малому предприятию, при выполнении условий инвестирования в средства производства.

Список использованной литературы

1 Об утверждении инструкции о порядке начисления амортизации основных средств и нематериальных активов: постан. Мин-ва эк-ки Респуб. Беларусь, Мин-ва фин-в Респуб. Беларусь и Мин-ва архит. и стр-ва Респуб. Беларусь от 27 февраля 2009 г. № 37/18/6 [Электронный ресурс] / Нац. Центр правовой формы информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2005. – URL: <http://www.pravo.by> (дата обращения: 16.01.2018).

Ю. Н. КЛИМЕНКО

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

Науч. рук. **О. И. Харламова**

ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ВНУТРИХОЗЯЙСТВЕННОГО КОНТРОЛЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ

Одним из важнейших факторов финансовой стабильности организации является состояние дебиторской задолженности, возникающей в ходе осуществления экономических взаимоотношений с другими субъектами хозяйствования. В условиях нестабильной рыночной экономики риск неоплаты или несвоевременной оплаты счетов увеличивается, что приводит к появлению дебиторской задолженности. Часть этой задолженности в процессе финансово-хозяйственной деятельности неизбежна и должна находиться в рамках допустимых значений. Своевременное принятие мер для устранения негативных последствий возможно только при осуществлении со стороны организации систематического контроля посредством бухгалтерского учета и периодического проведения анализа дебиторской и кредиторской задолженности [1, с. 8].

Дебиторская задолженность – сумма долгов, причитающихся организации со стороны других организаций, граждан, являющихся должниками, дебиторами, что соответствует как международным, так и белорусским стандартам бухгалтерского учета.

Внутренний контроль представляет собой комплекс мероприятий, разработанных в организации для обеспечения наиболее эффективного функционирования всех ее структурных подразделений при осуществлении хозяйственных операций.

Основной целью внутреннего контроля является обеспечение соблюдения всеми сотрудниками организации своих должностных обязанностей в соответствии с определенными целями, а также объективное изучение реального положения дел у субъекта хозяйствования, выявление и предупреждение факторов, которые негативно влияют на выполнение принятых решений и достижения поставленной цели, и доведение этой информации до руководства организации. Одним из объектов внутреннего контроля является и дебиторская задолженность. Важно отметить, что в экономически развитых странах допустимым значением доли дебиторской задолженности в активах предприятия считают около 20 %. Такие показатели в организациях Республики Беларусь не достигаются. Исходя из статистических данных, фактический размер дебиторской задолженности во многих отечественных организациях составляет не менее 50 %. Это говорит о том, что в настоящее время большинство субъектов хозяйствования недостаточно эффективно ведут контроль за дебиторской задолженностью, следовательно, возникает необходимость оптимизации, а главное минимизации дебиторской задолженности и дальнейшего усовершенствования управления ею, которое возможно через ряд отдельных управленческих функций и экономического контроля [2].

Анализ внутреннего контроля дебиторской задолженности в организациях Республики Беларусь позволяет определить достаточное количество существующих проблем. По нашему мнению, ключевыми являются следующие недостатки.

Во-первых, во многих организациях отсутствует правильная организация учета и анализа дебиторской задолженности, направленная на выявление причин роста дебиторской задолженности и расчёт резервов её оптимизации. Даже при наличии специально образованных служб внутреннего контроля в организациях не всегда осуществляется грамотное управление расчётами с покупателями и поставщиками. Достаточно часто не используются абсолютно простые приемы управления дебиторской задолженностью: учет заказов и установление характера дебиторской задолженности. Во-вторых, не всегда проводится оценка вероятности безнадежных долгов по группам дебиторской задолженности с различными сроками возникновения. Можно использовать

накопленную в организации статистику или прибегнуть к услугам экспертов. В-третьих, организации неуверенно используют основные формы рефинансирования – факторинг, учет векселей, форфейтинг и т. п., которые могли бы существенно ускорить трансформацию дебиторской задолженности в денежные средства.

Для совершенствования контроля дебиторской задолженности и решения проблем можно рекомендовать следующие меры:

1 Своевременно осуществлять контроль за соотношением дебиторской и кредиторской задолженности. Не допускать значительное превышение фактической дебиторской задолженности, так как это создает угрозу финансовой устойчивости организации. Также внедрить в практику управления лимитирование дебиторской задолженности как в общих объемах, так и в расчете на конкретного дебитора и периодически следить за суммами. Необходимо определить оптимальный размер дебиторской задолженности, которая бы излишне не иммобилизовывала финансовые ресурсы организации и не создавало бы препятствий для обеспечения бесперебойного процесса снабжения, производства, реализации и расчетов организации по своим обязательствам.

2 Контролировать состояние расчетов с дебиторами, в том числе по просроченным задолженностям, своевременно выявляя такие виды дебиторской задолженности, которые являются недопустимыми для организации (например, просроченная задолженность контрагентов свыше трех месяцев). Должна быть разработана и четко отлажена система мониторинга потенциальных и уже действующих партнеров, что позволит более качественно анализировать их платежеспособность.

3 Создание отдела внутреннего контроля (аудита) или определение конкретного должностного лица учетной и аналитической службы, в ответственность которого входил бы контроль за сомнительной и безнадежной задолженностью. Для каждой организации должно стать правилом сравнение и оптимизация величины и сроков дебиторской и кредиторской задолженностей с учетом уровня кредитоспособности, времени отсрочки платежа, стратегии скидок и других доходов и расходов.

Анализ дебиторов, оценку реальной стоимости существующей дебиторской задолженности, контроль за соотношением дебиторской и кредиторской задолженности, применение разработанной политики авансовых расчётов и предоставление коммерческих кредитов необходимо четко определить внутренними документами организации с указанием конкретных исполнителей и неукоснительно соблюдать. Реализация таких подходов к управлению дебиторской задолженности позволит оптимизировать её структуру и приведет к улучшению платежеспособности организации.

Список использованной литературы

1 Астринский, Д. Экономический анализ финансового положения предприятия / Д. Астринский, В. Наонян // Экономист. – 2014. – № 12.

2 Внутренний контроль: основные понятия и организация проведения [Электронный ресурс]. – 2018. – URL: <http://www.klerk.ru> (дата обращения: 03.02.2018).

А. О. КОНОПЕЛЬКО

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

Науч. рук. **Е. Я. Рыбакова**

ЗАРУБЕЖНЫЕ МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ПОТЕНЦИАЛЬНОГО БАНКРОТСТВА ОРГАНИЗАЦИИ

Банкротство – неплатежеспособность, имеющая или приобретающая устойчивый характер, признанная решением хозяйственного суда о банкротстве с ликвидацией

должника – юридического лица, прекращением деятельности должника – индивидуального предпринимателя.

Официальная методика диагностики банкротства предприятия, применяемая в Республике Беларусь, основывается на совокупности комплексных показателей. Так, в соответствии с Инструкцией о порядке расчета коэффициентов платежеспособности и проведения анализа финансового состояния и платежеспособности субъектов хозяйствования, утвержденной постановлением Министерства финансов Республики Беларусь и Министерства экономики Республики Беларусь №140/206 от 27.12.2011 г., основными критериями оценки платежеспособности предприятия и прогнозирования вероятности банкротства являются коэффициенты текущей ликвидности и обеспеченности предприятия собственными оборотными средствами. Согласно данной инструкции, структура баланса компании признается неудовлетворительной, а предприятие неплатежеспособным, если значения хотя бы одного из двух названных коэффициентов оказываются меньше их нормативных.

Несмотря на то, что показатели текущей ликвидности и обеспеченности собственными оборотными средствами играют главную роль в оценке финансового состояния организации, многие зарубежные специалисты в сфере антикризисного управления считают, что иногда возможно неадекватное отражение реального финансового состояния предприятия по применяемым для оценки структуры баланса официально утвержденным критериям. Попытки учесть все многообразие имеющих место на практике финансовых состояний современного предприятия привели к разработке целого ряда комплексных и интегральных моделей оценки возможности банкротства. Наиболее широкое применение получили модели, разработанные Э. Альтманом, Р. Таффлером, В. Лисом, У. Бивером и др. [1; 2].

Точность прогнозирования банкротства увеличивается, если во внимание принимается большее количество факторов, отражающих финансовое состояние организации. К таким моделям относят оценку вероятности несостоятельности предприятия на основе Z-счет Альтмана или индекса кредитоспособности, модели У. Бивера, Р. Таффлера и др. [1].

Одним из наиболее популярных подходов оценки потенциального банкротства предприятия является именно мультипликативный дискриминантный анализ, представленный моделью Альтмана. Данный подход, разработанный в 1968г. Эдвардом Альтманом, был применен им к экономике США. Сначала ученый создал двухфакторную модель оценки риска банкротства, а затем им была предложена пятифакторная модель прогнозирования, которая имеет следующий вид (формула 1):

$$Z = 1,2X_1 + 1,4X_2 + 3,3X_3 + 0,6X_4 + X_5, \quad (1)$$

где X_1 – оборотный капитал к сумме активов предприятия. Показатель оценивает сумму чистых ликвидных активов компании по отношению к совокупным активам;

X_2 – нераспределенная прибыль к сумме активов предприятия, отражает уровень финансового рычага компании;

X_3 – прибыль до налогообложения к общей стоимости активов. Показатель отражает эффективность операционной деятельности компании;

X_4 – рыночная стоимость собственного капитала / бухгалтерская (балансовая) стоимость всех обязательств;

X_5 – объем продаж к общей величине активов предприятия характеризует рентабельность активов предприятия.

В результате подсчета Z-показателя для конкретного предприятия делается заключение:

- если $Z < 1,81$ – вероятность банкротства составляет 80 – 100 %;
- если $Z = 1,81-2,77$ – средняя вероятность краха компании – 35 – 50 %;
- если $Z = 2,77-2,99$ – вероятность банкротства не велика – 15 – 20 %;
- если $Z > 2,99$ – ситуация на предприятии стабильна, риск неплатежеспособности в течении ближайших двух лет крайне мал.

Точность прогноза в этой модели на горизонте одного года составляет 95 %, на два года – 83 %, что является ее достоинством.

Также к моделям качественной оценки финансового состояния относится модель балльной оценки кризисного состояния управления предприятия Д. Аргенти (А-счет). Согласно этой модели исследование начинается с предположений, что идет процесс, ведущий к банкротству, который для своего завершения требует нескольких лет и может быть разделен на три стадии:

- недостатки. Компании, движущиеся к банкротству, годами показывают несколько недостатков, очевидных задолго до фактической несостоятельности;
- ошибки. Вследствие накопления этих недостатков предприятие может совершить фатальную ошибку, ведущую к банкротству;
- симптомы. Совершенные ошибки начинают выявлять известные симптомы скорой неплатежеспособности: ухудшение показателей, признаки дефицита наличности.

При расчете А-счета конкретного предприятия необходимо ставить либо количество баллов согласно Аргенти, либо «0», так как промежуточные значения не допускаются. Каждому фактору каждой стадии присваивают определенное количество баллов и рассчитывают агрегированный показатель А-счет. Чем больше значение показателей, тем быстрее может наступить банкротство.

Таким образом, все системы диагностики банкротства, разработанные зарубежными экономистами, включают несколько основных показателей, характеризующих финансовое положение предприятия. Однако ни одна из моделей не может претендовать на использование в качестве универсальной. Поэтому необходимо отслеживать динамику изменения результирующих показателей по нескольким из них.

Список использованной литературы

1 Почекин, В.Л. Зарубежные методы диагностики и прогнозирования финансовой безопасности / состоятельности международной компании: учеб-метод. пособие / В.Л. Почекин. – Мн.: Право и экономика, 2010. – 38 с.

2 Короткова, Э. М. Антикризисное управление: учеб. пособие / под ред. Э. М. Короткова. – М.: ИНФРА-М, 2006. – 432 с.

Е. А. КУЦЕЙКО

(г. Минск, Белорусский государственный экономический университет)

Науч. рук. **В. О. Зарецкий,**

канд. экон. наук, доц.

ПРИМЕНЕНИЕ РЕКОМЕНДАЦИЙ МСФО ДЛЯ УЧЁТА ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ ПОКУПАТЕЛЕЙ И ЗАКАЗЧИКОВ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Рассмотрение проблемы учета дебиторской и кредиторской задолженности покупателей и заказчиков является актуальной как в белорусском, так и в зарубежном бухгалтерском учете. В данном вопросе требуется рассмотрение основных особенностей

учета дебиторской и кредиторской задолженности по международным стандартам финансового учета и отчетности и сравнить их с белорусскими стандартами бухгалтерского учета.

Если рассматривать международный бухгалтерский учет, то нужно отметить, что в МСФО нет специального стандарта, посвященного дебиторской и кредиторской задолженности. Определение, классификация, порядок отражения в учете дебиторской и кредиторской задолженности регулируются МСФО (IAS) 9 «Финансовые инструменты: признание и оценка». К кредиторской задолженности также применяется МСФО (IAS) 37 «Оценочные обязательства, условные обязательства и условные активы».

Дебиторская задолженность выделяется в отдельный класс финансовых инструментов и определяется как «непроизводный финансовый актив с фиксированным или определяемым платежом, который не котируется на активном рынке» [1]. Кредиторская задолженность определяется, как «обязательство оплатить товары или услуги, которые были получены или поставлены и на которые либо были выставлены счета-фактуры, либо они были формально согласованы с поставщиком» [2]. Полученные авансы по МСФО раскрываются в разделе «Кредиторская задолженность». Согласно МСФО (IAS) 32 «Финансовые инструменты: представление информации», авансы полученные не входят в состав финансовых инструментов [3]. Кроме этого, МСФО 21 «Влияние изменений валютных курсов» выделяет два вида статей баланса: монетарные и немонетарные. И если дебиторская задолженность покупателей и заказчиков относиться к монетарной статье, то кредиторская задолженность покупателей и заказчиков (авансы полученные) относятся к немонетарной [4].

Если рассматривать синтетический и аналитический учет дебиторской и кредиторской задолженностей, то он должен быть организован так, чтобы обеспечивать простоту формирования необходимых для раскрытия информации в финансовой отчетности, а также управление этими активами и обязательствами. Степень детализации аналитического учета должна позволять анализировать оборачиваемость данного актива и погашение данного обязательства в разрезе каждого контрагента и однородных хозяйственных операций в разрезе каждого договора. Для разработки аналитических процедур в целях МСФО важным моментом должно являться создание подробного плана счетов, который позволит легко формировать отчетность.

Рекомендованным планом счетов по МСФО, предложенным А. Гершуном, предусмотрено разделение счетов учета расчетов по типам задолженности: дебиторской и кредиторской. Похожую классификацию счетов расчетов с покупателями и заказчиками использует Молдова. Однако данный план счетов более детализирован. В нем разделяются задолженности, которые возникли с контрагентами данной страны и за рубежом. Также выделяется отдельный счет для учета авансов.

В Республике Беларусь для учета дебиторской и кредиторской задолженности покупателей и заказчиков используется счет 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками». Поскольку счет 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» является активно-пассивным счетом, то дебетовое сальдо свидетельствует о наличии дебиторской задолженности в связи с отгрузкой продукции, а кредитовое показывает кредиторскую задолженность, что свидетельствует о наличии авансов [5].

Наибольшая проблема такого учета заключается при совершении сделок в иностранной валюте, поскольку согласно Национальному стандарту бухгалтерского учета и отчетности «Влияние изменения курсов иностранных валют» № 69, авансы, выданные в валюте, не пересчитываются.

Таким образом, целесообразно в бухгалтерской практике в Республике Беларусь также разграничить данные виды задолженности путем открытия дополнительного счета. Так, с целью совершенствования бухгалтерского учета дебиторской и кредиторской

задолженности покупателей и заказчиков в части расчетов в иностранной валюте предлагается открытие следующих счетов:

- счет 62 «Дебиторская задолженность покупателей и заказчиков»;
- счет 64 «Кредиторская задолженность покупателей и заказчиков».

В первом случае данный счет будет активным. По дебету этого счета будет отражаться отгрузка продукции, а по кредиту – перечисление денежных средств за поставленную продукцию. При возникновении превышение оборотов по кредиту над оборотами по дебету следует говорить о перечислении излишних денежных средств. В данном случае это сумма закроется на счет 64.

При использовании счета 64 «Кредиторская задолженность покупателей и заказчиков» по кредиту счета будет отражаться возникновение кредиторской задолженности, а именно перечисление авансов, а по дебету – погашение данной задолженности. Данный счет может иметь только кредитовое сальдо.

Таким образом, использование счетов 62 «Дебиторская задолженность покупателей и заказчиков» и 64 «Кредиторская задолженность покупателей и заказчиков» позволит предприятию вести точный учет и своевременный контроль за поступившими авансами, особенно при проведении внешнеэкономических сделок.

Список использованной литературы

- 1 МСФО (IAS) 39 Финансовые инструменты: признание и оценка [Электронный ресурс]. –2018. – URL:<http://minfin.gov.by> (дата обращения: 16.01.2018).
- 2 МСФО (IAS) 37 «Оценочные обязательства, условные обязательства и условные активы» [Электронный ресурс]. –2018. –URL:<http://minfin.gov.by> (дата обращения: 16.01.2018).
- 3 МСФО (IAS) 32 «Финансовые инструменты: представление» [Электронный ресурс]. –2018. – URL: <http://minfin.gov.by> (дата обращения: 16.01.2018).
- 4 МСФО (IAS) 21 «Влияние изменений валютных курсов» [Электронный ресурс]. –2018. – URL: <http://minfin.gov.by> (дата обращения: 16.01.2018).
- 5 План счетов бухгалтерского учета Республики Беларусь [Электронный ресурс]. –2018. – URL: <http://kodeksy-by.com> (дата обращения: 16.01.2018).

А. И. ЛЫСЕНКО

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

Науч. рук. **В. Ф. Бабына,**

канд. экон. наук, проф.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УЧЁТА ОПЕРАЦИЙ С БАНКОВСКИМИ ПЛАТЁЖНЫМИ КАРТОЧКАМИ В СИСТЕМЕ БЛОКЧЕЙН

Развитие экономики невозможно без создания высокоэффективной системы денежного обращения и использования современных платежных инструментов, особенно таких, как банковские платежные карточки.

Банковская платёжная карточка представляет собой платёжный инструмент, который обеспечивает доступ к банковскому счету, получение наличных денежных средств проведение безналичных расчётов за товары и услуги, и проведение других операций, предусмотренных действующим законодательством.

Использование безналичной формы расчетов позволяет стабилизировать финансово-кредитную систему государства. Порядок осуществления расчётов по операциям при использовании банковских платёжных карточек определяется Инструкцией о порядке совершения операций с банковскими платёжными карточками, утверждённой постановлением Правления Национального банка Республики Беларусь от 18.01.2013г. № 34 (далее – Инструкция № 34).

Бухгалтерский учет операций с использованием банковских платежных карточек осуществляется следующим образом:

1 Выдача карточки клиенту (держателю) в подразделении банка-эмитента:

Расход 99861 «Документы и ценности, отосланные и выданные под отчет».

2 Пополнение карт-счета наличными денежными средствами путем внесения в кассу банка по приходному ордеру:

Дт Счета группы 101 «Денежные средства в кассе», 1030 «Денежные средства в кассе с режимом работы, не совпадающим с режимом работы операционной кассы»;

Кт 3014 «Текущие (расчетные) счета физических лиц с оформлением БПК», 3812 «Расчеты по операциям с чеками и банковскими платежными карточками».

3 Выдача наличных денежных средств со счета с использованием POS-терминала:

Дт 3802 «Средства на промежуточных счетах по операциям с чеками и БПК», 3014 «Текущие (расчетные) счета физических лиц с оформлением БПК», 3012, 3024 «Текущие (расчетные) счета коммерческих организаций с оформлением БПК», 3013 «Текущие счета ИП с оформлением БПК», 3015 «Текущие (расчетные) счета некоммерческих организаций с оформлением БПК»;

Кт Счета группы 101 «Денежные средства в кассе, 1030 «Денежные средства в кассе с режимом работы, не совпадающим с режимом работы операционной кассы, 3802 «Средства на промежуточных счетах по операциям с чеками и банковскими платежными карточками».

В настоящее время благодаря развитию IT-технологий все шире используются различные системы дистанционного банковского обслуживания, и применение банковской карточки для управления счетом – один из таких возможных способов. Избежать ошибок в бухгалтерском учете при работе с банковскими платежными карточками возможно, если четко соблюдать правила использования такого платежного средства.

В связи с массовым внедрением платежных карт в банковской системе Республики Беларусь актуальными стали вопросы информационной и имущественной безопасности владельцев банковских счетов [1].

Возникновение новых цифровых инфраструктур, в том числе беспроводных сетей, мобильных устройств и технологий, предвещает радикальный сдвиг в области информационных технологий, их интеграцию во все проявления социально-политической и экономической жизни общества, формирует новую парадигму международной экономики – цифровую. Большинство развитых стран, в том числе США, Канада, Япония, Германия, продвигают цифровую экономику в своем обществе в качестве стратегической цели [2, с. 51].

Появление децентрализованной цифровой валюты Bitcoin стало возможным только благодаря использованию лежащей в ее основе технологии блокчейн (от англ. Block – блок, chain – цепочка). Блокчейн – это информационная система, алгоритм которой призван надежно хранить информацию о событиях и транзакциях и обеспечивать целостность и неизменность операций [3, с. 66].

Внедрение технологии блокчейн должно оказать положительное воздействие как на сферу приема платежей (в том числе и микроплатежей), так и на осуществление расчетов и денежных переводов (включая трансграничные переводы).

Основные преимущества применения технологии блокчейн в этих сферах следующие: снижение риска мошенничества, увеличение скорости осуществления транзакций и оборачиваемости денег, возможность проведения транснациональных расчетов при минимальных комиссионных вознаграждениях, автоматизация работы и ликвидация необходимости в посредниках, сокращение затрат, связанных с временем и расходами на доставку документов, оптимизация внутренних процессов организаций [3, с.66].

Целесообразным является внедрение технологии блокчейн в расчеты с использованием банковских платежных карточек. В ближайшей перспективе прогнозируется рост потребности населения в распоряжении своими финансами посредством

мобильных устройств через мобильный банкинг, а также увеличение спроса на приложения для осуществления мобильных платежей и иные финансовые приложения банков и других участников рынка финансовых услуг. [4].

Таким образом бухгалтерский учет операций с банковскими платежными карточками с использованием мобильных устройств можно осуществлять путем открытия отдельных счетов синтетического учета: 3804 «Расчеты по операциям с банковскими платежными карточками с использованием мобильных устройств», 3814 «Расчеты по операциям с банковскими платежными карточками с использованием мобильных устройств».

В заключение следует отметить, что из существующего многообразия форм безналичных расчетов расчеты банковскими платежными карточками являются одной из наиболее простых форм расчетов с точки зрения учета. Это объясняется автоматизацией процесса использования платежных карточек.

Список использованной литературы

- 1 Сухаревич, К. Большинство киберпреступлений в Беларуси – это кража денег с банковских карт [Электронный ресурс]. – 2018. – URL: <http://minsknews.by> (дата обращения: 29.01.2018).
- 2 Зыль, П. Цифровая трансформация банковского обслуживания и платежной системы / П. Зыль // Банковский вестник. – 2017. – № 11/652. – С. 51.
- 3 Коноров, Н. Перспективы применения технологии блокчейн в Республике Беларусь / Н. Коноров, С. Мазуров // Банковский вестник – 2017. – № 6/647. – С. 66.
- 4 Стратегия развития цифрового банкинга в Республике Беларусь на 2016-2020 годы: одоб. постан. Правления Нац. банка Респуб. Беларусь от 02.03. 2016 г. № 108 [Электронный ресурс]. – 2018. – URL: <https://www.nbrb.by> (дата обращения: 29.01.2018).

К. Д. МОЖЕЕВА

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

Науч. рук. **Т. И. Панова,**

канд. экон. наук, доц.

ПОДХОДЫ К СОСТАВЛЕНИЮ ОТЧЁТА О ДВИЖЕНИИ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ

Денежные средства являются одним из наиболее ограниченных ресурсов, поэтому успех хозяйственной деятельности предприятия во многом определяется способностью менеджмента их рационально распределять и использовать. Они необходимы предприятию для выплаты заработной платы, покупки сырья, материалов, основных средств, уплаты налогов, обслуживания долга, выплаты дивидендов и т. д.

В этой связи важнейшим инструментом управления денежным потоком фирмы является отчет о движении денежных средств. Этот отчет необходим как менеджерам, так и внешним пользователям – кредиторам, акционерам, инвесторам и т. д., которые по результатам его построения и анализа могут увидеть реальные доходы и расходы.

Как правило, отчет о движении денежных средств формируется на основе бухгалтерской информации либо данных, содержащихся в балансе и отчете о прибылях и убытках, однако, в отличие от них, он непосредственно не связан с учетной политикой фирмы и в этом смысле является более объективным.

В соответствии с положениями международного стандарта финансовой отчетности IAS 7 «Отчет о движении денежных средств» предприятие должно представлять сведения о движении денежных средств от текущей деятельности, используя:

– прямой метод, при котором раскрывается информация об основных видах валовых денежных поступлений и выплат;

– косвенный метод, при котором показатель прибыли (убытка) корректируется с учетом результатов операций неденежного характера, любых отложенных или начисленных прошлых или будущих денежных поступлений или выплат, возникающих в ходе текущей деятельности, статей доходов или расходов, связанных с поступлением или выплатой денежных средств в рамках инвестиционной (финансовой деятельности) [1].

В рамках национального нормативного регулирования Отчет о движении денежных средств составляется прямым методом. В соответствии Национальным стандартом в отчет включаются такие показатели как остаток денежных средств на начало отчетного периода, поступление и направление денежных средства по видам деятельности (текущая, инвестиционная и финансовая), а также остаток денежных средств на конец отчетного периода.

При составлении отчета с использованием прямого метода специалисты, ответственные за формирование отчетности, анализируют движение денежных средств по различным счетам бухгалтерского учета и классифицируют денежные потоки по видам деятельности. Однако ежедневно предприятия осуществляет огромное число операций, вызывающих движение денежных средств, что затрудняет их классификацию и анализ. В этой связи метод построения на основе учетных данных зачастую оказывается слишком трудоемким даже для внутренних бухгалтерских служб [2].

В этой ситуации более простым и универсальным способом составление отчета о движении денежных средств по косвенному методу. Данный метод заключается в установлении разниц между показателем чистой прибыли (убытка) отчетного периода, сформированным по методу начисления и представленным в отчете о прибылях и убытках, и показателем чистых денежных средств по текущей деятельности (приращение денежных средств и их эквивалентов за период), рассчитанным по кассовому методу на основе данных бухгалтерского баланса (разница между денежными средствами на конец и начало отчетного периода).

С помощью косвенного метода отчет о движении денежных средств можно составить на основе отчета о прибылях и убытках, бухгалтерского баланса на начало и на конец отчетного периода, а также некоторых дополнительных данных о потоках. Не требуются данные из бухгалтерских систем о реальных денежных потоках, а также не требуется никакой автоматизации отчетности. Этот метод позволяет четко показать, какое денежное содержание имеет каждая строка отчета о прибылях и убытках [1].

При вычислении чистой прибыли компании учитываются «неденежные составляющие», такие как амортизация и изменения в структуре активов и обязательств. Это позволяет выявить сумму чистого денежного потока от текущей деятельности.

Пример Отчета о движении денежных средств приведен в таблице 1.

Таблица 1 – Отчет о движении денежных средств ОАО «ПромЛинкс» за 2015 год, составленный косвенным методом

Наименования статей	Сумма, млн. руб.
Денежные средства от операционной деятельности:	
Прибыль нераспределенная от текущей деятельности	155
Корректировки:	
Амортизация	-
Убыток от продажи основных средств	(12)
Прибыль от выкупа облигаций	-
Увеличение дебиторской задолженности	(18)
Увеличение запасов	(128)
Увеличение расходов будущих периодов	(21)
Увеличение кредиторской задолженности	244
Увеличение процентов к уплате	29
Уменьшение налогов	(8)
Итого чистые денежные потоки от текущей деятельности	241

Таким образом, можно сказать, что косвенный метод позволяет отследить движение денежных средств в части текущей деятельности, а прямой метод в части инвестиционной и финансовой деятельности. Кроме того, важным фактором при выборе метода составления отчета о движении денежных средств является доступность данных. Использование различных форм и методов построения отчета о денежных потоках позволяет проводить анализ их объемов и структуры в нескольких аспектах. В результате пользователь получает детальное представление об текущих, инвестиционных и финансовых операциях, проведенных предприятием за рассматриваемый период. Это, в свою очередь, позволяет ему сформировать суждение о сильных и слабых сторонах данного предприятия, его текущих и потенциальных проблемах.

Список использованной литературы

1 Международный стандарт финансовой отчетности IAS 7 «Отчет о движении денежных средств» [Электронный ресурс]. – 2018. – URL: <http://dipifr.info> (дата обращения: 31.01.2018)

2 Национальный стандарт бухгалтерского учета и отчетности «Индивидуальная бухгалтерская отчетность» утв. постанов. Министерства финансов Республики Беларусь от 12.12.2016 № 104 [Электронный ресурс]. – 2018. – URL: <http://www.minfin.gov.by> (дата обращения: 01.02.2018).

А. В. НАУМИК

(г. Минск, Белорусский государственный экономический университет)

Науч. рук. **О. В. Головач,**

канд. экон. наук, доц.

ПРОБЛЕМЫ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ КОСВЕННЫХ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАТРАТ

Наиболее часто в практической работе экономисты сталкиваются с проблемой правильного включения общепроизводственных затрат в себестоимость продукции при составлении плановых калькуляций. Это связано, прежде всего, с отсутствием в нормативных документах по ценообразованию четкого порядка включения накладных затрат в цену товара. При этом каждая отрасль производства имеет свою специфику, которая задает определенный порядок исчисления и включения в формируемую цену общепроизводственных затрат.

В самом общем смысле, под общепроизводственными расходами понимаются расходы, связанные с обслуживанием основных и вспомогательных цехов, а также затраты по эксплуатации машин и оборудования.

В соответствии с п. 2.1 Положения о порядке формирования и применения цен и тарифов, утвержденного постановлением Минэкономики РБ № 183 отпускные цены на продукцию формируются на основе плановой себестоимости. Затраты, включаемые в себестоимость продукции, в том числе и общепроизводственные, рассчитываются по нормам, утверждаемым в организации, и нормативам, определяемым в установленном порядке. На практике наиболее часто применяется способ расчета накладных затрат исходя из фактической суммы условно-постоянных затрат за предшествующий отчетный период пропорционально сумме основной заработной платы основных производственных рабочих с учетом премиальных доплат и надбавок за тот же период. Этот способ является наиболее простым в расчетах, но, в то же время, имеет некоторые недостатки, которые при определенных условиях влекут за собой необоснованное завышение себестоимости.

В современной практике рекомендуется использовать двухступенчатое распределение общепроизводственных затрат:

- первая ступень – отнесение общих косвенных затрат на производственные подразделения;
- вторая ступень – распределение аккумулированных по производственным подразделениям общепроизводственных затрат на производимую в них продукцию.

Такое распределение нужно осуществлять с применением Нормативных ставок в целом по организации, основанных на плановых соотношениях распределяемых косвенных затрат и принятой базы распределения. При неоднородной обработке продукции на различных производственных подразделениях условность распределения общепроизводственных затрат существенно возросла. Косвенные затраты производственного подразделения могли быть распределены и на те виды продукции, которые в нем даже не подвергались обработке. Нормативные ставки отличаются постоянством, поскольку они отражают плановое соотношение общепроизводственных затрат и плановый объем производства. Но при изменении их фактического соотношения возникают «недораспределения» или излишек распределения косвенных затрат. Эти отклонения будут регулироваться их отнесением в состав расходов периода на финансовые результаты деятельности, как в случае с общехозяйственными затратами.

В этом смысле нормативные ставки являются наиболее подходящим методом распределения общепроизводственных затрат. Но, вместе с тем, производственные затраты управляются на уровне отдельных подразделений и организации необходима более детальная информация о них, а это предполагает введение более сложной системы дифференциации косвенных производственных расходов.

Переменные производственные накладные расходы распределяются на произведенные единицы продукции на основе их фактической величины и принятой базы распределения. Организации в своих учетных политиках должны будут привести развернутые перечни постоянных и переменных производных накладных расходов. Разработанный перечень общепроизводственных затрат должен быть объединен в группы с однородными признаками, позволяющими установить их причинно-следственные связи с базой распределения, принятого для каждого внутреннего подразделения.

Вместе с этим, должна быть осуществлена группировка, условно, по признаку прямого и относительно косвенного отношения к производству продукции, и соответственно этой группировке будет вестись аналитический учет по субсчетам 25.1 «Затраты условно прямого отношения» и 25.2 «Затраты условно косвенного отношения» счета 25 «Общепроизводственные затраты».

На счет 25 «Общепроизводственные затраты» субсчет 1 «Затраты условно прямого отношения» будут относиться следующие затраты:

- амортизация основных средств и нематериальных активов, задействованных в работе производственных подразделений;
- отчисления в ремонтный фонд или затраты по ремонту основных средств;
- расходы по эксплуатации оборудования;
- расходы на проведение испытаний, опытов и исследований;
- потери от брака, от простоев по внутрипроизводственным причинам.
- затраты на вспомогательные материалы и сырье, которые задействованы в ремонте и прочем обслуживании оборудования и цеха, в целом;
- прочие затраты.

На счет 25 «Общепроизводственные затраты» субсчет 2 «Затраты условно косвенного отношения» будут относиться следующие затраты:

- заработная плата и отчисления на социальные нужды рабочих, обслуживающих оборудование;
- содержание аппарата управления цеха;
- затраты по аренде зданий производственных подразделений и цехов;
- содержание зданий цехов и цеховых сооружений;

– прочие затраты.

Счет 25 «Общепроизводственные затраты» субсчет 1 «Затраты условно прямого отношения» будет распределяться по установленной в организации системе распределения. А счет 25 «Общепроизводственные затраты» субсчет 2 «Затраты условно косвенного отношения» будет прямо списываться на расходы периода, т.е. на финансовые результаты, а именно на счет 90 «Доходы и расходы по текущей деятельности» субсчет 12 «Часть общепроизводственных расходов, условно косвенного назначения».

Эти группировки создают необходимые условия функционирования организации. Образование однородных групп общепроизводственных затрат должно обеспечить точное их распределение на объекты калькулирования себестоимости. Следует только отметить, что распределение производственных накладных расходов по их однородным группам, соответственно используется и для формирования информации в целях принятия внутренних управленческих решений.

О. С. МЕДВЕДИК

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

Науч. рук. **Т. И. Панова,**

канд. экон. наук, доц.

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СРЕДСТВ НА ОПЛАТУ ТРУДА В ОАО «ГОМСЕЛЬМАШ»

Оценка экономической эффективности происходящих процессов, как на макроэкономическом уровне, так и на уровне субъектов хозяйствования, постоянно находится в центре внимания любой экономической системы. Объективная оценка средств на оплату труда требует комплексного подхода и предполагает исследование всех взаимосвязанных показателей. Необходимо четко определить размер и структуру средств на оплату труда.

Эффективность использования трудовых ресурсов зависит от рентабельности персонала организации. Для проведения исследования используют следующую факторную модель (формула 1):

$$R_{п} = П \div Ч_{п} = R_{пр} \times УВ \text{ выр} \times ГВ, \quad (1)$$

где $R_{п}$ – рентабельность персонала;

$П$ – прибыль от реализации продукции;

$R_{пр}$ – рентабельность продаж;

$УВ \text{ выр}$ – удельный вес выручки в стоимости произведенной продукции;

$ГВ$ – среднегодовая выработка продукции [1].

На основании описанной модели изучим более подробно влияние рентабельности продаж, удельного веса выручки в объеме произведенной продукции и производительности труда на изменение прибыли одного работника. Исходную информацию представим в таблице 1.

Таблица 1.1 – Исходная информация для анализа эффективности использования трудовых ресурсов в ОАО «Гомсельмаш»

Показатели	2014	2015	Отклонение
1	2	3	4
Прибыль от реализации продукции	776193	171476	- 604717

Окончание таблицы 1

1	2	3	4
Объем производства продукции	4404000	2692676	- 1711324
Выручка от реализации продукции	5740463	3422106	- 2318357
Удельный вес выручки в стоимости произведенной продукции	1,3035	1,2709	- 0,033
Среднегодовая выработка на одного работника	465,54	322,67	- 142,87
Рентабельность продаж	0,1352	0,0501	- 0,085
Среднесписочная численность персонала	9460	8345	- 1115
Прибыль на одного работника	82,05	20,548	- 61,5

Из данных таблицы 1 видно, что прибыль на одного работника уменьшилась в среднем на 61,5016 млн. руб. Рассмотрим влияние различных факторов на данные показатели в таблице 2.

Таблица 2 – Расчет влияния факторов на прибыль на одного работника
ОАО «Гомсельмаш»

Факторы	Расчет	Влияние на прибыль на одного работника, млн. руб.
Изменение рентабельности продаж	$\Delta R_{п}(R_{п}) = (0,085) \times 1,3035 \times 465,54 = -51,5807$ млн. руб.	-51,5807
Изменение удельного веса реализованной продукции в общем ее выпуске	$\Delta R_{п}(УВ_{выр}) = 0,0501 \times (0,033) \times 465,54 = -0,7698$ млн. руб.	-0,7698
Изменение производительности труда	$\Delta R_{п}(R_{п}) = 0,0501 \times 1,2709 \times (142,87) = -9,0968$ млн. руб.	-9,098

Из таблицы 2 можно сделать вывод: изменение рентабельности продаж привело к снижению прибыли на одного работника на 51,5807 млн. руб. Изменение удельного веса реализованной продукции в общем ее выпуске снизило прибыль на одного работника на 0,7698 млн. руб. Снижение производительности труда привело к снижению прибыли на одного работника на 9,0968 млн. руб. Общий баланс отклонений составил: $-51,5807 - 0,7698 - 9,0968 = -61,5$ млн. руб.

Для ОАО «Гомсельмаш» также важно, опережение роста производительности труда, над ростом средней заработной платы. Проанализируем рост средней заработной платы и производительности труда в организации, по данным в таблице 3.

Таблица 3 – Соотношение темпов роста средней заработной платы и производительности труда на ОАО «Гомсельмаш» за 2014-2015 гг.

Показатели	Годы		Темп роста, %	Отклонение (+/-)
	2014 г.	2015 г.		
Объем произведенной продукции, млн. руб.	2685508	1814583	-870925	67,57
Фонд заработной платы промышленно-производственного персонала, млн. руб.	594133,5	670633	76499,6	112,3
Среднесписочная численность промышленно-производственного персонала, чел.	8345	9735	1390	116,7
Среднегодовая выработка одного работающего, тыс. руб.	321,18	186,39	- 134,78	58,03
Среднегодовая заработная плата одного работающего, руб.	5925	6876,6	951,6	116,06
Коэффициент опережения	–	–	0,5	–

Анализируя данные таблицы 3, видно, что снижение выработки составило 41,97 %, а рост средней заработной платы 16,06 %. Коэффициент опережения

выработки над средней заработной платой составил 0,5. Соответственно, заработная плата увеличивается непропорционально производительности труда.

Для определения эффективности использования фонда заработной платы необходимо провести анализ данных представленных в таблице 4.

Таблица 4 – Динамика показателей эффективности использования фонда заработной платы на ОАО «Гомсельмаш» за 2014-2015 гг.

Показатели	Годы		Отклонение (+/-)	Темп роста, %.
	2014	2015		
Объём произведенной продукции, млн. руб.	2 685 508	1 814 583	-87 0925	67,57
Выручка от реализации продукции, млн. руб.	3 442 106	2 285 942	-1 156 164	66,41
Фонд заработной платы, млн. руб.	594 133,5	670 633	76 499,6	112,87
Прибыль от реализации, млн. руб.	171 476	-290 288	-46 1764	-
Зарплатоотдача произведенной продукции, руб.	4,52	2,71	-1,81	59,96
Зарплатоотдача реализованной продукции, руб.	5,79	3,41	-2,38	58,89
Рентабельность фонда заработной платы, %.	28,86	-	-	-

Анализируя данные по таблице 4 за 2014-2015 гг., можно сделать вывод о неэффективном использовании фонда заработной платы в соотношении с объёмами производимой и реализованной продукции. Такая ситуация требует особого внимания со стороны руководства ОАО «Гомсельмаш» и принятию неотложных мер, например, изменения премиального положения, по исправлению ситуации.

Список использованной литературы

1 Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учеб. / Г.В. Савицкая – 6-е изд., испр. и доп. – М.:ИНФРА-М, 2014. – 378 с.

Н. И. МУХА

(г. Минск, Белорусский государственный экономический университет)

Науч. рук. **Г. Г. Виногоров,**

канд. экон. наук, доц.

ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СОСТАВА ОТЧЁТНОСТИ О ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТАХ И ИНФОРМАЦИОННОЙ БАЗЫ ИХ АНАЛИЗА

Законодательство Республики Беларусь в сфере бухгалтерского учета за последние годы сделало существенные шаги по сближению с международными стандартами финансовой отчетности. Одним из направлений сближения является раздельное отражение финансовых результатов по обычной и прочим видам деятельности. Метод по «видам затрат» в отечественной практике применения не нашел, существует лишь возможность раскрытия подобной информации в приложениях к бухгалтерскому балансу.

Данные о доходах и расходах организации и конечных финансовых результатах содержатся в «Отчете о прибылях и убытках». В отчетности стран с развитой рыночной экономикой приоритет также отдается «Отчету о прибылях и убытках», так как прибыль является основным целевым показателем деятельности компании.

Для составления отчета о прибылях и убытках в мировой практике используются рекомендации МСФО 1 «Представление финансовой отчетности», а в белорусской – Постановление Министерства финансов Республики Беларусь от 15.01.2014 №84 «Об утверждении форм бухгалтерской отчетности».

Отчет о прибылях и убытках должен содержать полную и достоверную информацию о финансовых результатах деятельности организации. Такой подход к отчету о прибылях и убытках в полной мере соответствует «Принципам подготовки и составления финансовой отчетности», предусмотренным МСФО.

Согласно Отчета «О прибылях и убытках» ОАО «Управляющая компания холдинга «Белкоммунмаш», на отрицательное формирование финансовых результатов от текущей деятельности (4 960 тыс. руб.) оказали следующие факторы: себестоимость реализованной продукции, товаров, работ, услуг (19 897 тыс. руб.); управленческие расходы (4 533 тыс. руб.); расходы на реализацию (589 тыс. руб.); прочие расходы по текущей деятельности (29 379 тыс. руб.).

Наибольший удельный вес в убытке от текущей деятельности занимают прочие расходы по текущей деятельности. В интересах предприятия, по мнению автора, целесообразным было бы дополнить рабочий план счетов ОАО «Управляющая компания холдинга «Белкоммунмаш» субсчетами 90.10.1, 90.10.2 и т.д. «Прочие расходы по текущей деятельности», по видам прочих расходов. В дальнейшем это может привести к детальному анализу прочих расходов, и как следствие, принятию управленческих решений по их снижению.

В ходе анализа был выявлен следующий факт: на формирование убытка от текущей деятельности значительно повлияли управленческие расходы. Данные расходы составили 4 533 тыс. руб. В связи с этим, по мнению автора, целесообразным было бы в интересах внешних пользователей (инвесторов) для организации «Управляющая компания холдинга «Белкоммунмаш» введение в состав бухгалтерской отчетности Приложения к форме «Отчет о прибылях и убытках». Автором было разработано Приложение к форме «Отчета о прибылях и убытках» на основе данных ОАО «Управляющая компания холдинга «Белкоммунмаш», где представлена более полная расшифровка прочих расходов по текущей деятельности организации (таблица 1)

Таблица 1 – Приложение к Отчету «О прибылях и убытках»

Расшифровка строки	Код строки	За январь - декабрь 2017 г., тыс. руб.	За январь - декабрь 2016 г., тыс. руб.
Управленческие расходы	040		4533
в том числе:			
амортизация погаш. стоим. предметов в обороте			54,28
амортизация НМА			152,8
амортизация ОС			678,12
биржевой сбор, тендеры, закупки			52,88
выдача разрешений, испытаний			245,85
газ природный			185,2
затраты по складскому хозяйству			123,15
канцелярские расходы, БСО			12,59
командировочные расходы			114,14
обслуживание компьютерных программ			25,48
оплата труда			1029,23
охрана труда и техника безопасности			157,26
подготовка кадров			3,58
подписка на газеты, журналы			1,125
почтовые расходы, услуги связи			6,98
представительские расходы			34,2
ремонт ОС, инвентаря			245,25
содержание зданий, сооружений			243,36
содержание транспорта			255,25
содержание офисной техники			1,87
транспортные расходы			358,92
услуги банков			104,20
электроэнергия			447,29

По мнению автора, уместно было дополнить рабочий план счетов ОАО «Управляющая компания холдинга «Белкоммунмаш» субсчетами 26.00.1, 26.00.2 и т.д. по видам материальных затрат и 26.01.1, 26.01.2 и т.д. по видам нематериальных затрат. Данная аналитика позволит увидеть, какие виды затрат занимают больший удельный вес в общем объеме затрат, что в свою очередь приведет к принятию управленческих решений по их снижению.

Таким образом, ситуация на предприятии неблагоприятная, что может повлечь неблагоприятные последствия. Предприятию целесообразно воспользоваться предложениями автора в целях разработки мероприятий по предотвращению убытков.

Е. С. ОСИПЕНКО

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

Науч. рук. **Н. А. Алексеенко,**

канд. экон. наук, доц.

МЕТОДЫ ОПТИМИЗАЦИИ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ ОРГАНИЗАЦИИ

Денежный поток – это сумма конкретных потоков, которые обслуживают отдельные бизнес-операции с учетом начальных и конечных остатков. Экономический смысл этого определения заключается в том, что денежный поток характеризуется как количественными параметрами, которые позволяют измерять его стоимость, и качественными параметрами, определяющие направление движения денежных средств, их источники формирования, а так же цель расходов. Т.е. денежный поток раскрывает денежные средства во времени с количественной и качественной сторон [1, с. 84].

Оптимизация денежного потока организации является одной из важнейших функций управления денежными потоками, направленных на повышение их эффективности в будущем период. Основными методами оптимизации денежных потоков являются [2, с. 63]: сбалансирование денежного потока, синхронизация денежных потоков, максимизация чистого денежного потока.

Сбалансирование объема денежных потоков – это метод оптимизации денежных потоков организации, который обеспечивает необходимую пропорциональность объемов положительных и отрицательных денежных потоков, и их видов. На результаты хозяйственной деятельности организации негативно влияют как дефицитные, так и чрезмерные денежные потоки.

Мероприятия по оптимизации дефицитного денежного потока зависят от характера этого дефицита, он может быть как краткосрочным так и долгосрочным. Оптимизация дефицитного денежного потока в краткосрочной перспективе достигается за счет использования «системы ускорения – замедления платежного оборота», суть этой системы заключается в разработке организационных мер по ускорению привлечения денежных средств и замедлению их выплат. Основные организационные мероприятия, применяющиеся в ходе использования «Системы ускорения – замедления платежного оборота», представлены в таблице 1 [2, с. 64]

Таблица 1 – Мероприятия по оптимизации, использующиеся в краткосрочной перспективе

Мероприятия по ускорению привлечения денежных средств	Мероприятия по замедлению выплат денежных средств
1	2
Увеличения размера ценовых скидок за наличный расчет по реализованной покупателям продукции	Использование флоута для замедления сбора собственных платежных документов

Окончание таблицы 1

1	2
Предоставляя частичной или полной предоплаты для выпускаемой продукции, которая пользуется большим спросом на рынке	Увеличения, по согласованию с поставщиками, сроков предоставления предприятию товарного (коммерческого) кредита
Сокращение сроков предоставления товарного (коммерческого) кредита клиентам	Замена приобретения долгосрочных активов, требующих обновления, на их аренду (лизинг)
Использование современных форм рефинансирования дебиторской задолженности – учета векселей, факторинга, форфейтинга	Реструктуризации портфеля полученных финансовых кредитов путем перевода краткосрочных их видов в долгосрочные
Ускорение сбора просроченной дебиторской задолженности	

Однако «Система ускорения – замедление платежного оборота» создает определенные проблемы увеличения дефицита денежных потоков в будущих периодах. Поэтому параллельно с использованием этой системы необходимо разработать мероприятия обеспечивающие сбалансированность дефицитного денежного потока в долгосрочной перспективе (таблица 2).

Таблица 2 – Мероприятия по оптимизации, используемые в долгосрочной перспективе

Мероприятия по увеличению объема положительного денежного потока	Меры по сокращению объема отрицательного денежного потока
Дополнительный выпуск акций	Сократить количество постоянных затрат предприятия
Привлечение долгосрочных финансовых кредитов	Отказ от финансовых вложений
Продажа части (или всего объема) финансовых инвестиционных инструментов	Сокращение объема и состава реальных инвестиционных программ
Продажа (или лизинг) неиспользованных видов основных средств	

В системе оптимизации денежных потоков организации важное место занимает их сбалансированность во времени. В процессе этой оптимизации используются два основных метода: выравнивание и синхронизация.

Выравнивание денежных потоков позволяет в определенной степени устранить сезонные и циклические различия в формировании денежных потоков (как положительных, так и отрицательных), параллельно с этим оптимизируя средние денежные остатки и повышая уровень абсолютной ликвидности.

Синхронизация денежных потоков во времени является вторым методом оптимизации денежных потоков и призвана обеспечить необходимый уровень его платежеспособности в каждом из интервалов предполагаемого периода при одновременном снижении размера страховых резервов денежных активов. Объектом синхронизации являются прогнозируемые денежные потоки, которые могут меняться со временем. В процессе синхронизации денежных потоков во времени используются два основных метода: выравнивание и увеличение плотности корреляционной зависимости между отдельными типами денежных потоков. [3 с. 43]

Конечным этапом оптимизации является обеспечение условий для максимизации чистого денежного потока организации.

Максимизация денежного потока – этот метод, наиболее значимо определяет результаты предыдущих этапов. Его рост обеспечивает увеличение темпов экономического развития организации на принципах самофинансирования, снижает зависимость этого развития от внешних источников формирования финансовых ресурсов, обеспечивает увеличение рыночной стоимости организации.

Список использованной литературы

1 Курбатова, О.Р. Денежные потоки организации как объект управления // Вестник Владимир. гос-го ун-та им. А.Г. и Н.Г. Столетовых. – 2014. – №1. – С. 82-89.

2 Кузнецова, И.Д. Управление денежными потоками предприятия: учеб. пособие / И.Д. Кузнецова / Иван. гос. хим.-технол. ун-т. – Иваново, 2008 – 193 с.

3 Косиняева, Н.С. Основные направления оптимизации денежных потоков / Н.С. Косиняева, А.А. Сидорин // Молодой ученый. – 2016. – №12(116). – С. 42-44.

А. Д. РЕМИЗОВА

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

Научн. рук. **Н. А. Алексеенко,**

канд. экон. наук, доц.

МЕТОДЫ ОЦЕНКИ КАДРОВОГО ПОТЕНЦИАЛА ОРГАНИЗАЦИИ

Оценка кадрового потенциала для организаций является проблемной, что отрицательно сказывается на результатах их деятельности. Методов оценки разработано достаточно много. Основной их задачей является улучшение результатов работы, как отдельных исполнителей, так и отделов, подразделений, организации в целом. Результаты оценки могут иметь далеко идущие последствия для организации: сокращения, увольнения, либо расширение штата сотрудников, изменения в организационной структуре, изменения в системе нормирования и оплаты труда. Оценка обеспечивает руководство организации важными для управления статистическими данными. Несмотря на значительное множество методов, они не являются идеальными, имеют определенные достоинства и недостатки, что послужило основанием для их исследования.

Основными принципами эффективной оценки считаются направленность на улучшение работы; тщательная подготовка; конфиденциальность; всестороннее непредвзятое обсуждение итогов работы (или испытания), деловых и личных качеств человека, их соответствие должности; разумное сочетание похвалы и критики; надежность и унифицированность критериев, достоверность методов. К показателям предъявляются такие требования, как полнота и достоверность отражения результатов, конкретность, обеспечение сопоставимости, как с предыдущим периодом, так и с достижением других лиц (предприятий) [1, с. 166].

Первый подход – общенаучный. Из существующего множества общенаучных методов познания, в оценке кадрового потенциала организации используются:

– индукция – позволяет предвосхищать результаты наблюдений и экспериментов на основе данных прошлого опыта. Индукция означает, что оценка инструментов, методик, способов, то есть всего того, что применялось в процессе работы кадровой службы организации в прошлые периоды, позволит сделать выводы об уровне эффективности проведенной работы;

– дедукция – переход по тем или иным правилам логики от некоторых данных предложений к их следствиям. Применение дедукции в оценке кадрового потенциала позволит сделать выводы об эффективности использования инструментов оценки;

– аналогия – подобие, сходство явлений в каких-либо свойствах, а также познание путём сравнения. Метод позволяет, например, выявить наиболее эффективный способ подбора и расстановки персонала за счет сравнения положительных и отрицательных сторон того или иного способа;

– систематизация – процедура объединения изучаемых объектов по группам однородных сведений. Метод используется на завершающем этапе оценки кадрового потенциала организации, когда необходимо сделать окончательные выводы;

– анализ – позволяет изучить составные части, элементы исследуемой системы, выявить сущности, закономерности, тенденции экономических и социальных процессов, хозяйственной деятельности на всех уровнях и в разных сферах экономики. Служит исходной отправной точкой прогнозирования, планирования, управления кадровым потенциалом организации и его развитием.

Использование методов системного, - второго подхода в оценке кадрового потенциала предполагает, прежде всего, применение метода декомпозиции, позволяющего разделять сложные явления на более простые, чем облегчает их изучение. Так система управления персоналом может быть разделена на подсистемы, подсистемы – на функции, функции – на процедуры, процедуры – на операции, операции – на элементы. После разделения происходит процесс изучения каждой части, а затем их моделирование и синтез.

С методом декомпозиции тесно связан метод последовательной подстановки, позволяющий, в частности, изучить влияние на кадровый потенциал персонала каждого фактора в отдельности, исключая влияние других факторов. В результате факторы ранжируются и отбираются наиболее существенные из них.

Третий, экономико-математический подход включает в себя следующие методы:

– экспертный метод, использующий профессиональные тесты способностей или личностные опросники. Только в руках обученного и опытного специалиста (эксперта) тесты служат инструментом, позволяющим проанализировать и спрогнозировать поведение человека в различных ситуациях, а также кадрового потенциала организации в целом. Чтобы получить достоверный результат необходимо соблюсти все условия и стандарты процедуры тестирования: необходима мотивация персонала, снятие эмоционального напряжения. Кроме того, интерпретация результатов требует не только профессиональной подготовки, но и практического опыта, особенно если необходимо совместить результаты различных тестов [2]. Недостатком метода является нехватка специалистов для грамотного подбора тестов и верной интерпретации результатов. Достоинство: большая вероятность получения результатов, которые в последствие окажут положительное влияние на повышение кадрового потенциала организации.

– имитационное моделирование предполагает использование кейс метода или метода конкретных ситуаций. Достоинство метода: возможность проверки, справляется ли тот или иной специалист с выполнением поставленных перед ним задач (управленческих, аналитических, стратегических). Это позволяет узнать, на сколько персонал способен решать различные бизнес-ситуации, для избегания в дальнейшем ошибок в принятии решений, а значит и неоправданных рисков для организации. Эта методика способствует определению неквалифицированных специалистов, которых необходимо уволить или недостаточно квалифицированных, которых необходимо направить на обучение.

– SWOT-анализ – один из распространенных видов управленческого анализа, позволяющего с учетом конкретной ситуации выявлять и структурировать сильные и слабые стороны фирмы, ее потенциальные возможности и угрозы. Устанавливать связи между ними и делать необходимые выводы с последующим принятием решений для устранения слабых сторон кадрового потенциала организации [3]. Недостаток метода: сложность в правильном разграничении показателей или критериев, которые можно считать сильными или слабыми сторонами, в кадровом потенциале предприятия, а также в определении угроз и возможностей.

Исследование показало множество подходов и методов к оценке кадрового потенциала. Предприятие выбирает один из них или использует несколько методов одновременно для более эффективной оценки. В зависимости от того, какой метод будет выбран, и насколько качественно его используют, будет зависеть его

эффективность, а значит и правильность принятых управленческих решений, основанных на результатах оценки.

Список использованной литературы

1 Шамина, Л. К. Методология и методы управления адаптацией инновационных процессов на промышленном предприятии: автореф. дисс.... канд. экон. наук / Л.К. Шамина. – СПб, 2012. – 23 с.

2 Оценка персонала: роскошь или необходимость? [Электронный ресурс]. – 2018. – URL: <http://www.classs.ru> (дата обращения 21.01.2018).

3 Кадровый аудит в ЗАО «САЕНКО» [Электронный ресурс]. – 2018. – URL: <http://www.hr-portal.ru> (дата обращения 21.01.2018).

А. М. САВИЦКИЙ

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

Науч. рук. **О. И. Харламова**

НАЛОГОВЫЙ КОНТРОЛЬ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ: ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ И НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

Налоговым контролем признается система мер по контролю за исполнением налогового законодательства, осуществляемая должностными лицами налоговых органов в пределах их полномочий посредством учета плательщиков, проверок, мониторинга, опроса плательщиков и других лиц, проверки данных учета и отчетности, анализа информации об использовании электронных денег в качестве оплаты за товары (работы, услуги), осмотра движимого и недвижимого имущества, помещений и территорий, где могут находиться объекты, подлежащие налогообложению или используемые для извлечения дохода, и в других формах, предусмотренных налоговым законодательством [1]. Основной и наиболее эффективной формой налогового контроля является налоговая проверка, так как она основана на изучении объективных фактических данных.

По результатам работы налоговых органов можно выделить такие проблемы проведения и организации налогового контроля в Республике Беларусь, как несовершенство и сложность налогового законодательства; большая нагрузка на инспекторов; преобладание последующего налогового контроля и другое. Устранение этих проблем, повышение эффективности налогового контроля возможно путем реализации следующих мероприятий:

- совершенствование действующего программного обеспечения процедуры камеральных проверок;
- разработка критериев рационального отбора налогоплательщиков для выездных налоговых проверок;
- проведение ежегодной аттестации работников налоговых служб всех уровней с привлечением в комиссии по аттестации независимых экспертов;
- организация постоянно действующих курсов повышения квалификации работников налоговых органов;
- внедрение информационных баз о доходах плательщиков, о совершенных сделках не только на территории Республики Беларусь, но и за ее пределами.

Следует отметить, что пути совершенствования налогового контроля в Республике Беларусь на современном этапе заключаются не только в непосредственном повышении результативности форм и методов контрольных мероприятий, но и в совершенствовании налоговой системы в целом. Кроме того, должен меняться сам подход к осуществлению налогового контроля: приоритетным направлением должен стать именно контроль за нелегальным теневым оборотом, а не выявление мелких и незначительных нарушений.

Отсутствие выявленных нарушений по результатам налоговых проверок во многом определяется эффективностью внутреннего контроля. Система внутреннего контроля является важной частью системы управления организацией. Правильно организованная и четко работающая, она позволяет эффективно использовать все имеющиеся ресурсы, способствует развитию организации, в том числе инновационному.

Объектом внутреннего контроля являются финансово-хозяйственная и производственная деятельность организации. Основными задачами внутрихозяйственного контроля являются:

- своевременное пресечение нарушений и злоупотреблений;
- анализ причин при возникновении убытков либо снижении рентабельности;
- разработка путей и методов совершенствования управления производством;
- прогнозирование финансово-хозяйственной деятельности предприятия, перспектив его развития и выявления внутренних резервов.

Система внутреннего контроля должна быть организована так, чтобы контроль являлся делом не только ответственных за него работников, но и всего аппарата управления организацией.

Для исключения налоговых нарушений необходимо следующее:

- в организации должны быть разработаны и утверждены внутренние документы, содержащие подробное описание проведения хозяйственных операций и контрольных процедур с указанием должностных лиц;
- необходимо четкое распределение полномочий в области внутреннего контроля между работниками в соответствии с графиком документооборота;
- должностные инструкции управленческого персонала должны содержать конкретные положения о полномочиях в области внутреннего контроля.

Исследования показали, что важно не только организовать эффективный внутренний налоговый контроль, но и проводить в его рамках оценку налоговых рисков. Налоговый риск определяется как вероятность наступления в будущем неблагоприятных для налогоплательщика правовых последствий в виде налоговых санкций (штрафов, пени), как для организации в целом, так и для должностных лиц.

К налоговым рискам относят заниженный фонд заработной платы, нарушение сроков уплаты налогов, отсутствие документального подтверждения произведенных расходов, необоснованное применение льгот и др. [2]. Целесообразно определить конкретных должностных лиц, ответственных за выявление налоговых рисков и их минимизацию.

Устранению налоговых нарушений в организациях будет способствовать и возможность обращения к налоговым консультантам. 19 сентября 2017 года Президентом Республики Беларусь был подписан Указ № 338 «О налоговом консультировании». Налоговое консультирование свидетельствует о зрелости и состоятельности налоговой системы и является необходимой институциональной средой, которая обеспечивает доступ налогоплательщиков к качественным и ответственным услугам независимых специалистов высокой квалификации в области налогообложения.

Существует несколько моделей налогового консультирования, такие как экспертная модель, проектная модель, процессная модель и обучающая модель. Каждая модель имеет свои преимущества и недостатки, которые клиент должен учитывать на стадии заключения договора с налоговым консультантом.

Возникновение и развитие института налогового консультирования в Республике Беларусь будет способствовать повышению бизнес-активности, минимизации предпринимательских рисков, предупреждению налоговых правонарушений, сокращению коррупции. Это позволит приблизиться к международным стандартам налогового обслуживания и улучшить инвестиционный климат.

Список использованной литературы

1 Официальный сайт Министерства по налогам и сборам Республики [Электронный ресурс]. – 2018. – URL: <http://www.nalog.gov.by> (дата обращения: 02.02.2018).

2 Малахаткина, Е. В. Тенденции совершенствования налогового контроля / Е. В. Малахаткина // Бизнес в законе.– 2013. – № 5. – С. 131-134.

Д. С. САПОЖНИКОВА

(г. Минск, Белорусский государственный экономический университет)

Науч. рук. **Т. Н. Налецкая,**

канд. экон. наук, доц.

РАЗГРАНИЧЕНИЕ ВСПОМОГАТЕЛЬНЫХ, ОБСЛУЖИВАЮЩИХ И ПОДСОБНЫХ ПРОИЗВОДСТВ: ЭКОНОМИЧЕСКИЙ И БУХГАЛТЕРСКИЙ ПОДХОД

Без подразделений, осуществляющих функции вспомогательных, обслуживающих и подсобных цехов, не может обойтись ни одна крупная промышленная организация. Несмотря на то, что термины «вспомогательные», «обслуживающие» и «подсобные» производства являются общеупотребимыми, до сих пор нет единых научно обоснованных критериев отнесения подразделений организации к той или иной категории, что вызывает определенные сложности в части организации бухгалтерского учета их затрат. Вопрос разграничения рассматриваемых категорий остается дискуссионным в экономической литературе, что во многом связано с недостаточным его регулированием в нормативных актах.

В соответствии с Типовым планом счетов счет 23 «Вспомогательные производства» предназначен для обобщения информации о затратах производств, которые являются вспомогательными для основного производства организации. При этом критерии отнесения подразделений организации к этой категории или какой-либо их перечень отсутствует. Счет 29 «Обслуживающие производства и хозяйства» предназначен для обобщения информации о затратах, связанных с производством продукции, выполнением работ, оказанием услуг (бытовое обслуживание, оздоровительные и культурно-просветительные мероприятия и т.п.) обслуживающими производствами и хозяйствами организации, являющимися ее структурными подразделениями. В описании этого счета присутствует краткий открытый перечень видов деятельности, которыми могут заниматься вспомогательные подразделения, но при этом отсылка на то, что они могут производить продукцию, выполнять работы, оказывать услуги приводит к возможности ошибочного отнесения отдельных вспомогательных цехов в категорию обслуживающих. Понятия «Подсобное производство» в Типовом плане счетов не раскрыто вообще.

В свою очередь, авторы учебных пособий, экономических энциклопедий по-разному определяют понятия «Вспомогательное производство», «Обслуживающее производство», «Подсобное производство». В большинстве случаев в учебниках по дисциплинам «Экономика организации» и «Организация производства» таких авторов, как Л.М. Сеница, А. И. Нечитайло, А. Е. Карлик, А.Д. Выварец, Б.Н. Чернышева, В.Я. Горфинкеля, В.Д. Грибов, В.П. Грузинов к вспомогательным относят инструментальный, ремонтно-механический, ремонтно-строительный, энергетический цеха, а к обслуживающим – склады, транспортные и тарные цеха, т.е. сбыт и материально-техническое обеспечение. К подсобным могут относить переработку и изготовление продукции из отходов основного и вспомогательного производства, добычу и переработку вспомогательных материалов, подготовку к использованию металлолома, а также производство тары [1-5].

Следовательно, можно сделать вывод, что при данном разделении руководствовались формулой $D - T - П...П - T' - D'$. Основное и вспомогательное производства происходят на стадии $П...П$, а обслуживающее производство осуществляется на стадиях $D - T$ и $T' - D'$.

В книгах же по бухгалтерскому учету и экономических словарях таких авторов как Н.И. Ладутько, О.А. Левкович, И.Н. Бурцева, А.И. Гомола, В.Е. Кирилов, С.В. Кириллов, Н.Г. Сапожникова, В.Э. Кемиров, А.В.Звонова, И.Н. Бачуринская, С.П. Горячих, Золотогоров В.Г. отмечается, что вспомогательное производство призвано обслуживать основное производство. И в связи с этим относят в данную категорию транспортный и тарный цеха. А обслуживающие производства предназначены для обслуживания бытовых нужд работников, организации оздоровительных и культурно-просветительских мероприятий [6-12].

Ерёмина А.Р., Стражева Н.С. и Стражев А.В. в своих книгах объединили вспомогательные и подсобные производства под одним определением: «Вспомогательные (подсобные) производства – это подразделения предприятия, обеспечивающие основное производство электроэнергией, паром, газом и другими видами энергии, осуществляющие транспортное обслуживание, ремонт основных средств, изготовление инструментов, штампов, запасных частей, возведение временных сооружений и т.д.» [13, 14]. Таким образом, для целей бухгалтерского учета подсобное производство не выделяют отдельно, а включают в состав вспомогательного.

На основе проведенного исследования нормативных документов и экономической литературы, можно сделать вывод, что способ разделения вспомогательных, обслуживающих и подсобных производств, приведенный в книгах по бухгалтерскому учету и экономических словарях более рациональный. Все эти цеха оказывают услуги как производственного, так и непроизводственного характера основному производству, то есть участвуют в предпринимательской деятельности. В то время как социальная сфера, организация оздоровительных и культурно-просветительских мероприятий влияет на результаты деятельности хозяйственного субъекта косвенно. Разграничение вспомогательных, обслуживающих и подсобных производств по критериям участия в предпринимательской деятельности обосновано с точки зрения и требований МСФО и должно, на наш взгляд, найти соответствующее отражение в нормативных правовых актах по бухгалтерскому учету.

Список использованной литературы

- 1 Синица, Л. М. Организация производства: учеб. / Л. М. Синица. – 3-е изд., доп. и перераб. – Мн.: ИВЦ Минфина, 2014. – 608 с.
- 2 Карлик, А. Е. Экономика предприятий (организаций) / А. И. Нечитайло, А. Е. Карлик: учеб. – М.: Проспект, КНОРУС, 2010. – 304 с.
- 3 Выварец, А.Д. Экономика предприятия: учеб. для студ., обуч. по спец-ти 080502 «Экономика и управление на предприятии (по отраслям)» / А.Д. Выварец. – М.; ЮНИТИ-ДАНА, 2007. – 543 с.
- 4 Экономика организации (предприятия, фирмы): учеб. / под ред. проф. Б.Н. Чернышева, проф. В.Я. Горфинкеля. – М.: Вузовский учебник, 2009. – 535 с.
- 5 Грибов, В.Д. Экономика предприятия: учеб. / В.Д. Грибов, В.П. Грузинов. – М.: КУРС: ИНФРА-М, 2013. – 448 с.
- 6 Ладутько, Н.И. Бухгалтерский финансовый учет и отчетность: теория, документы, корреспонденция счетов, регистры, бухгалтерская и статистическая отчетность : практич. пособие / Н.И. Ладутько [и др.]; под общей ред. Н.И. Ладутько. – Мн.: Альфа-книга, 2016. – 944 с.
- 7 Бурцева, И.Н. Бухгалтерский учет: учеб. пособие / О.А. Левкович, И.Н. Бурцева. – 11-е изд., перераб. и доп. – Мн.: Амалфея, 2017. – 608 с.
- 8 Гомола, А.И. Бухгалтерский учет : учеб. для студ. учрежд. сред. проф. образ. / А.И. Гомола, В.Е. Кирилов, С.В. Кириллов. – 8-е изд., стер. – М.: Издательский центр «Академия», 2012. – 432 с.
- 9 Сапожникова, Н.Г. Бухгалтерский учет: учеб. / Н.Г. Сапожникова. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: КНОРУС, 2009. – 480 с.

10 Кемиров, В.Э. Бухгалтерский финансовый учет: учеб. / В.Э. Кемиров. – 5-е изд. – М.: Дашков и К°, 2012. – 688 с.

11 Звонова, А.В. Бухгалтерский финансовый учет: учеб. пособие / А.В. Звонова, И.Н. Бачуринская, С.П. Горячих. – СПб.: Питер, 2011. – 480 с.

12 Золотогоров, В.Г. Экономика: энцикл. словарь / В.Г. Золотогоров. – Мн.: Интерпссервис; Книжный Дом, 2003. – 720 с.

13 Ерёмкина, А.Р. Основы бухгалтерского учета: теория, примеры, задачи : практич. пособие / А.Р. Ерёмкина. – Гродно: ГрГУ, 2011. – 339 с.

14 Стражев, А.В. Бухгалтерский учет : учеб-метод. пособие / Н.С. Стражева, А.В. Стражев. – 14-е изд., перераб. и доп. – Мн.: Современная школа, 2011. – 944 с.

Е. А. СМИРНОВА

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

Науч. рук. **В. В. Ковальчук,**

канд. экон. наук, доц.

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ОТЕЧЕСТВЕННОГО И ЗАРУБЕЖНОГО УЧЁТА ЦЕННЫХ БУМАГ

Нельзя не согласиться, что наличие эффективной системы бухгалтерского учета является основополагающим фактором при принятии управленческих решений. Как показывает мировой опыт, такая система бухгалтерского учета предполагает наличие ее прозрачности и доступности в понимании, а также она является основным источником необходимой информации для пользователей.

В Инструкции по бухгалтерскому учету ценных бумаг, утвержденной постановлением Министерства финансов Республики Беларусь от 22.12.2006 № 164 (далее – Инструкция № 164) ценные бумаги для целей бухгалтерского учета могут быть представлены следующими категориями: предназначенные для торговли и удерживаемые до погашения.

Для обобщения информации о наличии и движении финансовых инвестиций (вложений) в ценные бумаги в бухгалтерском учете применяется счет 58 «Финансовые вложения».

В зависимости от того, к какой категории отнесены ценные бумаги, их оценка осуществляется следующими методами: по справедливой стоимости и по цене приобретения [1].

Бухгалтерский учет ценных бумаг по цене приобретения отражается следующим образом (таблица 1).

Таблица 1 – Приобретение ценной бумаги в бухгалтерском учете Республики Беларусь

Хозяйственная операция	Дебет	Кредит
На фактическую цену приобретения за вычетом уплаченного при приобретении накопленного процента (дохода)	58	76
На сумму уплаченного процента (дохода):	58	51
Получение процентов (доходов)	51	58
На сумму разницы между полученным и уплаченным процентом (доходом):	58	90 (91)

Следуя условиям МСФО (IAS) 39 «Финансовые инструменты: признание и измерение» (далее – МСФО (IAS) 39) при первоначальном признании ценные бумаги должны быть классифицированы в следующие категории:

- финансовые инструменты, оцениваемые по справедливой стоимости через прибыль или убыток;
- инвестиции, удерживаемые до погашения;
- финансовые активы, имеющиеся в наличии для продажи.

В МСФО все ценные бумаги, которые при приобретении не определены в вышеуказанные категории, принимаются к учету как «имеющиеся в наличии для продажи». В Республике Беларусь данная категория не выделена и эти активы относятся к ценным бумагам «предназначенным для торговли» и учитываются по фактическим затратам на приобретение

Согласно МСФО (IAS) 39 инвестиции в долевые инструменты, не имеющие рыночных котировок на активном рынке и справедливая стоимость которых не может быть надежно измерена, а также производные инструменты, связанные с такими некотируемыми долевыми инструментами, расчеты по которым должны быть осуществлены путем поставки этих активов, должны оцениваться по фактической себестоимости. Если существует объективное свидетельство того, что по данным инвестициям был понесен убыток от обесценения, то сумма убытка от обесценения измеряется как разница между балансовой стоимостью инвестиции и приведенной стоимостью расчетных будущих потоков денежных средств, дисконтированных по текущей рыночной норме доходности для аналогичной инвестиции. Такие убытки от обесценения в дальнейшем не должны восстанавливаться [2].

Остальные финансовые активы, имеющиеся в наличии для продажи, оцениваются по справедливой стоимости. Изменения справедливой стоимости отражаются на счетах капитала до момента прекращения признания данных активов.

При снижении справедливой стоимости финансового актива, имеющегося в наличии для продажи, и наличии объективных признаков обесценения актива, накопленный убыток, признанный непосредственно в капитале, следует списать со счетов капитала и включить в прибыль или убыток за отчетный период, даже если финансовый актив не был списан с баланса. Сумма накопленного убытка, которую следует списать со счетов капитала и отразить в прибыли или убытке, – это разница между затратами на приобретение актива (за вычетом полученных выплат основной суммы и амортизации) и текущей справедливой стоимостью за вычетом убытка от обесценения этого актива, ранее отраженного в прибыли или убытке.

Убытки от обесценения, признанные в отчете о прибылях и убытках и относящиеся к инвестициям в долевой инструмент, классифицированной в качестве имеющейся в наличии для продажи, не могут быть восстановлены через прибыль или убыток. В отличие от долевого инструмента, если в последующем справедливая стоимость долгового инструмента, классифицированного в качестве имеющегося в наличии для продажи, увеличивается, и увеличение может быть объективно соотнесено с событием, имевшим место после признания убытка от обесценения в составе прибыли или убытка, следует восстановить последующим включением убытка от обесценения в прибыль или убыток.

Исходя из вышеизложенного, можно сделать вывод, что хотя Инструкция № 164 разрабатывалась во исполнение постановления Совета Министров Республики Беларусь от 4 мая 1998 г. № 694 «О Государственной программе перехода на международные стандарты бухгалтерского учета в Республике Беларусь» и в период действия МСФО 39, учет ценных бумаг в Республике Беларусь существенно отличается от международных стандартов.

Список использованной литературы

1 Инструкция по бухгалтерскому учету ценных бумаг, утв. постанов. Мин-ва фин-в Респуб. Беларусь от 22.12.2006г. № 164// Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2011.

2 МСФО (IAS) 39 «Финансовые инструменты: признание и измерение» [Электронный ресурс]. – 2018. – URL: <http://www.ifrs.org> (дата обращения: 15.01.2018).

Т. В. СУГЛОБ

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

Науч. рук. **О. И. Харламова**

ПРОБЛЕМЫ КОНТРОЛЯ ВЫПУСКА ГОТОВОЙ ПРОДУКЦИИ И ПУТИ ИХ УСТРАНЕНИЯ

Работа любой коммерческой организации сосредоточена на выпуске готовой продукции, качественном выполнении или своевременном оказании услуг, что является основой получения дохода.

Для начала необходимо точно понимать, что представляет собой готовая продукция. К готовой продукции относят изделия, выпущенные основными цехами организации и предназначенные для реализации сторонним покупателям, а также своим промышленным хозяйствам и капитальному строительству.

Также необходимо выполнение следующих условий для того, чтобы считать продукцию готовой:

- окончание цикла производства данной продукции в соответствии с технологическим режимом ее изготовления;
- соответствие приемки продукции стандартам, которые установлены в организации;
- существование документальной корректности оформления и сдачи готовой продукции на склад или передачи напрямую заказчику.

Целью контроля выпуска готовой продукции и ее реализации является проверка за правильностью, полнотой, своевременностью бухгалтерского учета готовой продукции, ее оценки, исчисление выручки и расходов от ее реализации, а также расчет прибыли (убытка) от продажи.

В ходе контроля выпуска и реализации готовой продукции для повышения инновационной активности организации необходимо провести ряд мероприятий:

- проверку наличия по состоянию на определенную дату готовой продукции, отраженной в бухгалтерской (финансовой) отчетности;
- проверку прав и обязанностей, возникающих в результате выпуска и реализации готовой продукции;
- проверку своевременности отражения операций с готовой продукцией;
- проверку полноты отражения всех операций по учету готовой продукции;
- проверку правильности оценки готовой продукции и выручки от ее реализации;
- проверку точности отражения операций по учету готовой продукции;
- проверку раскрытия информации об операциях с готовой продукцией и ее реализацией в бухгалтерской (финансовой) отчетности.

Для осуществления таких проверок необходимы следующие источники информации: базовые документы (учетная политика, график документооборота, хозяйственные договоры и др.); первичные документы (акты сдачи готовой продукции на склад, прейскуранты цен, счета-фактуры, товарные накладные и др.); регистры аналитического и синтетического учета; формы бухгалтерской отчетности (баланс, отчет о прибылях и убытках, пояснительные записки и др.); прочие документы [1].

Одной из главных проблем контроля выпуска и реализации продукции является неправильное ведение бухгалтерского учета, что является результатом неэффективного внутреннего контроля. В целях совершенствования этого контроля необходимо применять методику контроллинга, которая предполагает систематический сбор необходимой для анализа информации, ее переработку и представление основным группам пользователей. Данная методика приобрела широкое распространение в последнее время. Она осуществляется внутренними ревизионными службами организации.

Исследования показали, что внутренний контроль выпуска и реализации готовой продукции имеет низкую эффективность по ряду причин:

- многократное повторение и отсутствие распределения обязанностей;
- отсутствие необходимого контроля при оформлении и составлении хозяйственных договоров:
- некорректный документооборот;
- нарушение порядка контроля должностными лицами организации;
- нарушение системы учета работниками; ответственными за подготовку первичной документации;
- фальсификация бухгалтерских записей [2].

Чтобы решить проблему повторения (отсутствия) распределения обязанностей необходимо рационально разделять труд, что позволит повысить его эффективность и производительность. Для этого необходимо регламентировать работу отдела внутреннего контроля в организации с помощью регламентирующих документов, к которым относят должностные инструкции и положения о подразделениях. Таким образом, работники отдела внутреннего контроля в организации будут контролировать правильность оформления и составления договоров, следить за выполнением поставленных задач проверки.

Чтобы контроль был эффективным, необходимо определить стратегическую направленность, т.е. отразить общие приоритеты организации выпуска и реализации готовой продукции и поддерживать их. Однако следует избегать чрезмерного контроля, т.е. проводить его только в установленные промежутки времени.

Для выявления фальсификации бухгалтерских записей необходимо проводить:

- а) встречную проверку, при которой сопоставляются разные экземпляры отчетности, представленной нескольким адресатам;
- б) взаимный контроль, который предполагает сопоставить следующую информацию:
 - 1) данные отчетности, данные бухгалтерского учета и содержание первичных документов;
 - 2) отчетные внутренние (оборотная ведомость) и внешние балансы организации;
 - 3) данные о доходах и расходах в отчете о прибылях и убытках, обороты по счету 90 «Доходы и расходы по текущей деятельности» и финансово-результативным счетам (91, 99) в Главной книге.

в) анализ и оценку соотношений между финансово-экономическими показателями.

Таким образом, для решения проблем, связанных с внутренним контролем выпуска и реализации продукции на предприятии необходимо разработать ряд мер по их устранению. Достигнув решения данных проблем, организация сможет эффективно проводить внутренний контроль, а также достоверно вести бухгалтерский учет готовой продукции, что будет способствовать повышению эффективности производственной деятельности.

Список использованной литературы

1. Кочинев, Ю.Ю. Аудит организаций различных видов деятельности : учеб. пособие / Ю.Ю. Кочинев. – СПб.: Питер, 2016. – 288 с.
- 2 Горелик, О. М. Управленческий учет и анализ ревизия : учеб. пособие / О. М. Горелик. – М: КНОРУС, 2011. –256 с.

Д. А. ТАРАСОВА

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

Науч. рук. **В. В. Ковальчук,**

канд. экон. наук, доц.

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЁТ ЗАПАСОВ В НАЦИОНАЛЬНОЙ И ЗАРУБЕЖНОЙ СИСТЕМАХ УЧЁТА: ОСНОВНЫЕ РАЗЛИЧИЯ И ПУТИ СБЛИЖЕНИЯ

Одним из направлений совершенствования организации бухгалтерского учета в рыночной экономике является ориентация его на Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО). Многие положения из международной практики уже привнесены в методологию отечественного учета, тем не менее, отличий между МСФО и белорусскими нормативно-правовыми актами можно найти немало.

Основными нормативными актами, регламентирующими учет запасов, являются МСФО 2 «Запасы», МСФО 21 «Влияние изменений валютных курсов», МСФО 23 «Затраты по займам» и Инструкция по бухгалтерскому учету запасов №133 (Инструкция №133).

Инструкция №133 и МСФО различаются определением способа оценки запасов. В соответствии с Инструкцией №133 оценка запасов, приобретенных за плату, производится по фактической себестоимости [1]. Если в течение года цена снизилась либо запасы морально устарели или частично потеряли свое качество, то на конец года делают их переоценку и отражают в бухгалтерском балансе по цене возможной реализации, с отнесением разницы в ценах на финансовые результаты организации. В МСФО 2 «Запасы» дается более четкое определение оценки запасов: запасы должны оцениваться по наименьшей из двух величин – себестоимости и возможной чистой цене продаж.

Оценка материалов по себестоимости аналогична их оценке по фактической себестоимости, предусмотренной Инструкцией №133. Чистая цена продажи материалов в соответствии с п. 28 МСФО 2 рассчитывается и отражается в учете организации в случаях, когда их себестоимость становится невозмещаемой (повреждение, полное или частичное устаревание, снижение продажной цены и т.д.) [2].

МСФО позволяют списывать себестоимость материалов до их чистой цены продажи (т.е. отражать уценку) путем уменьшения цены указанных материальных ценностей либо путем создания резерва под их обесценение. Тем самым предусматривается ситуация, когда принятая к учету себестоимость запасов по указанным выше причинам существенно отличается от чистой цены продажи. Это в свою очередь позволяет устранить недоразумения по поводу финансового и имущественного состояния организации, возникающие при анализе ее финансовой отчетности пользователями.

Отношение к данной проблеме в национальной системе бухгалтерского учета достаточно двоякое. В практической деятельности экономических субъектов обозначенная ранее проблема повышения достоверности данных бухгалтерской (финансовой) отчетности может быть решена путем создания резерва под снижение стоимости запасов, который, являясь, оценочным значением, регулирует числовой показатель «запасы» в форме «Бухгалтерский баланс». Однако проблема заключается в том, что, если МСФО обязывают бухгалтерскую службу организации создавать рассмотренный резерв в установленных случаях, то в Республике Беларусь в подобной ситуации предоставляют такое право, которое используется при ведении бухгалтерского учета запасов хозяйствующими субъектами довольно редко. Это обусловлено тем, что расходы, связанные с формированием резерва под снижение стоимости материальных ценностей, не предусмотрены гл. 14 «Налог на прибыль» Налогового кодекса Республики Беларусь, следовательно, они не могут быть учтены при определении налогооблагаемой базы по налогу

на прибыль [3]. В то же время процедуры формирования данного резерва и его учета отличаются значительной затратностью и трудоемкостью. Так, при определении текущей рыночной стоимости, а в случае МСФО - чистой цены продажи и ожидаемых затрат на продажу запасов организации приходится обращаться к платным услугам экспертов. Кроме того, необходимо не только создавать данный резерв, но и постоянно отслеживать его движение, а также раскрывать дополнительную информацию о нем в бухгалтерской (финансовой) отчетности экономического субъекта.

Стоимость запасов может оплачиваться поставщику в иностранной валюте. При крупной девальвации или снижении стоимости валюты могут возникнуть непогашаемые обязательства перед поставщиками. В этом случае, в соответствии с МСФО, на себестоимость запасов могут относиться также курсовые разницы, связанные с приобретением этих запасов. Учет курсовых разниц регламентируется МСФО 21 «Влияние изменений валютных курсов». Согласно данному стандарту такие курсовые разницы должны включаться в стоимость соответствующего актива только при условии, что скорректированная стоимость не превышает меньшее из двух значений — восстановительную стоимость и суммы, возмещаемые за счет продажи или использования актива.

Инструкция №133 не позволяет относить суммы курсовых разниц на себестоимость запасов. Согласно же Инструкции по применению Плана счетов бухгалтерского учета, курсовые разницы по операциям в иностранной валюте отражаются на счете 91 «Прочие доходы и расходы» в корреспонденции со счетами соответствующих расчетов [4]. Таким образом, в соответствии с белорусской системой учета, курсовые разницы, возникшие в связи с приобретением запасов, будут относиться не на себестоимость запасов, а на счет прибылей и убытков.

Из выше изложенного можно сделать следующий вывод: в целом принципы учета запасов в белорусской и зарубежной системах учета весьма близки, а существующие различия объясняются особенностями нормативной и законодательной базы в Республике Беларусь. Многие положения, регулирующие бухгалтерский учет активов, в настоящее время недостаточно раскрывают сложившуюся ситуацию и требуют конкретизации. В частности, Инструкция по бухгалтерскому учету запасов №133 требует существенных изменений.

Таким образом, дальнейшее совершенствование бухгалтерского учета должно быть направлено на активизацию использования Международных стандартов финансовой отчетности путем построения эффективного учетного процесса в организациях.

Список использованной литературы

1 Инструкция по бухгалтерскому учёту запасов: постан. Мин-ва фин-в Респуб. Беларусь от 12. 11. 2010 № 133 // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр». – Минск, 2017.

2 Международные стандарты финансовой отчетности. 2008: изд.е на русском языке. –М.: Аскери. – АССА, 2008.

3 Налоговый кодекс Республики Беларусь (Особенная часть): закон Респуб. Беларусь от 30.12.2014 г., № 224-3 // Консультант Плюс : Беларусь. Технология 3000 [Электронныйресурс] / ООО «ЮрСпектр». – Минск, 2017.

4 Инструкция о порядке применения типового плана счетов бухгалтерского учета, утв. постан. Мин-ва фин-в Респуб. Беларусь от 29.06.2011 № 50 // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр». – Минск, 2017.

А. П. ХАРЛАМОВА

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

Науч. рук. **О. В. Пугачёва,**

канд. экон. наук, доц.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЭКОНОМЕТРИЧЕСКИХ МОДЕЛЕЙ ДЛЯ ИССЛЕДОВАНИЯ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ИНДИВИДУАЛЬНЫХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Социально-экономическая значимость предпринимательства в экономике возрастает по мере увеличения в этом секторе доли активно занятого населения страны. При этом особая роль в подъеме экономики и ее структурной перестройке в Республике Беларусь отводится среднему и малому предпринимательству. Его преимущества заключаются в более высокой гибкости, большей восприимчивости к техническому и технологическому прогрессу, быстром реагировании на рыночный спрос, создании конкурентной среды, гибких структур реализации товаров и услуг и др.

Малый и средний бизнес – важный фактор поддержания социальной стабильности в обществе. Этот сектор быстрее, чем крупный бизнес, адаптируется к изменениям деловой конъюнктуры, переориентируясь на новые инновационные виды деятельности. В условиях, когда крупные предприятия почти исчерпали свой ресурс и требуют значительных финансовых вливаний, малый и средний бизнес может сыграть важную роль в увеличении валового внутреннего продукта страны, стать основой для формирования среднего класса и способствовать созданию новых рабочих мест [1, с. 50-51].

Существует множество факторов, оказывающих влияние на объем налоговых поступлений от индивидуальных предпринимателей в Республике Беларусь. Исследуем их с использованием эконометрических методов на основании данных таблицы 1 [2].

Таблица 1 – Исходные данные для построения регрессионной модели

Год	y	x ₁	x ₂	x ₃	x ₄
2007	108,6	51,2	8	0,54	12,1
2008	134,3	67,9	8	0,72	13,3
2009	194,8	219,6	9	1	10,1
2010	210,4	231,8	15	1	9,9
2011	121,7	219,3	15	1,38	108,7
2012	225,5	232,9	15	3,54	21,8
2013	310,9	248,5	15	4,57	16,5
2014	375	248,9	15	5,42	16,2
2015	428,1	240,8	16	6,11	12
2016	429,7	236,2	16	5,67	10,6

В качестве зависимой переменной (y) выступает объем налоговых поступлений от предпринимательской деятельности (млн. руб.). В качестве независимых переменных выбраны: количество индивидуальных предпринимателей – (x₁) (тыс. чел.), ставка по подоходному налогу – (x₂) (%), доходы (выручка) от предпринимательской деятельности – (x₃) (млрд. руб.), темпы инфляции – (x₄) (%).

На этой основе проводится сравнительная оценка и отбор части факторов путем построения матрицы парных коэффициентов корреляции, измеряющих тесноту связи каждого из факторов с результативным признаком и между собой (таблица 2).

Таблица 2 – Матрица коэффициентов парной корреляции

	y	x ₁	x ₂	x ₃	x ₄
y	1				
x ₁	0,74503	1			
x ₂	0,81653	0,84246	1		
x ₃	0,95272	0,62913	0,72678	1	
x ₄	-0,05969	0,11315	0,21659	-0,21204	1

Анализ матрицы коэффициентов парной корреляции показывает, что зависимая переменная, т.е. объем налоговых поступлений от индивидуальных предпринимателей, имеет тесную связь со ставкой подоходного налога ($r_{yx_2} = 0,81653$), с доходами от предпринимательской деятельности ($r_{yx_3} = 0,95272$), а также имеет связь с количеством индивидуальных предпринимателей ($r_{yx_1} = 0,74503$). Факторы (x_1) и (x_2) тесно связаны между собой ($r_{x_1x_2} = 0,84246$), что свидетельствует о наличии мультиколлинеарности. Из этих двух переменных оставим в модели x_2 – ставка подоходного налога. Таким образом, после исключения незначимых факторов и устранения мультиколлинеарности для построения модели будут использоваться два фактора: ставка подоходного налога (x_1) и доходы от предпринимательской деятельности (x_2). На этой основе получается следующее уравнение регрессии (формула 1):

$$\hat{y} = 39,377 + 8,859x_1 + 37,957x_2. \quad (1)$$

Полученные результаты оцениваются на основе значения F-критерия Фишера путем сравнения его расчетного значения, равного 55,158, с табличным, составляющим 5,318 при 5 % уровне значимости. Поскольку $F_{расч} > F_{табл}$, то уравнение регрессии можно признать адекватным. С помощью t-критерия Стьюдента оценивается статистическая значимость коэффициентов уравнения множественной регрессии. В рассматриваемом случае значение этого показателя по модулю для переменной $x_1 = 1,957$, а для переменной $x_2 = 5,665$. После сравнения приведенных выше данных с табличным значением равным 2,306, можно сделать вывод о том, что переменная x_1 – не значима, а переменная x_2 – значима.

В результате получается модель парной линейной регрессии, где в качестве независимой переменной выступает значимая переменная (доходы от предпринимательской деятельности), которая адекватно описывает исследуемую зависимость (величина коэффициента детерминации означает, что 90,7 % вариации зависимой переменной обусловлено изменением включенной в модель независимой переменной (формула 2)):

$$\hat{y} = 127,77 + 47,487x_1. \quad (2)$$

Полученная зависимость показывает, что при увеличении доходов от предпринимательской деятельности на 1 млн. руб., объем налоговых поступлений увеличивается в среднем на 47,487 млн. руб. Построенная модель является простой, однако позволяет проиллюстрировать возможности и ограничения метода исследования.

Список использованной литературы

- 1 Попов, В. М. Практика малого бизнеса: практич. пособие / В. М. Попов. – М.: КноРус, «Издательство «Гном и Д», 2006. – 424 с.
- 2 Статистический ежегодник Республики Беларусь: стат.сб. /Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Минск, 2018. – URL: <http://www.belstat.gov.by> (дата обращения: 05.02.2018).

Е. И. ХИЛЬКЕВИЧ

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

Науч. рук. **В. В. Ковальчук**

канд. экон. наук, доц.

ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ НЕПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ПЛОЩАДЕЙ В ОРГАНИЗАЦИЯХ

Организации Республики Беларусь стремятся увеличивать прибыль путем полного использования своих производственных мощностей, таких как производственное оборудование (с учетом его модернизации, улучшения технологии и организации производственного процесса) и производственные площади.

Основными показателями эффективного использования организацией своих производственных площадей являются количественный состав, технический уровень оборудования и режим работы предприятия.

Для многих организаций фактором, определяющим величину производственной мощности, являются площади. В этих случаях в расчет мощности принимаются производственные площади, то есть площади, на которых осуществляется технологический процесс изготовления продукции, занятые: производственным оборудованием; рабочими местами; заделами у рабочих мест и т.д.

Мало кто обращает внимание на простаивающие площади организаций. Они числятся на балансе организации, но не участвуют в процессе производства, не приносят экономическую выгоду, а наоборот, снижают ее: ведь налоги в бюджет государства уплачиваются ежемесячно.

Таким образом, для улучшения эффективности использования площадей, площади не участвующие в процессе производства могут сдаваться в аренду потенциальным арендаторам для ведения своего бизнеса.

На сегодняшний день нормативным актом, регламентирующим порядок расчета арендных платежей за имущество организаций, частично или полностью принадлежащего государству, является Указ Президента Республики Беларусь №150 от 29 марта 2012 г. «О некоторых вопросах аренды и безвозмездного пользования имуществом» (далее – Указ № 150).

Расчет стоимости арендной платы за один метр квадратный осуществляется путем умножения базовой ставки за площадь в населенном пункте (для города Гомеля базовая ставка – 0,3 базовой величины) на два коэффициента, которые определяются в соответствии с пунктом 9 Указа №150.

При расчете ставки арендной платы к базовой ставке применяются следующие значения коэффициентов:

- 0,6 – 1, устанавливаемые облисполкомом или Минским горисполкомом в зависимости от местонахождения зданий, сооружений в пределах населенного пункта;
- от 0,5 до 3 включительно, устанавливаемые по соглашению между арендатором и арендодателем в зависимости от спроса на недвижимое имущество, его технического состояния и коммерческой выгоды от сдачи в аренду и (или) от использования арендуемого имущества по согласованию с государственными органами и иными организациями, согласующими сдачу в аренду недвижимого имущества, если такое согласование предусмотрено законодательством.

Также, если при определении арендной платы с учетом всех коэффициентов размер ее окажется ниже суммы амортизационных отчислений, налогов, сборов, других обязательных платежей в бюджет, уплачиваемых арендодателем, арендная плата рассчитывается исходя из суммы амортизационных отчислений, платежей за землю, налога на недвижимость, других обязательных платежей в бюджет и прибыли исходя

из рентабельности не более 30 %. При этом арендная плата за месяц определяется по следующей формуле (1):

$$A_{\text{пл}} = B_{\text{ст}} * K_{\text{мест}} * K_{\text{исп}} * S_{\text{ар.м}^2} \quad (1)$$

где $A_{\text{пл}}$ – арендная плата за месяц;

$B_{\text{ст}}$ – базовая ставка;

$K_{\text{мест}}$ – коэффициент месторасположения здания;

$K_{\text{исп}}$ – коэффициент коммерческого использования недвижимости;

$S_{\text{ар.м}^2}$ – арендуемая площадь.

Допустим, у организации имеется 195 м² неиспользуемых офисных помещений. За планируемые к сдаче в аренду неиспользуемые площади, при условии, что здания находятся в приемлемом для сдачи в аренду состоянии, как офисные помещения, предприятие сможет получить следующую прибыль за год, исходя из данных, что: $B_{\text{ст}}$ за 1 м² арендуемой площади в месяц – 0,3; $K_{\text{мест}} = 1$; $K_{\text{исп}} = 2,0$; базовая арендная величина согласно Указу с 01 апреля 2017г. установлена в размере 15 руб. 20 коп. [2].

Таким образом, арендная плата офисных площадей для арендатора за год будет составлять 21340,80. В таблице 1 произведем расчет суммы налогов и платежей, уплачиваемых из дохода, полученного от аренды.

Таблица 1 – Расчёт чистого дохода, полученного от аренды офисных помещений, с учетом налогов и платежей

Показатель	Значение
Доход от аренды в год, тыс. руб.	21 340,80
НДС, тыс. руб.	3 841,34
Доход без налогов из выручки, тыс. руб.	17 499,46
Налог на прибыль, тыс. руб.	3 149,90
ИТОГО чистая прибыль от аренды офисных помещений, тыс. руб.	14 349,56

Расчеты показывают, что предприятие получит чистый годовой доход от сдачи в аренду в следующем размере 14349,56 руб. (21340,80 – 3841,34). Реализуя данное мероприятие, организации практически без дополнительных затрат от сдачи в аренду одних только офисных помещений, может получить чистую прибыль в размере 14 349,56 руб. Таким образом, приведенные расчеты показывают, что организацией может быть достигнут хороший экономический эффект от повышения эффективности использования непроизводственных площадей.

Д. В. ШИДЛОВСКАЯ

(г. Минск, Белорусский государственный экономический университет)

Науч. рук. **Т. Н. Налецкая,**

канд. экон. наук, доц.

ГАРМОНИЗАЦИЯ СОДЕРЖАНИЯ АУДИТОРСКОГО ЗАКЛЮЧЕНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ И РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ В УСЛОВИЯХ ПРИМЕНЕНИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ СТАНДАРТОВ АУДИТА

Развитие региональной экономической интеграции стран постсоветского пространства путем создания международных организаций (СНГ, Союзное государство

России и Белоруссии, ЕАЭС) неизбежно влечет за собой необходимость гармонизации национального законодательства стран-участниц этих политико-экономических образований. Не является исключением и сфера аудита, как деятельности по независимой оценке финансовой (бухгалтерской) отчетности организаций в целях выражения аудиторского мнения о ее достоверности. Одним из шагов по унификации законодательства стран СНГ явилось принятие Межпарламентской Ассамблеей государств-участников Содружества Независимых Государств 16 апреля 2015 г. модельного закона «Об аудиторской деятельности» № 42-12.

При этом, как показало исследование нормативных документов Республики Беларусь и Российской Федерации, даже в законодательстве этих союзных стран, по-прежнему сохранились расхождения в регулировании отдельных аспектов аудита. Особенно ярко это проявляется в части требований к структуре и содержанию аудиторского заключения – важнейшего результата аудита финансовой отчетности.

Во многом сложившиеся разногласия обусловлены тем, что на территории Российской Федерации с 1 января 2017 года введены в действие Международные стандарты аудита (далее – МСА), в то время как в Республике Беларусь МСА положены в основу национальных стандартов, но не имеют юридической силы.

Приведем краткое сравнение требований к содержанию аудиторского заключения в Республике Беларусь и Российской Федерации.

В международном стандарте МСА 700 и в национальных правилах выделяется то, что может быть составлена одна из форм аудиторского заключения - немодифицированное и модифицированное.

Немодифицированное (безусловно, положительное) заключение составляется в случае, если в ходе аудита выясняется, что проверяемая бухгалтерская (финансовая) отчетность аудируемого лица соответствует установленным принципам и методам ведения бухгалтерского учета и подготовки бухгалтерской (финансовой) отчетности и дает правильное представление о положении и результатах финансово-хозяйственной деятельности организации.

Что касается модифицированного (условно положительного) заключения аудиторского заключения – это заключение составляется при определении таких фактов как существенные искажения проверяемой финансовой отчетности или получены недостаточные доказательства того, что отчетность не содержит этих искажений.

В соответствии с Национальными правилами аудиторской деятельности Республики Беларусь, утвержденными постановлением Министерства финансов Республики Беларусь от 16.01.2003 г., аудиторское заключение должно содержать:

- название документа;
- дату и место выдачи аудиторского заключения;
- указание на лицо, которому адресуется аудиторское заключение;
- реквизиты аудируемого лица;
- реквизиты аудиторской организации;
- вводную часть;
- часть, описывающую объем аудита;
- итоговую часть с выражением аудиторского мнения;
- подписи [1].

По международному стандарту аудита 700 «Аудиторское заключение по финансовой отчетности» аудиторское заключение содержит следующие элементы:

- название;
- надлежащий адресат в соответствии с данным аудиторским заданием;
- вводный параграф, указывающий на проаудированную финансовую отчетность;
- описание ответственности руководства за подготовку финансовой отчетности;

- описание ответственности аудитора по выражению мнения по финансовой отчетности и объему аудиторской проверки, включающее ссылку на Международные стандарты аудита и национальные стандарты аудита конкретной юрисдикции либо страны и описание аудита в соответствии с этими стандартами;
- параграф, выражающий мнение по финансовой отчетности, и ссылки на применяемые принципы подготовки данной финансовой отчетности;
- описание иной ответственности, связанной с отчетностью;
- подпись аудитора;
- дату аудиторского заключения;
- адрес аудитора [2].

Судя по вышеизложенным элементам двух аудиторских заключений, можно сказать о том, что в белорусском заключении не хватает пунктов, связанных с ответственностью сторон – руководства организации за подготовку отчетности, аудитора по выражению мнения по отчетности, а также иной ответственности.

Новые требования неизбежно отразятся как на аудиторах, так и на проверяемых организациях. Увеличится объем данных, необходимых для анализа деятельности аудируемых организаций, а также возрастет степень публичности результатов аудита. Однако принимая во внимание, что цель этого перехода в части аудиторского заключения – сделать так, чтобы в нем содержалось достаточно расширенной информации, которая пригодилась бы не только для бухгалтерии, но и для других пользователей, которым эта информация может быть полезной, что приведет к повышению качества оказываемых аудиторских услуг, и свидетельствует о целесообразности этих новаций.

Список использованной литературы

- 1 Национальные правила аудиторской деятельности отчетности: постан. Мин-ва фин-в Респуб. Беларусь от 28 июня 2017 г. № 18 [Электронный ресурс]. – 2018. – URL: <http://www.minfin.gov.by> (дата обращения: 21.01.2018).
- 2 Формирование мнения и составление заключения о финансовой отчетности: междунар. стандарт аудита 700 (пересмотренный) [Электронный ресурс]. – 2018. – URL: <http://www.consultant.ru> (дата обращения: 21.01.2018).

Д. В. ЯНУШКЕВИЧ

(г. Минск, Белорусский государственный экономический университет)

Науч. рук. **О. П. Моисеева,**

канд. экон. наук, доц.

НОВЫЙ СТАНДАРТ ПО УЧЁТУ АРЕНДЫ МСФО (IFRS) 16

В январе 2016 года Совет по Международным стандартам финансовой отчетности (IASB) опубликовал МСФО (IFRS) 16 «Аренда», который заменяет существующий и применяемый на сегодняшний момент стандарт МСФО (IAS) 17 «Аренда» и имеет разъяснения КРМФО (IFRIC) 4 «Определение наличия в соглашении признаков аренды», а также ПКР (SIC) 15 «Операционная аренда – стимулы» и разъяснение ПКР (SIC) 27 «Определение сущности операций, имеющих юридическую форму аренды». Главной причиной разработки и создания нового стандарта стал усовершенствованный порядок учета и отражения в отчетности аренды, вызванный недостатком прозрачности информации об обязательствах по аренде.

Существенным отличием МСФО (IFRS) 16 от МСФО (IAS) 17 является то, что новый стандарт не позволяет арендатору классифицировать аренду двумя способами – как операционную или как финансовую. При этом учет аренды по новому стандарту

будет похож на учет финансовой аренды по МСФО (IAS) 17 за исключением следующих основных случаев, позволяющих арендатору не признавать активы и обязательства на балансе:

- краткосрочной аренды (аренды сроком 12 месяцев или менее с учетом влияния возможности продления срока);

- аренды малоценных активов, стоимостью 5 000 долл. США (например, персональных компьютеров, телефонов, офисной мебели, но не автомобилей).

Срок аренды определяется как не подлежащий сокращению срок, в течение которого арендатор имеет право использовать актив по договору наряду со сроками, включающими возможность:

- продления аренды, если арендатор имеет обоснованную уверенность в том, что воспользуется такой возможностью;

- отказа от аренды, если арендатор имеет обоснованную уверенность в том, что он не воспользуется такой возможностью.

Указанные выше исключения не обязывают арендатора их использовать. Вследствие изменения учета и отражения аренды, ранее классифицированной как операционная, ожидается:

- рост активов, что окажет влияние на их оборачиваемость;

- рост финансовых обязательств, что окажет влияние на показатель соотношения собственного и заемного капитала;

- изменение операционной прибыли, что окажет влияние на финансовые показатели, например EBITDA.

В МСФО (IFRS) 16 появился новый термин – «часть договора». А это значит, что теперь нужно будет выявлять наличие отношения аренды не только по договору в целом, но и по его части. Различия в определениях аренды приведены на рисунке 1.

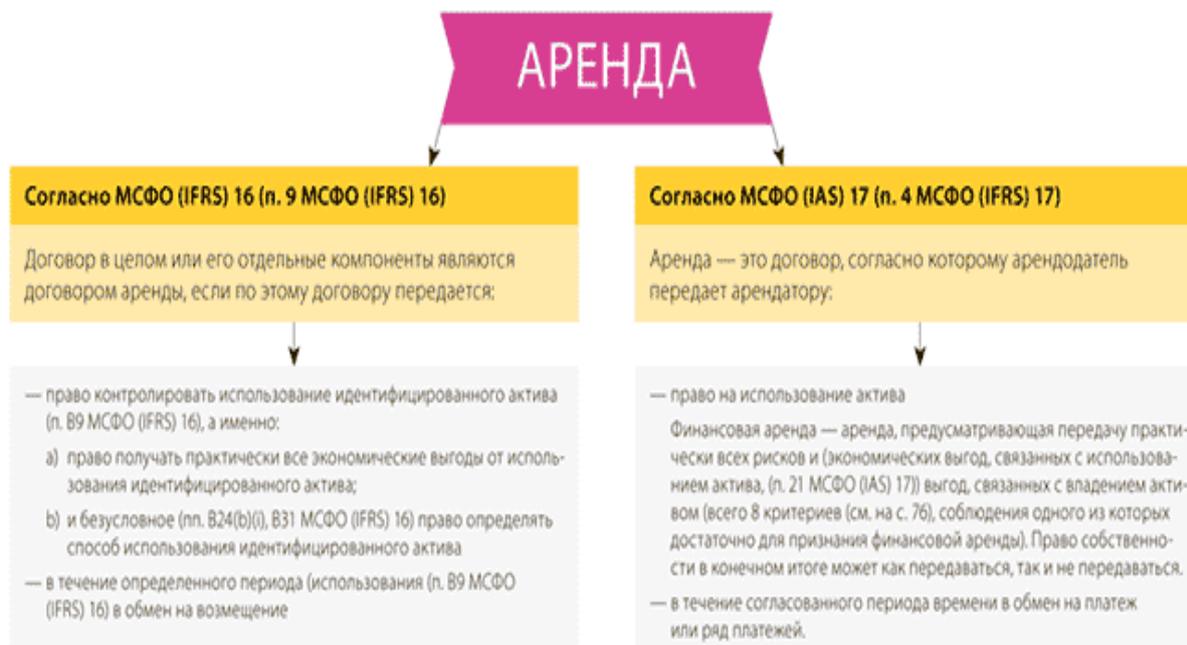


Рисунок 1 – Отличие определений аренды

Таким образом, МСФО (IFRS) 16 требует расширенного раскрытия информации в финансовой отчетности как арендатором, так и арендодателем. В сочетании с суммами, представленными в отчете о финансовом положении, отчете о прибыли или убытке и отчете о движении денежных средств, цель этого раскрытия – обеспечить пользователей финансовой отчетности информацией для оценки влияния договоров аренды

на финансовое положение, финансовые результаты и денежные потоки компании. Помимо прочего, арендатор будет раскрывать больше информации о своей арендной деятельности, а арендодатель – об операционной аренде и о рисках остаточной стоимости.

Объем информации для раскрытия должен быть тщательно взвешен арендодателем и арендатором. Так, например, состав информации об арендной деятельности арендатор устанавливает самостоятельно, ориентируясь на ее достаточность и уместность для проведения финансового анализа пользователями финансовой отчетности. В основном это информация о характере арендной деятельности арендатора, а также о любых необычных условиях договора аренды.

Список использованной литературы

1 Международный стандарт финансовой отчетности (IFRS) 16 «Аренда» [Электронный ресурс]. – 2018. – URL: <http://www.minfin.gov.by> (дата обращения: 20.01.2018).

2 Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 17 «Аренда» [Электронный ресурс]. – 2018. – URL: <http://www.minfin.gov.by> (дата обращения: 20.01.2018).

3 Разъяснение КРМФО (IFRIC) 4 «Определение наличия в соглашении признаков аренды» [Электронный ресурс]. – 2018. – URL: <http://www.minfin.gov.by> (дата обращения: 20.01.2018);

4 Разъяснение ПКР (SIC) 15 «Операционная аренда – стимулы» [Электронный ресурс]. – 2018. – URL: <http://www.minfin.gov.by> (дата обращения: 20.01.2018);

5 Разъяснение ПКР (SIC) 27 «Определение сущности операций, имеющих юридическую форму аренды» [Электронный ресурс]. – 2018. – URL: <http://www.minfin.gov.by> (дата обращения: 20.01.2018).

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ФИНАНСОВО-КРЕДИТНЫХ ОТНОШЕНИЙ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

В. В. АГЕЕВ

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

Науч. рук. **Т.Е. Попова**

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ЦЕН

Цель государственного ценового регулирования в Республике Беларусь заключается в том, чтобы не допустить инфляционного роста цен в результате возникновения устойчивого дефицита, резкого роста цен на эксплуатируемое сырье и топливо, создать условия для ликвидации возможностей злоупотребления монопольным положением хозяйствующих субъектов, освобожденных от ценового регулирования; способствовать созданию нормальной конкуренции, ориентирующей на внедрение достижений научно-технического прогресса.

Согласно Конституции Республики Беларусь государственную политику в области ценообразования определяет Президент. Реализация государственной политики в области ценообразования осуществляется Советом Министров Республики Беларусь, Министерством экономики, другими министерствами и республиканскими органами государственного управления, а также иными государственными организациями, подчиненными Правительству Республики Беларусь, Национальным банком, облисполкомами и Минским горисполкомом.

Правовые основы ценового регулирования в Республике Беларусь заложил принятый Закон Республики Беларусь «О ценообразовании» от 10 мая 1999 г. № 255-З, который с изменениями и дополнениями продолжает действовать и в настоящее время (сейчас действует редакция Закона Республики Беларусь от 11 июля 2014 г. № 192-З).

Согласно действующей редакции закона «О ценообразовании», в Беларуси на товары (работы, услуги) применяются свободные цены (тарифы). Регулируемые цены (тарифы) в Республике Беларусь применяются на:

- товары, произведенные (реализуемые) в условиях естественных монополий, услуги, оказываемые (предоставляемые) субъектами естественных монополий, относящиеся к сферам естественных монополий;
- товары (работы, услуги), конкретный перечень которых устанавливается Президентом Республики Беларусь или по его поручению Советом Министров Республики Беларусь [1].

Президент Республики Беларусь и государственные органы, осуществляющие регулирование цен (тарифов), в пределах полномочий, предоставленных им законодательством, осуществляют регулирование цен (тарифов) методом установления: фиксированных цен (тарифов); предельных цен (тарифов); предельных надбавок (скидок, наценок); предельных нормативов рентабельности, используемых для определения суммы прибыли, подлежащей включению в регулируемую цену (тариф); порядка установления и применения цен (тарифов); индексации цен (тарифов); декларирования цен (тарифов).

Молодая экономика белорусского государства стремится реализовать все направления ценовой политики, однако на данный момент существует ряд проблем, решение которых требует определенного времени, а также компетенции, дальновидности, где-то даже смелости руководящих кадров. Главная из этих проблем – инфляция.

Индексы потребительских цен на товары и услуги в Республике Беларусь в период с 2014-2016 гг. имели тенденцию к снижению (со 118,1 % в 2014 г. до 111,8 % в 2016 г.),

из них на товары ИПЦ сократился со 114,2 % в 2014 г. до 110,0 % в 2016 г.; на услуги ИПЦ снизился со 135,2 % в 2014 г. до 119,7 % в 2016 г.[1]. Однако темпы прироста цен по-прежнему составляют двузначные величины, что ведет к дальнейшей стагнации спроса на внутреннем рынке при непрекращающемся снижении темпов роста реальной заработной платы.

В последние годы в Беларуси наметилась тенденция, проявляющаяся в уменьшении перечня социально значимых товаров, основой для чего стало постановление Совета Министров от 11 января 2016 г. № 8 «О внесении изменений и дополнений в постановление Совета Министров Республики Беларусь от 17 января 2014 г. №35», цены на которые регулируются государственными органами[2].

В условиях снижения темпов реальной заработной платы большей части населения такая политика могла привести к опережающему росту цен на группы товаров и услуг, в отношении которых ослаблено ценовое регулирование (хлеб, мясо, яйцо куриное, молочные продукты, детское питание и другие продукты).

Однако, как показал проведенный анализ, отмена государственного ценового регулирования на многие социально значимые продовольственные товары не оказалась стимулом для производителей, чтобы увеличивать цены на эту продукцию более высокими темпами, чем раньше.

В условиях значительных темпов инфляции без регулирования цен обойтись нельзя. Для борьбы с инфляцией необходимо применять такие инструменты, которые будут действенны и обеспечат наилучшие результаты. К таким инструментам относятся, прежде всего: поощрение конкурентной борьбы между производителями; демополизация экономики, предполагающая поощрения развития предпринимательства; развитие малого и среднего бизнеса; ограничение прироста денежной массы в обращении [3, с. 27].

Эффективность системы государственного регулирования цен зависит от гибкого сочетания прямых и косвенных форм ценового регулирования.

Список использованной литературы

1 О ценообразовании: Закон Респуб. Беларусь от 10.05.1999 г. № 255-3 (в ред. от 11.06.2014 г. № 192-3) [Электронный ресурс]: // КонсультантПлюс. Беларусь. / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2018.

2 Антимонопольное регулирование. Антимонопольное законодательство Республики Беларусь [Электронный ресурс]. –2017. – URL: [http:// minsk.gov.by](http://minsk.gov.by) (дата обращения: 07.01.2018).

3 Кладницкий, Ю.В. Актуальные вопросы ценообразования в 2016 году / Ю.В. Кладницкий // Директор. – 2016. – № 6. – С. 23-27.

К. М. АНДРОНОВА

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

Науч. рук. **Н. П. Драгун**

канд. экон. наук, доц.

СКИДКИ КАК ИНСТРУМЕНТ УКРЕПЛЕНИЯ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ОАО «САЛЕО-ГОМЕЛЬ»

Скидки – один из самых распространенных инструментов стимулирования продаж. Они позволяют производителю не только удерживать постоянных покупателей, но и привлекать новых. Известно, что покупка предлагаемых товаров и услуг со скидкой является наиболее привлекательной и выгодной. Это и побуждает клиента быстрее ее совершать.

Одной из разновидностей скидок является скидка, предоставляемая производителем за дополнительный объем продаж, которая предлагается покупателям больших количеств товара в рамках одного заказа. Стоит отметить, что для производителя важно определить эффект от предоставления скидок. Величина скидки непосредственно влияет на принятие клиентом решения о покупке. Однако это ведет к потере выручки от продаж. Оба этих эффекта должны быть учтены при предоставлении скидки.

Стоит отметить, что субъекты предпринимательской деятельности самостоятельно определяют порядок предоставления скидок с цен (тарифов) при реализации товаров (работ, услуг) исходя из условий договора. Для упрощения работы с покупателями субъекты предпринимательской деятельности могут разработать и утвердить в организации порядок предоставления скидок на реализуемые товары (работы, услуги). В данном порядке могут определяться конкретные условия, в зависимости от которых предоставляются скидки, и их размеры.

Условиями предоставления скидок, например, могут быть:

- приобретение в совокупности товаров (работ, услуг) на сумму, дающую право на получение скидки;
- приобретение в совокупности товаров (работ, услуг) в количестве, дающем право на получение скидки;
- приобретение товаров (работ, услуг) в предпраздничные и праздничные дни.

Нами было установлено, что в ОАО «САЛЕО-Гомель» имеются значительные запасы готовой продукции, которая не реализуется в планируемый срок. В связи с этим происходит затаривание складов, что увеличивает складские расходы, которые снижают прибыль и сокращают оборачиваемость запасов, оказывающую прямое влияние на денежный поток и рентабельность продаж.

Постоянный покупатель ОАО «Минский завод колесных тягачей» рассчитывает на дополнительную скидку при увеличении объема закупок станочной гидравлики (гидромоторы аксиально-поршневые). Определив минимальный размер партии товара (85 ед.) и отталкиваясь от базовой цены без учета скидок (850 руб.), рассчитаем максимальный размер скидки (в руб. и в процентах), которую предприятие может предоставить потребителю по формуле (1) [1]:

$$MPC = P_{баз} - C - [(P_{баз} - C) \times Q_{\min}] \div Q_3, \quad (1)$$

где MPC – максимальный размер скидки;

$P_{баз}$ – базовая цена без учета скидок;

C – себестоимость единицы продукции;

Q_3 – объем партии, заказанной покупателем.

Расчет скидок за дополнительный объем продаж приведен в таблице 1.

Таблица 1 – Расчет скидок за дополнительный объем продаж

Показатель	Значение
Себестоимость единицы продукции, руб.	650
Цена за единицу продукции (базовая), руб.	850
Прибыль за единицу продукции, руб.	200
Объем поставки без скидки, ед. продукции	85
Условия заявки от покупателя	
Объем поставки, ед. продукции	100
Максимальная скидка за дополнительный объем:	
В рублях	$850 - 650 - [(850 - 650) \times 85] / 100 = 30$
В процентах	$30 / 850 \times 100 = 3,53$

Таким образом, ОАО «САЛЕО-Гомель» готов предоставить ОАО «Минский завод колесных тягачей», который является постоянным покупателем станочной гидравлики, скидку в размере 3% за дополнительный объем закупок (с 85 до 100 ед.).

Расчет экономического эффекта за счет предоставления скидок за дополнительный объем продаж представлен в таблице 2.

Таблица 2 – Расчет экономического эффекта за счет предоставления скидок за дополнительный объем продаж

Показатель	Без скидки	Со скидкой	Отклонение
Выручка от реализации продукции, тыс. руб.	25745	25757,495	12,495
Готовая продукция и товары, тыс. руб.	949	939,25	- 9,75
Средние запасы, тыс. руб.	3326,5	3321,6	- 4,9
Коэффициент оборачиваемости производственных запасов	7,739	7,755	0,016
Продолжительность оборота производственных запасов, дней	46,52	46,42	- 0,1
Сумма условно высвобожденных средств, тыс. руб.		7,15	

Таким образом, за счет предоставления скидки в размере 3 % ОАО «Минский завод колесных тягачей» за дополнительный объем закупок (с 85 до 100 ед.), коэффициент оборачиваемости производственных запасов увеличится на 0,016, продолжительность оборота производственных запасов в днях сократится на 0,1. Сумма условно высвобожденных средств составит 7,15 тыс. руб. Увеличение коэффициента оборачиваемости производственных запасов и снижение продолжительности их оборота существенно повышают деловую активность ОАО «САЛЕО-Гомель».

Стоит отметить, что за счет сокращения продолжительности оборота запасов, увеличения коэффициента оборачиваемости запасов происходит условное высвобождение денежных средств из оборота. В связи с чем, у предприятия нет необходимости в привлечении заемных средств.

Список использованной литературы

1 Вахрушина, Н. Как определить размер скидок и оценить их эффективности // Финансовый директор [Электронный ресурс] – 2016. – URL.: <https://fd.ru> (дата обращения: 29.01.2018).

О. А. БАЛАЦУН

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

Науч. рук. **Т. И. Иванова**

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПОДОХОДНОГО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ИНДИВИДУАЛЬНЫХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

Одним из важнейших направлений государственной политики Республики Беларусь является создание благоприятного экономического климата для предпринимательства во всех его организационно-правовых формах. Как подчеркнуто в программе социально-экономического развития Республики Беларусь на 2016-2020 годы, «именно этот 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» [1]. Предприниматели являются самой активной частью нашего общества. В Республике Беларусь предпринимательский сектор сформировался уже

относительно давно, и постепенно начал занимать прочное место в экономической системе страны, о чем свидетельствуют данные рисунка 1.

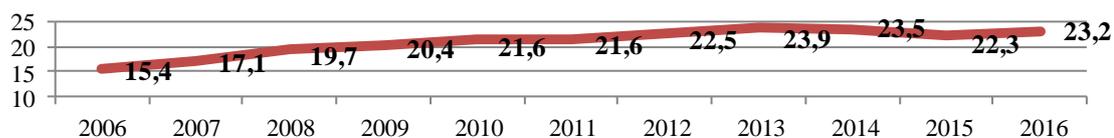


Рисунок 1 – Динамика доли занятого населения в малом предпринимательстве в общем количестве занятых в экономике в Республике Беларусь за 2006-2016 гг., %

Доля занятого населения в малом предпринимательстве в общем количестве занятых в экономике имеет тенденцию к росту. В 2016 году она составила 23,2 % и увеличилась в 1,5 раза по сравнению с 2006 годом [2]. По информации Министерства по налогам и сборам Республики Беларусь в стране на 01 января 2017 года зарегистрировано 235,9 тысяч индивидуальных предпринимателей. По сравнению с 2004 годом их численность увеличилась на 47,1 тыс. человек (или на 24,9 %) [3], что самым непосредственным образом отразилось на макроэкономических показателях. О положительных тенденциях в социально-экономическом развитии Республики Беларусь свидетельствуют данные исследований Всемирного банка. Так, по условиям ведения бизнеса наша страна поднялась с 50 в 2016 году на 37 место в 2017 году. Тем не менее, как отмечено в данном рейтинге, по критерию «Налогообложение» Республика Беларусь остается пока на 99 месте и за последние годы ухудшила позицию по данному показателю, что негативно сказывается на предпринимательской активности субъектов хозяйствования и, в конечном итоге, снижает значимость предпринимательского сектора в налоговых поступлениях бюджета [4]. При росте количества индивидуальных предпринимателей их вклад в налоговые поступления не имеет аналогичной динамики, что свидетельствует о том, что бизнес развивается не в полной мере. К сдерживающим факторам деловой активности, как отмечается многими исследователями данной проблемы, относится высокий уровень налоговой нагрузки на малый бизнес, поскольку высокие налоговые ставки ослабляют частнопредпринимательскую инициативу, что, в свою очередь, приводит к уменьшению налоговых поступлений в бюджет.

Таблица 1 – Динамика удельного веса налоговых поступлений от индивидуальных предпринимателей в общем объеме налоговых поступлений Республике Беларусь за 2010-2016 гг.

В миллионах рублей

Показатель	Годы						
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Налоговые доходы	4487,47	7344,59	13801,28	16492,2	18901,68	22276,7	23852,2
Сумма налоговых поступлений от ИП	83,8	121,7	225,5	311,0	375,1	421,3	429,9
Удельный вес поступлений от ИП в общем объеме налоговых поступлений, %	1,9	1,7	1,6	1,9	2,0	1,9	1,8

Одной из трех применяемых систем налогообложения индивидуальных предпринимателей в Республике Беларусь является общая система, предусматривающая уплату подоходного налога, который при правильном его применении, как показывает опыт развитых в экономическом отношении стран, может стать существенным источником поступлений в бюджет. В контексте налогообложения индивидуальных предпринимателей фискальный потенциал данного налога реализован не в полной мере.

Основной причиной низкой фискальной отдачи общеустановленной системы налогообложения является уплата, помимо подоходного налога, довольно-таки большого количества других налогов, таких как НДС, акцизы, экологический, земельный, налог на недвижимость и др. Это влечет увеличение налоговой нагрузки, административных издержек, увеличивает риск совершения ошибок в расчетах и налоговых санкций, предусмотренных за данные нарушения.

В странах, которые сумели достичь высокого уровня экономического развития, налогообложение предпринимателей сводится только к уплате подоходного налога. При этом на долю валового внутреннего продукта, произведенного субъектами малого и среднего предпринимательства, приходится до 60-70 %. В нашей республике данный показатель составляет около 20 % [2]. Поэтому для дальнейшего совершенствования общего порядка налогообложения предпринимателей, было бы целесообразным рассмотреть возможность уплаты только подоходного налога с освобождением от уплаты других налогов.

Общий порядок налогообложения для малых форм предпринимательской деятельности в целом максимально приближен к системе налогообложения организаций, что при укрупнении в значительной степени упрощает их переход в юридическое лицо в части налогообложения. Однако налоговая нагрузка при общем режиме налогообложения индивидуальных предпринимателей значительно выше, чем при использовании особых режимов в виде единого налога и налога при УСН. Следовательно, общий налоговый режим для индивидуальных предпринимателей представляется целесообразным реформировать.

Наиболее оптимальной, на наш взгляд, является система налогообложения индивидуальных предпринимателей, предусматривающая:

- уплату только подоходного налога;
- установление стандартной ставки 13 % в первые три года деятельности предпринимателей;
- уменьшение налоговой базы за счет вычета расходов, понесенных индивидуальным предпринимателем на обновление, модернизацию собственного производства, что в дальнейшем укрепит материальную базу и создаст предпосылки для расширения бизнеса и увеличения деловой активности населения.

Таким образом, данные нововведения могут значительно активизировать деловой потенциал бизнесменов, что будет способствовать формированию развитой конкурентной среды, внедрению новых производственных и управленческих технологий, развитию инновационной деятельности, созданию новых рабочих мест, насыщению рынка товарами и услугами, увеличению налоговых поступлений в бюджет государства, повышению благосостояния и общего уровня жизни населения.

Список использованной литературы

1 Программы социально-экономического развития Республики Беларусь на 2016-2020 гг. [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: <http://www.government.by> (дата обращения: 18.12.2017).

2 Малое и среднее предпринимательство в Республике Беларусь [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: <http://www.belstat.gov.by> (дата обращения: 20.12.2017).

3 О формировании доходов бюджета, контролируемых налоговыми органами, индивидуальными предпринимателями в 2016 году [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: <http://www.nalog.gov.by> (дата обращения: 20.12.2017).

4 Беларусь. Международные рейтинги [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: <http://mfa.gov.by> (дата обращения: 20.12.2017).

А. А. БАРАНОВСКАЯ, А. А. КУКСИНА
(г. Минск, Белорусский национальный технический университет)
Науч. рук. **О. С. Голубова,**
канд. экон. наук, доц.

АНАЛИЗ СМЕТНОЙ И ПЛАНОВОЙ СТОИМОСТИ СТРОИТЕЛЬСТВА ЖИЛЫХ ДОМОВ

Стоимость строительства имеет сложный многоэтапный порядок формирования, базирующийся на использовании системы сметных нормативов. На первом этапе стоимость строительства формируется проектными организациями и не учитывает особенностей практической деятельности конкретных строительных организаций. При участии в подрядных торгах для заключения договоров строительного подряда подрядные строительные организации анализируют сметную стоимость и рассчитывают плановую цену предложения. Целью данной работы был сравнительный анализ структуры стоимости двух многоэтажных жилых домов, отличающихся конструктивной схемой строительства. В качестве информационной базы была использована проектно-сметная документация на строительство двух жилых домов по нормативам расхода ресурсов (НРР-2012) в текущих ценах на февраль 2017 г.

Первый объект (жилой дом №1) – здание, представленное одним температурным блоком, в состав которого входят две секции разной этажности (14 и 16 этажей). Общее количество квартир – 140. Конструктивная схема представлена поперечными несущими стенами из блоков стен подвалов.

Жилой дом № 2 имеет в плане прямоугольную форму с размерами в осях 127,6 м на 21,3 м. Дом запроектирован 6-ти секционный, 10-ти этажный на 198 квартир. Каркас выполнен из монолитных железобетонных колонн квадратного сечения и монолитных железобетонных безбалочных перекрытий с заполнением из мелкоштучных материалов.

Анализ структуры стоимости строительства позволяет подрядным организациям при формировании цены предложения на подрядных торгах быстро выделить основные капиталоемкие виды затрат, определять для них пути снижения, формировать плановую стоимость строительства и рассчитывать плановую прибыль от реализации проекта.

Плановая стоимость двух жилых домов была рассчитана на основании сметной стоимости, с учетом плановых цен на материалы, предлагаемых поставщиками в регионе строительства, транспортно-заготовительных расходов, рассчитанных исходя из местонахождения поставщиков, заработной платы рабочих, выплачиваемой в организации и плановых затрат на эксплуатацию строительных машин и механизмов. Все статьи прямых затрат благодаря тщательному анализу поставщиков и организации труда, позволили снизить прямые затраты. Однако, значения общехозяйственных и общепроизводственных расходов строительной организации, значительно выше сумм, предусмотренных в сметной документации, и вся экономия, достигнутая при тщательном планировании прямых затрат, «съедается». На рисунке 1 показана структура стоимости 1 м² общей площади по двум жилым домам. График затрат отображает рост плановых затрат, по отношению к сметным значениям. Еще один вывод, который можно сделать из расчетов стоимости строительства 1 м² общей площади, это то, что здание с монолитным каркасом в полтора раза дороже, чем здание, выполненное из сборных блоков.

На рисунке 2 наглядно показаны значения отклонений стоимости по каждой статье, наглядно демонстрирующие, что вся экономия, достигнутая на экономии прямых затрат, не покрывает перерасхода средств на общехозяйственные и общепроизводственные расходы и плановая прибыль ниже чем сметная на 7,5-8 %.

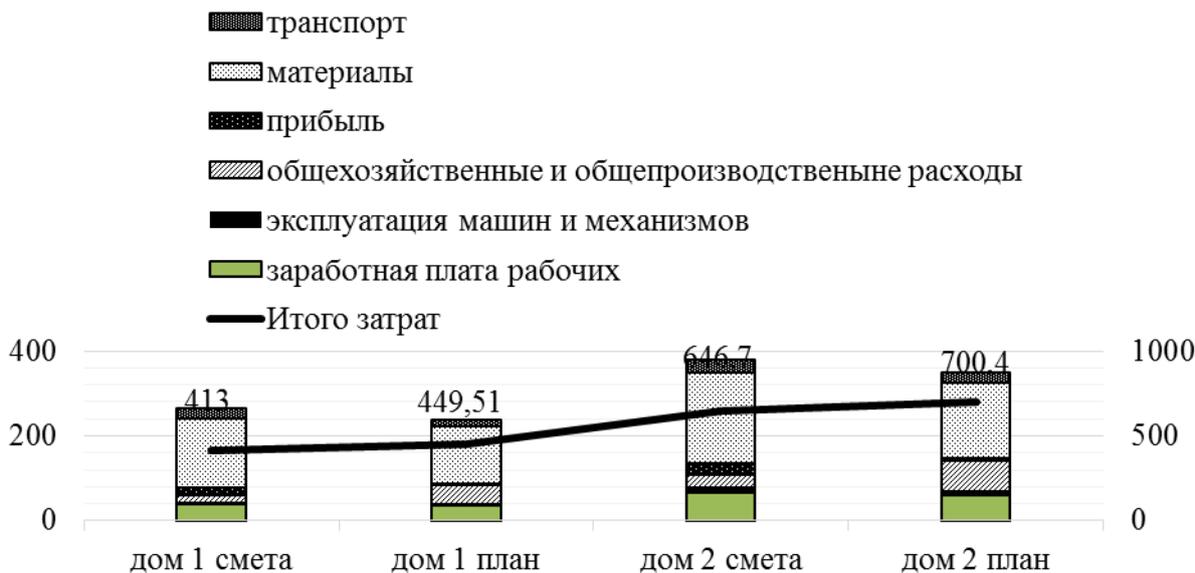


Рисунок 1 – Структура стоимости строительства двух жилых домов по сметной документации и по плановым данным строительной организации в расчете на 1 м² в ценах февраля 2018 года

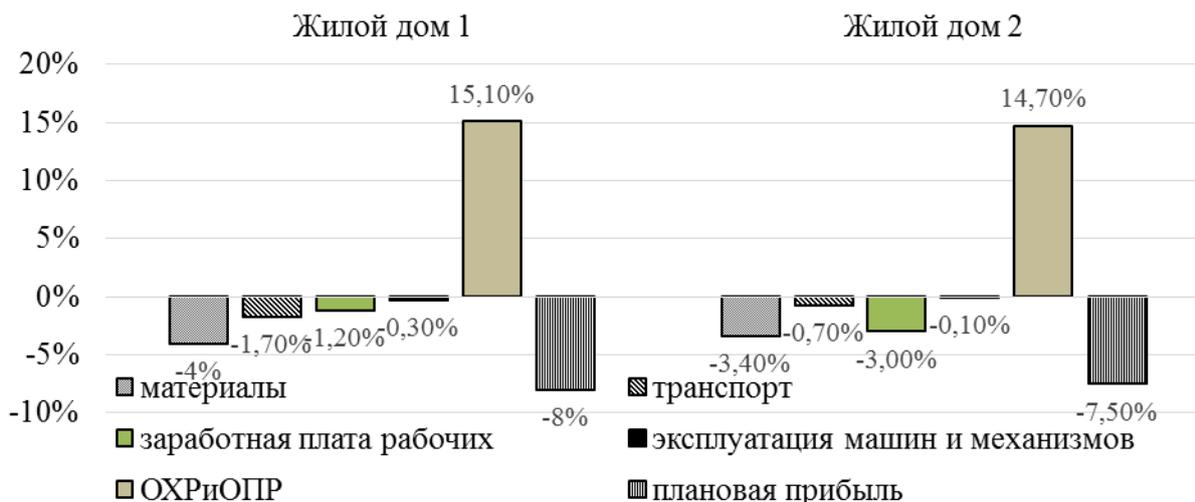


Рисунок 2 – Процент отклонений плановой стоимости строительства от сметной

Проведенный анализ позволяет сделать несколько выводов. Во-первых, формируя предложения на подрядные торги организациям нужно очень тщательно подходить к анализу затрат, потому что сметные значения стоимости отображают усреднённые нормативами значения каждой составляющей стоимости строительства. Учет затрат, складывающихся в организации, позволяет планировать стоимость, не допуская заключения договоров на условиях, не покрывающих затрат организации. Во-вторых, в долгосрочном периоде организации, на базе данных которой выполнялись расчеты, для повышения уровня прибыльности необходимо снижать общепроизводственные и общехозяйственные расходы, оптимизируя свои административно-хозяйственные траты. В третьих, конструктивные схемы зданий оказывают большое влияние на стоимость строительства. И хотя уровень прибыли в стоимости строительства монолитных зданий

для подрядной организации выше, стоимость строительства таких зданий для потребителя в полтора раза выше, чем строительство здания из сборных блоков.

М. Н. БАСАЛАЙ

(г. Брест, Брестский государственный технический университет)

Науч. рук. **И. М. Лазарчук**

СУЩНОСТЬ КРИПТОВАЛЮТЫ, ЕЁ ЗНАЧЕНИЕ НА МИРОВОМ ФИНАНСОВО-КРЕДИТНОМ РЫНКЕ, ТЕКУЩЕЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ (НА ПРИМЕРЕ БИТКОИНА)

Одной из новаций последнего времени стало появление особого вида валют, который получил название «криптовалюта». *Криптовалюта* – виртуальная валюта в цифровом формате, защищенная при помощи криптографии – метода шифрования информации для обеспечения конфиденциальности и целостности данных [1].

Эмиссию криптовалюты и транзакции не контролирует единственный сервер, принадлежащий банку или организации. Распределение и движение валюты контролируется при помощи «Blockchain» – цепочки из блоков операций, информация о которых хранится на множестве серверов.

На сегодняшний день в мире существует более 500 видов криптовалют. Тем не менее, наибольшее распространение получили лишь Bitcoin и Litecoin. Bitcoin – электронные деньги, которые не имеют гарантированного обеспечения [1].

Алгоритм биткоина устроен так, что его количество ограничено и составляет двадцать один миллион единиц. После эмиссии последней «монеты» их выпуск остановится. Эта дефляционная денежная модель предполагает постоянно растущий курс криптовалюты по отношению к традиционным деньгам.

Среди преимуществ биткоина можно отметить следующие: полная анонимность владельца; отсутствие комиссий в биткоин-переводах; биткоин не привязан к какой-либо определенной стране, т.е. свободен от всех законов, запретов и правил; его использование ни в одной из стран не является нарушением закона; ограниченное количество, что защищает биткоин от инфляции [2].

Впервые о биткоинах стало известно в 2008 году. Его создателем является Сатоши Накамото (псевдоним), что в переводе с японского языка означает «ясно мыслящий внутри системы». В октябре 2008 была зафиксирована первая транзакция, а 5 октября 2009 года биткоин получает первый курс по отношению к традиционным валютам: New Liberty Standard установили курс 1 доллар за 1309,03 BTC, то есть за более чем тысячу биткоинов давали всего доллар. За период с 2008 по 2017 годы курс биткоина показывал нестабильность: наряду с резкими взлетами курса отмечались сильные падения.

Рассмотрим динамику курса биткоина с 1 января по 15 декабря 2017 года, которая представлена в таблице 1.

Таблица 1 – Курс биткоина в 2017 году

Период	01.01.2017	01.02.2017	01.03.2017	01.04.2017	01.05.2017
1	2	3	4	5	6
Биткоин, 1 BTC, долл. США	999,0	983,7	1 232,8	1 093,2	1 560,0
Темп роста, %	100	98,47	125,32	88,68	142,70
Период	01.06.2017	01.07.2017	01.08.2017	01.09.2017	01.10.2017

Окончание таблицы 1

1	2	3	4	5	6
Биткоин, 1 BTC, долл. США	2 311,6	2 445,0	2 731,2	4 534,4	4 404,3
Темп роста, %	148,18	105,77	111,71	166,02	97,13
Период	01.11.2017	01.12.2017	05.12.2017	10.12.2017	15.12.2017
Биткоин, 1 BTC, долл. США	6 727,3	10 869,0	11 595,0	14 997,0	17 522,0
Темп роста, %	152,74	161,57	106,68	129,34	116,84

Примечание: источник [3].

График изменения курса биткоина по отношению к доллару за 2017 год представлен на рисунке 1 [3].

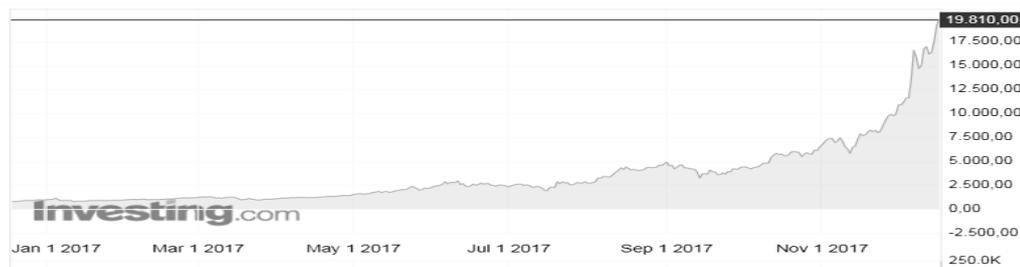


Рисунок 1 – Изменение курса биткоина к доллару за 2017 год

Как видно из таблицы и графика, курс биткоина на 1 февраля 2017 года незначительно снизился по сравнению с предыдущим месяцем (на 1,53 %). Несмотря на рост в марте на 25,32 %, что соответствует увеличению курса на 249,1 долл. США за 1 биткоин в абсолютном выражении, в следующем месяце опять последовало его снижение на 11,32 %. С мая по сентябрь курс биткоина продолжает увеличиваться, причем наибольший рост отмечался по состоянию на 1 мая 2017 года, 1 июня и 1 сентября, когда темпы роста составили 142,70 %, 148,18 % и 166,02 % соответственно. В сентябре опять наблюдается небольшое снижение курса на 2,87 %, а затем наблюдается его стремительный рост. Так, 1 ноября курс биткоина увеличился по сравнению с предыдущим месяцем на 2 323 долл. США, то есть на 52,74 %, а 1 декабря – на 4 141,7 долл. США, что составило 61,57 %. В целом, с октября по декабрь курс биткоина увеличился почти на 6 500 долл. США.

Определим средний темп динамики курса с 1 января по 1 декабря 2017 года:

$$T_{\text{ср}} = \sqrt[11]{(0,9847 * 1,2532 * 0,8868 * 1,4270 * 1,4818 * 1,0577 * 1,1171 * 1,6602 * 0,9713 * 1,5274 * 1,6157)} = 124,23 \%$$

Вычисленный темп динамики свидетельствует о том, что в 2017 году курс биткоина в среднем каждый месяц увеличивался на 24,23%.

Сегодня в Беларуси обсуждается вопрос о введении в оборот талера – первой белорусской национальной криптовалюты. Согласно алгоритму, количество Талеров не превысит 23,3 миллиона единиц. Новые виртуальные монеты появляются в результате «майнинга». Талер не будет зависеть от состояния финансовой системы, и, даже если все банки мира массово обанкротятся, деньги по-прежнему будут доступны [4].

Таким образом, криптовалюты являются новым этапом в развитии электронных денег, которые в состоянии удовлетворить современные возрастающие требования, предъявляемые к операциям с использованием электронных денег.

Список использованной литературы

- 1 Криптовалюта [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: <http://denzhata.info> (дата обращения: 27.11.2017).
- 2 Биткоин [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: <http://fsm.su> (дата обращения: 27.11.2017).
- 3 Курс биткоина [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: <https://ru.investing.com> (дата обращения: 17.12.2017).
- 4 Талер – первая белорусская криптовалюта [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: <http://taler.site> (дата обращения: 16.12.2017).

А. В. БОГДАНОВИЧ, Ю. В. ПЕТРУШКЕВИЧ

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

Науч. рук. **М. Н. Андриянчикова,**

канд. экон. наук, доц.

ФУНДАМЕНТАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ РАЗВИТИЯ ФИНАНСОВО-КРЕДИТНЫХ ОТНОШЕНИЙ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

В основе развития финансово-кредитных отношений лежит банковская система. Национальная банковская система Беларуси является динамично и эффективно развивающимся сектором экономики, которая формируется в соответствии с задачами социально-экономического развития и учетом международных стандартов и правил.

Банковская система – одна из важнейших и неотъемлемых структур рыночной экономики. Банковская система Республики Беларусь является двухуровневой и состоит из Национального Банка Республики Беларусь и иных банков, в том числе банков с участием иностранного капитала и дочерних банков иностранных банков, зарегистрированных в установленном порядке на территории Республики Беларусь.

Первым ее уровнем является Национальный банк – центральный банк Республики Беларусь. Вторым уровнем составляют коммерческие банки и другие финансово-кредитные учреждения, осуществляющие отдельные банковские операции. Существование двухуровневой банковской структуры позволяет центральному банку посредством экономических методов регулировать деятельность банков второго уровня и воздействовать на процесс общественного воспроизводства. Центральный банк управляет деятельностью банковских учреждений в рамках регулирования и контролирует функционирование рынка банковских услуг.

Правовые основы функционирования банковской системы заложены в Банковском кодексе Республики Беларусь и нормативно-правовых актах Национального банка. Данное законодательство устанавливает принципы банковской деятельности, правовое положение субъектов банковских правоотношений, регулирует отношения между ними, а также определяет порядок создания, деятельности, реорганизации и ликвидации банков (небанковских кредитно-финансовых организаций).

По состоянию на 01.01.2016 банковский сектор Республики Беларусь включал 32 действующих банков и 138 филиалов. Доминирующие позиции в нем по-прежнему занимали банки государственной формы собственности [1].

Основной проблемой современной банковской системы является напряженное финансовое состояние значительного числа предприятий реального сектора экономики, обуславливающее высокие кредитные риски банков и ограничивающее возможности роста их ресурсной базы, а также снижение ставки процента по кредитам и увеличение объемов кредитования (рисунок 1).

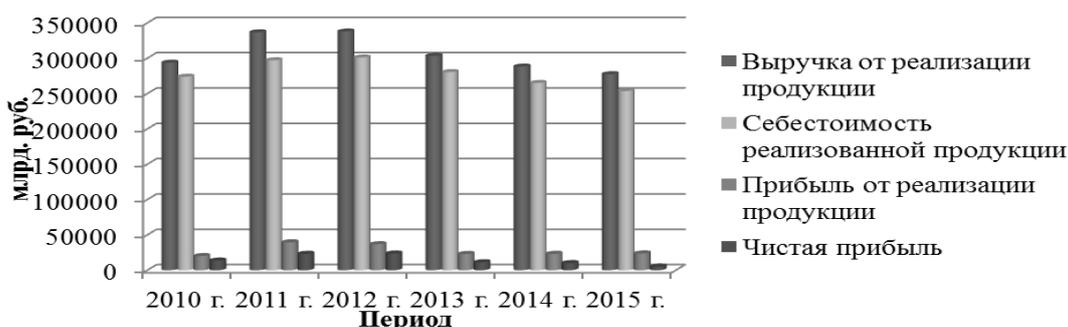


Рисунок 1 – Финансовые результаты деятельности промышленных предприятий Республики Беларусь за 2010–2015 гг. [2]

В основе проблем кредитоспособности субъектов хозяйствования лежит:

- низкая эффективность общественного производства вследствие его невысокого технологического уровня, характеризующегося, в частности, значительным износом активной части основных фондов;
- высокая материало- и энергоемкость производства, сильная зависимость его от конъюнктуры цен на импортируемые топливно-энергетические и сырьевые ресурсы, что негативно отражается на состоянии платежного баланса страны;
- ограниченность инвестиционных ресурсов для обновления основных фондов;
- недостаточная инновационная активность, отсутствие механизма трансферта новых знаний и технологий из-за рубежа, в том числе путем привлечения иностранных инвестиций.

К числу других факторов, сдерживающих развитие банковского сектора, относят:

- незначительную долю частного сектора в уставных фондах банков, что ограничивает их инвестиционную привлекательность, снижает уровень конкуренции и эффективность использования рыночных механизмов в организации деятельности банковской системы, уровень ее интеграционных возможностей;
- высокие риски кредитования, связанные с недостаточно устойчивым финансовым положением кредитополучателей некоторых секторов экономики, в рамках их финансирования в соответствии с рядом решений, принимаемых государственными органами управления;
- недостаточное развитие финансовых институтов долгосрочных накоплений;
- неразвитость рынка корпоративных ценных бумаг и производных финансовых инструментов, что сдерживает как привлечение инвестиций в банковскую систему, так и обуславливает недостаточное развитие инструментов управления ликвидностью банков.

В итоге можно сделать краткий вывод о том, что в РБ двухуровневая банковская система (национальный банк РБ и кредитные организации, а также филиалы и представительства иностранных банков). Эта система выполняет такие задачи, как: защита и обеспечение устойчивости белорусского рубля, в том числе его покупательной способности по отношению к иностранным валютам; развитие и укрепление банковской системы Республики Беларусь, поддержание её стабильности; обеспечение эффективного, надёжного и безопасного функционирования платёжной системы.

Список использованной литературы

- 1 Банки Беларуси [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: <https://select.by> (дата обращения: 16.11.17).
- 2 Республика Беларусь: стат. ежегодник, 2016 / редкол.: И.В. Медведева [и др.]. – Мн.: Нац. стат. к-т Респуб. Беларусь, 2016. – 518 с.

Н. А. БРЮХАНОВА

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

Науч. рук. **Т. Е. Попова**

НАЛОГОВАЯ СИСТЕМА КАК ИНСТРУМЕНТ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ

Сущность механизма налогового регулирования заключается, с одной стороны, в том, что он представляет собой специфическую форму общественных отношений, возникающих между налогоплательщиками и государством в процессе перераспределения национального дохода, а с другой стороны, в том, что он является методом косвенного воздействия государства на экономику, политику, социальную сферу посредством налогового законодательства, налогового планирования, налоговой системы. Варьируя объемом совокупного изъятия доходов юридических и физических лиц, государство обеспечивает финансовыми ресурсами общегосударственные потребности и регулирует пропорции развития национальной экономики.

По данным Белстата, валовой внутренний продукт Республики Беларусь в январе-июне 2017 года составил 47 288,8 млн. руб. в текущих ценах с темпом роста по сравнению с январем-июнем 2016 года 101,0% в сопоставимых ценах.

По итогам I полугодия 2017 года доходы консолидированного бюджета составили 14 649,4 млн. руб. и увеличились по сравнению с I полугодием 2016 года на 8,8% в номинальном выражении (в реальном выражении – увеличились на 1,7%). Отношение доходов консолидированного бюджета к ВВП составило 31,0%, а в I полугодии 2016 года – 30,5%. Основная доля доходов консолидированного бюджета (84,0%) формируется за счет налоговых поступлений (рисунок 1).

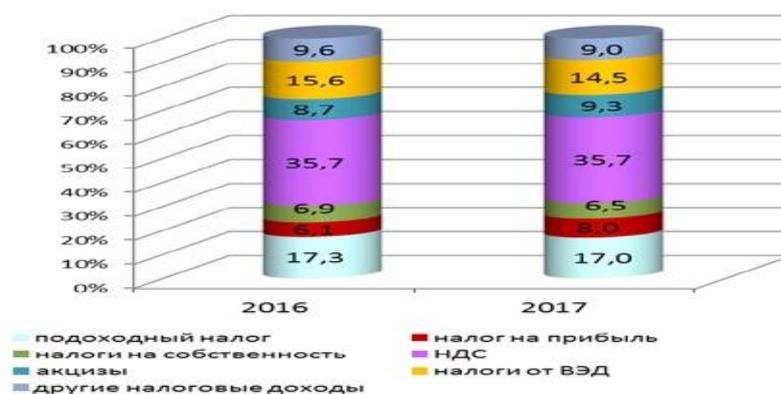


Рисунок 1 – Структура налоговых доходов консолидированного бюджета Республики Беларусь за январь-июнь 2016-2017 гг. [1]

При переходе к рыночным отношениям можно выделить следующие направления налогового регулирования экономики:

– налоги становятся основным источником доходов государственного бюджета, и от полноты их сбора зависит финансирование общегосударственных расходов. Государство ищет компромисс между потребностями увеличения поступлений средств в бюджет и возможностями их удовлетворения;

– посредством налогов регулируется хозяйственная инициатива предприятий, стимулируется развитие приоритетных производств и сфер деятельности, включая

внешнеэкономическую. Важно, чтобы налог не только сохранял накопленные производителем капиталы, но и оставлял источники для их пополнения, поощрял инвестиции;

– через налоги стимулируется инвестиционная деятельность предприятий. Уменьшением налогооблагаемой прибыли на величину фактически произведенных расходов на финансирование капитальных вложений и предоставлением инвестиционного налогового кредита, государство поощряет развитие производственной базы, строительство жилья, объектов здравоохранения, культуры, образования, бытового обслуживания;

– налоговая система обеспечивает выполнение государством перераспределительной функции посредством направления аккумулированных в бюджете налогов на финансирование важнейших государственных программ и поддержку отдельных отраслей экономики;

– налоговое регулирование позволяет повышать уровень занятости населения путем снижения налоговых ставок для предприятий, организующих новые рабочие места, использующих труд инвалидов и пенсионеров;

– налоги способствуют структурной перестройке экономики, развитию малого и среднего бизнеса.

Результативность налогового регулирования производства зависит от обоснованности экономической политики, реализуемой государством.

Механизм налогового регулирования опирается на законодательную базу и включает в себя ряд элементов, позволяющих направлять предпринимательскую инициативу предприятий в нужное русло, обеспечивая тем самым стабильность и рост поступлений доходов в государственный бюджет. Сложность его создания заключается в том, что необоснованные решения могут привести к непоправимым последствиям, когда начинается разрушаться налогооблагаемая база, когда оказывается, что, по образному выражению, «налог убил налогом».

Первоочередными мерами в этой ситуации являются:

– отмена так называемых «оборотных налогов», занимающих существенную долю в общем уровне налоговой нагрузки;

– серьёзная научно-обоснованная реформа в области социальных платежей и налогообложения фонда заработной платы.

Переход на систему социального страхования, основанного на актуальных расчётах рисков утраты трудоспособности, снижения общей ставки социального налога (системы социальных платежей) до 26 % позволяет решать одновременно несколько проблем: сократить общий уровень налогообложения, уменьшить себестоимость продукции, обеспечить реальный подход к системе социальной защиты населения.

От системы социальных платежей неотделимо и реформирование подоходного налогообложения. В тоже время реформирование подоходного налога предусматривающее увеличение доходов граждан, даст возможность, во-первых, снизить бюджетную нагрузку, во-вторых, вовлечь доходы населения в реальный сектор экономики. Немаловажным является предоставление выбора приоритетов в предоставлении налоговых льгот и вычетов с целью стимулирования инвестиционной и профессиональной деятельности граждан.

Список использованной литературы

1 Аналитическое обозрение «О состоянии государственных финансов Республики Беларусь за январь-июнь 2017 года» [Электронный ресурс] / Мин-во фин-в Респуб. Беларусь. – Минск, 2017. – Режим доступа: <http://www.minfin.gov.by> (дата обращения: 12.12.2017).

В. Д. ГРИГОРЬЕВ

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

Науч. рук. **А. Л. Шевцова,**

канд. полит. наук, доц.

ВОЗДЕЙСТВИЕ ПРЯМЫХ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ НА СОСТОЯНИЕ ЭКОНОМИКИ СТРАНЫ-РЕЦИПИЕНТА

На современном этапе развития мировой экономики особое положение занимают иностранные инвестиции. Они являются важной частью открытой и эффективно функционирующей экономической системы и одним из главных инструментов развития для многих стран мира.

Прямые иностранные инвестиции (ПИИ) являются формой зарубежных инвестиций, осуществляемых на долгосрочной основе резидентом одной страны в предприятие другой страны. Прямой инвестор наделяется правом контролировать деятельность компании и участвовать в управлении ею на территории иной страны.

С точки зрения национальных интересов и приоритетов экономического развития наиболее важными являются именно прямые инвестиции. Также можно выделить три основных преимущества прямых иностранных инвестиций перед другими формами движения капитала – портфельными инвестициями и прочими инвестициями (кредитами, займами, производными финансовыми инструментами).

Во-первых, прямые иностранные инвестиции носят долгосрочный характер и, как правило, направлены на развитие реального сектора экономики. Учитывая тот факт, что ПИИ подразумевают наличие контроля над предприятием и часто связаны с владением основными средствами предприятия (здания, сооружения, оборудование и др.), прямые инвестиции намного сложнее вывести из страны или быстро распродать. Таким образом, прямые инвесторы заинтересованы в долгосрочном ведении своего международного бизнеса и менее подвержены выводу активов в случае резкого ухудшения состояния экономики в принимающей стране.

Во-вторых, иностранные инвестиции не ложатся бременем на государственный бюджет и не приводят к увеличению долговой нагрузки на экономику. В случае банкротства компании инвестор теряет вложенные инвестиции.

В-третьих, процесс осуществления ПИИ предполагает перемещение не только финансовых ресурсов через границу, но и других активов. В их число, прежде всего, включаются: технологии, оборудование, производственный и управленческий опыт, обучение и повышение квалификации работников, доступ к налаженной сети поставок сырья и ресурсов, а также к международной сети продаж материнских компаний, товарные знаки, патенты, ноу-хау, бренды, рекламные сети и продукция.

ПИИ непосредственно воздействуют на такие важные сферы экономики страны-реципиента, как внутренняя инвестиционная деятельность, экономический рост, экспортно-импортная деятельность, производительность, государственный бюджет, научно-технический прогресс и технологическое развитие и др.

Прежде всего, прямые инвестиции восполняют нехватку инвестиционных ресурсов, дополняют внутренние инвестиционные источники.

Привлечение прямых иностранных инвестиций обеспечивает рост экономики. Это достигается за счет того, что приток ПИИ способствует наращиванию внутренних инвестиций, что ведет к росту ВВП страны.

Зачастую организации с иностранным капиталом более производительны по сравнению с местными фирмами. За счет использования новых и более прогрессивных технологий организации с иностранными инвестициями способны повысить как общую производительность, так и производительность отдельных факторов производства.

Стоит отметить, что воздействие иностранных инвестиций может носить не только позитивный, но и негативный характер. Приток капитала в форме прямых иностранных инвестиций может привести к сокращению рабочих мест, в случае, когда он выступает заменителем рабочей силы. «Эффект замещения» рабочей силы может происходить, например, в результате использования иностранными инвесторами в процессе производства высокотехнологичного оборудования, обслуживание которого не требует большого числа работников. Еще одним примером негативного воздействия ПИИ может стать ухудшение состояния окружающей среды в результате перевода в страну «грязных» производств и интенсивной эксплуатации местных ресурсов. Действия иностранных инвесторов могут включать в себя перенос на территории принимающей страны экологически вредных производств. Чем больше существующий разрыв между экологическими стандартами, масштабом природоохранной деятельности, характерными для страны – экспортера капитала, с одной стороны, и страны-реципиента – с другой стороны, тем больше возрастает подобная опасность.

Несмотря на имеющиеся негативные факторы воздействия ПИИ на экономику страны-реципиента, многие страны, особенно развивающиеся и с переходной экономикой, какой непосредственно является экономика Республики Беларусь, не могут обойтись без иностранных инвестиций. Стоит подчеркнуть, что в последние годы наблюдается отток иностранных инвестиций из экономики Республики Беларусь, о чем свидетельствует динамика объема иностранных инвестиций, поступивших в реальный сектор экономики Республики Беларусь в 2011–2016 гг.

Таблица 1 – Динамика объема иностранных инвестиций, поступивших в реальный сектор экономики Республики Беларусь в 2011–2016 гг.

Год	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Объем иностранных инвестиций, млн. долларов США	18876,6	14329,8	14974,3	15084,4	11344,2	8559,8

Примечание: источник [1].

Объем непосредственно прямых иностранных инвестиций также существенно снизился: с 13 248,0 млн. долл. США в 2011 году до 6 928,6 млн. долл. США в 2016 году.

Прямые инвестиции – наиболее вероятный путь участия стран в международном разделении труда. Это подталкивает принимающие государства к необходимости поиска компромисса, чтобы усилить возможные позитивные эффекты и минимизировать отрицательные эффекты иностранных инвестиций на развитие принимающей экономики. Таким образом, положительные и отрицательные эффекты от прямых иностранных инвестиций могут противоречить друг другу, что свидетельствует о политическом характере феномена ПИИ. Окончательный эффект определяется политикой, проводимой органами власти и управления на уровне государства и его регионов в отношении иностранных инвестиций.

Список использованной литературы

1 Иностранные инвестиции в Республику Беларусь [Электронный ресурс] // Нац. стат. ком-т Респуб. Беларусь [Электронный ресурс]. – 2018. – URL: <http://www.belstat.gov.by> (дата обращения: 01.02.2018).

Н. М. ДЕНИСКО

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

Науч. рук. **Т. Е. Попова**

ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ НЕДОСТАТКОВ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Основной формой доходов государства в современных условиях являются налоги. Налоговый механизм используется государством для экономического воздействия на производство, его динамику и структуру, развитие научно-технического прогресса. Мероприятия, которые предусмотрены бюджетами требуют бесперебойного финансирования и постоянного пополнения финансовых ресурсов на республиканском уровне. Это достигается преимущественно за счет уплаты физическими и юридическими лицами налогов и иных обязательных платежей.

Существующая в Республике Беларусь налоговая система в силу различных факторов имеет значительные недостатки, поэтому совершенствование налогового регулирования позволит устойчиво и эффективно решить проблемы развития экономики республики [1]. Порой нечеткость и противоречивость некоторых статей законов, инструкций не дают убежденности плательщику в верности совершаемых им действий, а налоговые органы вольны их трактовать в пользу бюджета. Систематическое исчисление налоговой базы и как следствие, налогов представляет некоторые трудности для налогоплательщиков. Частые затруднения возникают, например, при определении НДС, в налоговой базе которого включена себестоимость продукции, что может создать криминальный факт, связанный с уклонением от уплаты налогов.

Чтобы упростить налоговую систему и увеличить стабильность законодательства требуется навести порядок в системе как законодательных, так и подзаконных нормативных актов, которые регулируют налоговые вопросы. Надлежит право на толкование актов, связанных с налоговыми вопросами, предоставить принимающим их органам.

Важное значение в налоговой политике имеет стабильность налогового законодательства. Недопустимо вносить частые изменения. Вследствие этого нарушается главное требование, без которого невозможно бесперебойное функционирование налогового механизма – устойчивость и предсказуемость налогового законодательства в части налогообложения юридических и физических лиц. В итоге, нестабильность налогового законодательства отталкивает отечественных и иностранных инвесторов. Из-за высоких рисков потери притоков инвестиций в национальную экономику, необходимо анализировать каждую ситуацию, накапливать предложения и вносить рекомендуемые изменения и дополнения в налоговое законодательство.

Предлагается так же разработать методы налоговой защиты новейших инвестиций и налоговые методы стимулирования НТП: результатом таких мероприятий станет получение дополнительного налога на прибыль. В это же время неуместно вводить льготы на вложения капитала без учета их значимости в процессе воспроизводства. Необходимо сохранить льготы, которые связаны со стимулированием инвестиций и структурной перестройкой экономики. В настоящих условиях они должны иметь ориентированный и временный характер, и важно, чтобы льготы выделялись участникам экономической деятельности, а не избранным территориям и регионам.

Ещё одним серьёзным недочётом в современном налогообложении является система ставок, при помощи которых рассчитывается сумма начисленных налогов. Это касается большей части налогов, налога на прибыль в первую очередь. Было бы целесообразно ввести регрессивные ставки налога на прибыль, когда чем выше показатель налогооблагаемой базы, тем ниже ставка налога. При этом метод понижающая прогрессия ставок будет стимулировать стремление показать прибыль в полном объеме,

а не уменьшить (то есть скрыть) налогооблагаемую базу, т.к. чем больше сумма полученной прибыли, тем меньше будет ставка налога. Регрессия ставок привела бы к стимулированию капитальных вложений в НТП. В этом случае поступления в бюджет не сократятся, т.к. сумму этих платежей определит не столько ставка, сколько величина налогооблагаемой базы, которая в этом случае будет иметь тенденцию к росту [2].

Отдельные налоги требуют серьезного реформирования, например, налог на недвижимость. Отработка механизма его функционирования предполагает создание реестра собственников, кадастров земли и недвижимости, автоматизированной системы управления недвижимостью и системы юридического консультирования по вопросам оценки земли. В отдаленной перспективе желательно бы предусмотреть возможность вместо трех налогов – на землю, на имущество предприятий и имущество физических лиц – введение единого налога на недвижимость как для юридических, так и физических лиц. Цель введения такого налога на недвижимость – увеличение налоговых доходов местных бюджетов за счет более эффективного налогообложения земельной составляющей и имущества. Что касается земли, то она должна быть очень дорогой, как главный вид общественного богатства, особенно для иностранных инвесторов, и в городской черте, где имеется развитая инфраструктура.

Малое предпринимательство, которое создает новые рабочие места для населения, в том числе для инвалидов; экономит пособия по безработице; дает возможность использовать вторичные материалы, сырье и отходы производства; создает новые формы обслуживания населения, так же требует налоговой поддержки.

Следует учитывать, что инфляция и налоги тесно взаимосвязаны между собой, когда при росте налогов, особенно косвенных, может усиливаться инфляция, так как это ведет к росту цен на потребительские товары. В результате происходит обесценивание доходов не только населения, но и государства, что приводит к усилению налоговой нагрузки на население.

Следовательно, необходимо отметить, что налоговое регулирование – это главный инструмент государства по стимулированию развития социального прогресса и экономики в республике. Совершенствование его позволит надежно и эффективно решать экономические вопросы, возникающие на пути развития Республики Беларусь. Сегодня на уровне государства необходимо установить и решить задачу гармонизации и унификации налоговых систем, государственных расходов, бюджетного процесса, системы контроля с целью регулирования внутренней и внешней политики. Выход здесь виден именно на пути совершенствования самого налогового регулирования.

Список использованной литературы

1 Климашевский, С.С. Налоговая система Республики Беларусь: состояние и направления развития. / С.С. Климашевский // Экон. бюллетень НИЭИ Мин-ва эк-ки Респуб. Беларусь. – 2015. – №11. – С. 41-45.

2 Петров, Д.Б. Налоговая система Республики Беларусь: проблемы и перспективы / Д.Б. Петров. // Финансы. Учет. Аудит. – 2016. – №2. – С. 12-16.

Е. А. ЖОГЛО

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

Науч. рук. **Т. Е. Попова**

ФИНАНСЫ В СИСТЕМЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ

Наиболее важной составляющей системы государственного регулирования социально-экономического развития страны являются финансы. Финансы – это

совокупность экономических отношений, которая выражена в формировании и использовании денежных фондов в процессе их кругооборота. По своей роли в общественном производстве финансы делятся на два звена: государственные финансы и финансы хозяйствующих объектов, каждое звено выполняет свои задачи, но вместе они образуют единую финансовую систему государства. Финансовые отношения между государством и субъектами хозяйствования по поводу формирования финансовых ресурсов и их использование являются основой финансовой политики [1].

Финансовая политика государства в любой области общественной деятельности, будь то экономическая, социальная, военная сфера, является основой развития и благополучия экономики страны. В Республике Беларусь проведение эффективной финансовой политики строится на основе Программы социально-экономического развития Республики Беларусь на 2016-2020 гг., прогноза социально-экономического развития Республики Беларусь на соответствующий год, Закона Республики Беларусь «О бюджете» на соответствующий год и др.

Ресурсы для реализации финансового механизма государства кроются в его финансовой политике, направлениями которой являются налогово-бюджетная, денежно-кредитная, валютная политика государства. Денежно-кредитная политика Республики Беларусь осуществляется Национальным Банком Республики Беларусь, который с 1992 г. проводит независимую политику денежного и валютного регулирования и контроля на территории страны. Денежно-кредитная политика в Республике Беларусь направлена на снижение инфляции и поддержание стабильного обменного курса белорусского рубля. Средний официальный курс на 1 января 2018 года по сравнению с 1 января 2017 года снизился по отношению к доллару США на 0,73 %, к евро – на 15,17 %, к российскому рублю – на 5,67 %.

Другой особенностью денежно-кредитной политики Республики Беларусь является такой показатель как ставка рефинансирования. Ставка рефинансирования Национального банка в 2017 году снижалась восемь раз с 18 октября 2017 года составляет 11 % годовых, а с 14 февраля 2018 года планируется ее снижение до 10,5 % годовых.

Фактическое значение инфляции в 2017 году составило 4,6 %, а в 2018 году власти Беларуси предполагают ускорение годовых темпов инфляции прогноз составляет 6 %. Однако в реальности темпы инфляции в наступившем году могут оказаться еще выше. Угрозу может представлять ослабление курса белорусского рубля к корзине валют выше некоего порогового значения, наращивание денежных доходов населения вне связи с производительностью труда и другие факторы [2].

Проводимая бюджетно-налоговая политика была направлена на поддержание устойчивости бюджетной системы посредством создания стабильной доходной базы за счет совершенствования налоговой системы и повышения эффективности налогового администрирования, а также оптимизации бюджетных расходов за счет концентрации ресурсов на приоритетных направлениях развития и секторах экономики.

За 2016 год в республиканский бюджет поступило 17 763,4 млн. руб., что на 6,2 % больше объема доходов 2015 года в номинальном выражении. За 2016 год доходы республиканского бюджета превысили расходы на 1 013,0 млн. руб. (1,1 % к ВВП). Сформированный профицит был направлен на погашение государственного долга Республики Беларусь.

С учетом итогов развития экономики страны за 2016 год, складывающихся тенденций экономического развития в 2017 году Министерством экономики разработан прогноз социально-экономического развития Республики Беларусь на 2018 – 2020 годы. В 2018-2020 годах налоговая политика будет направлена на упрощение порядка исчисления и уплаты налогов и совершенствование налогового администрирования.

Доходная база бюджета будет формироваться с учетом реализации мер в области налоговой политики по следующим направлениям:

- облюдение моратория на повышение налоговых ставок и введение новых налогов, сборов (пошлин);
- улучшение условий ведения бизнеса;
- повышение эффективности налогового администрирования и контрольной деятельности в сфере соблюдения налогового законодательства;
- в целях консолидации доходов бюджета с 1 января 2018 г. отдельных плательщиков НДС планируется перевести с ежеквартальной на ежемесячную уплату налога.

Бюджетная политика на 2018–2020 гг. будет направлена на обеспечение долгосрочной сбалансированности и устойчивости бюджетной системы, а также на повышение эффективности использования бюджетных средств и их концентрацию на приоритетных направлениях социально-экономического развития.

Реализация бюджетно-финансовой и налоговой политики в 2018–2020 годах направлена на сбалансированное исполнение бюджетов всех уровней и поддержание макроэкономической и финансовой стабильности в целях создания предпосылок для устойчивого экономического роста [3].

Список использованной литературы

- 1 Грязнова, А.Г. Финансы: учеб. / А.Г. Грязнова. – М.: Финансы и статистика, 2012. – 496 с.
- 2 О состоянии государственных финансов Республики Беларусь [Электронный ресурс] / Мин-во фин-в Респуб. Беларусь.– 2018. – URL: <http://www.minfin.gov.by> (дата обращения: 11.01.2018).
- 3 Программа социально-экономического развития Республики Беларусь на 2016 – 2020 годы [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: <http://www.government.by> (дата обращения: 02.12.2017).

М. А. КАРДАШЯН

(г. Сочи, Сочинский государственный университет)

Науч. рук. **Т. Е. Гварлиани,**

д-р экон. наук, проф.

СТРАХОВАНИЕ ИННОВАЦИОННЫХ РИСКОВ В РОССИИ

В качестве одного из путей снижения различных рисков в последнее время все чаще упоминается стимулирование инновационного развития экономики методом страхования. Основная проблема заключается в значительном несоответствии реального вклада страхового рынка в инновационное развитие России и инновационного потенциала российского страхового рынка на современном этапе его развития. Существует противоречие между высокой потребностью в страховании инновационных рисков в России из-за неблагоприятной рискованной ситуации в стране и недостаточным платежеспособным спросом клиентов, низкими финансовыми возможностями и неразвитой страховой культурой компаний. В настоящее время в страховой науке разработаны лишь самые общие принципы защиты предприятий от инновационных рисков. Но именно высокая подверженность рискам инновационных предприятий повышает актуальность их снижения при помощи страхования, а следовательно, и дальнейшего изучения страхования как метода управления рисками.

Страхование инновационных рисков является одним из важнейших условий для привлечения инвестиций в инновационную сферу. Как отмечает Л. А. Орланюк-Малицкая: «Страхование способно стимулировать технологическую модернизацию, внедрение новых форм и методов производства и управления, главным образом ограничивая использование несовершенных и опасных технологий или делая их применение экономически нецелесообразным» [1].

Страхование имеет множество плюсов по сравнению с другими методами управления финансовыми рисками (прямой финансовой поддержкой инновационных фирм,

хеджированием, самострахованием и государственными гарантиями). Государственные органы далеко не всегда способны действовать эффективнее, чем рынок, грамотно оценивать риск и оказывать необходимую помощь. Собственных средств в случае самострахования предприятию чаще всего может не хватить для устранения последствий ущерба, в то время как страховая компания является риск-менеджером и, как правило, имеет опыт в области оценки рисков, в том числе оценки инвестиционных проектов, в проведении предстраховой экспертизы. Страхование способно дисциплинировать предпринимателей и повышать их социальную ответственность. Страхование эффективнее многих других видов финансовых услуг также и потому, что оно обеспечивает при меньших затратах денежных ресурсов большее вложение интеллектуального труда и способствует повышению качества жизни и удовлетворенности людей своей жизнью, что в условиях постиндустриальной экономики очень важно. Однако страховой метод минимизации риска имеет ряд ограничений. В первую очередь это высокий размер страхового взноса, устанавливаемого страховой организацией при заключении договора страхования, особенно при страховании инновационных рисков. Другим ограничением использования метода страхования является его недоступность: некоторые риски не принимаются к страхованию. Так, если вероятность наступления рискованного события очень велика, страховые фирмы либо не берутся страховать данный вид риска, либо вводят непомерно высокие платежи. Поэтому в случае, если риск является нестрахуемым, предприятию следует прибегать к собственным источникам, пользоваться накопленными резервами и методом самострахования. Особенно сложно бывает оценить предпринимательский и имущественный риск инновационного предприятия.

Представляется, что в России наиболее перспективными инновационными отраслями, которым может быть оказана страховая поддержка, выступают оборонно-промышленный комплекс, атомная промышленность и космическая отрасль, поскольку Россия традиционно имела в данных отраслях конкурентные преимущества, а наличие высоких рисков в данных областях потенциально содержит в себе высокую угрозу безопасности страны. Страхование способствует повышению инновационной активности экономики. Для стимулирования инноваций можно использовать такой метод, как льготы инновационным предприятиям на страховые взносы, в том числе на обязательное пенсионное, медицинское и социальное страхование, уплачиваемые в отношении работников инновационных предприятий.

Отметим, что в системе страхования инновационных рисков в зарубежной практике преимущественное распространение получило имущественное страхование, хотя за последние годы как тенденцию в страховании в зарубежных странах можно отметить комплексное страхование инновационных рисков, которые включает в себя покрытие и личных, и имущественных рисков, и рисков ответственности перед третьими лицами. В зарубежной практике различные виды страхования инновационных рисков давно уже развиваются.

Вероятнее всего внедрение на практике страхования инновационных рисков встретится в России со следующими основными трудностями: отсутствием твердой статистической базы и сомнительностью или даже невозможностью расчета вероятности наступления страхового случая; консерватизмом российских страховщиков, которые предпочитают иметь дело со стабильными и хорошо изученными видами страхования. Представляется, что при осуществлении данных видов страхования страховщик будет требовать введения франшизы (неоплачиваемого размера убытка) в размере более двадцати процентов и вынужден будет прибегать к услугам как минимум нескольких перестраховщиков. Выгодность подобных видов страхования для страхователя также может вызывать сомнение. Венчурное финансирование само по себе является чрезвычайно рискованным и убыточным, а отчисления на страховые взносы существенно повысят расходы любого страхователя.

Несмотря на все проблемы, сопутствующие внедрению в российскую практику страхования инновационных рисков, представляется, что потребности в страховании в России объективны, и рано или поздно обязательно возникнет прослойка здравомыслящих предпринимателей, которые будут способны грамотно оценивать свои риски и возможности, осознают выгоду развития страхования инновационных рисков, и данный вид страхования получит достойное практическое воплощение.

Список использованной литературы

1 Орланюк-Малицкая, Л. А. Вклад страхования в развитие инновационной экономики – новая перспектива научного поиска / Л. А. Орланюк-Малицкая // Экономические стратегии. – 2009. – №7. – С. 186.

А. Н. КАРЕТНИКОВА

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

Науч. рук. **Г. Е. Брикач,**

д-р. экон. наук, проф.

ИМИТАЦИОННОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ КАК МЕТОД ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ВОЗМОЖНЫХ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОРГАНИЗАЦИИ

Довольно часто перед экономистами-аналитиками возникает задача спрогнозировать поведение той или иной экономической системы при определённых условиях. Это даёт возможность провести системный анализ, выявить «узкие места», выбрать оптимальные режимы управления и т.д. Зачастую речь идёт о сложной экономической системе с большим количеством взаимосвязей между её элементами и подсистемами, а также с большим количеством внешних факторов. Для решения подобных задач используют имитационные модели. Разработка и создание таких моделей носит инновационный характер в экономике.

Одним из основных приложений имитационного моделирования является использование их в задачах прогнозирования возможного экономического состояния предприятий в будущем. Преимуществом такого метода прогнозирования является его независимость от времени. Это позволяет создавать такие методы прогнозирования, которые базируются на основополагающих законах рыночной экономики, таких как, например, ценообразование в условиях совершенной конкуренции, и которые в своей основе явно не имеют временных показателей [1].

Как следует из определения, имитация – это компьютерный эксперимент. Единственное отличие подобного эксперимента от реального состоит в том, что он проводится с моделью системы, а не с самой системой. Однако проведение реальных экспериментов с экономическими системами, по крайней мере, неразумно, требует значительных денежных затрат и вряд ли осуществимо на практике. Таким образом, имитация является возможным способом исследования систем без осуществления натуральных экспериментов.

Таблица 1 – Исходные данные для имитационной прогнозной модели

Показатели	2014 г.	2015 г.	2016 г.
1	2	3	4
Объем производства реализованной продукции, тыс.ед.	5,638	6,564	6,358

Окончание таблицы 1

1	2	3	4
Себестоимость, тыс. руб.	2 487	2 807	2 744
Выручка, тыс. руб.	2 538	2 873	2 838
Рентабельность продаж, %	2,01	2,30	3,31

Для адекватности имитационной модели экономическому состоянию предприятия используются отчетные данные из годовых отчетов о финансовых результатах предприятия, которые берутся как минимум за 3 предыдущих года и которые относятся к типу «затраты-выпуск». Эти данные преобразуются с помощью трендового анализа в Excel таким образом, что получается автономная имитационная прогнозная модель, базирующаяся на выполнении основного соотношения совершенной конкуренции «Себестоимость = Предельная себестоимость» [2].

В работе показана возможность нахождения прогнозных управленческих решений с помощью такой имитационной модели.

В качестве примера были взяты данные о финансовых результатах объемов производства продукции организации за период с 2014 по 2016 года, которые представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Прогнозные показатели финансовых результатов предприятия при цене продаж 460 руб. за 1 000 единиц продукции

Прогнозный объем производств тыс.ед	Себестоимость руб./ед.	Предельная себестоимость руб./ед.	Материальные затраты, тыс.руб.	Выручка, тыс.руб.	Прибыль/убыток, тыс.руб.	Рентабельность продаж
0,5	1,786	0,189	892,9	220,0	-672,9	-305,87%
1,0	0,993	0,211	993,0	440,0	-553,0	-125,67%
1,5	0,736	0,233	1104,0	660,0	-444,0	-67,27%
2,0	0,613	0,255	1225,9	880,0	-345,9	-39,30%
2,5	0,543	0,277	1358,7	1100,0	-258,7	-23,52%
3,0	0,501	0,299	1502,5	1320,0	-182,5	-13,83%
3,5	0,474	0,320	1657,3	1540,0	-117,3	-7,61%
4,0	0,456	0,342	1822,9	1760,0	-62,9	-3,57%
4,5	0,444	0,364	1999,5	1980,0	-19,5	-0,99%
5,0	0,437	0,386	2187,0	2200,0	13,0	0,59%
5,5	0,434	0,408	2385,5	2420,0	34,5	1,43%
Объем производства продукции, при котором выполняется соотношение «Себестоимость = Предельная себестоимость = 0,432 руб/ед» и достигается значение себестоимости с оптимизацией материальных затрат и максимизацией прибыли = 45,5 тыс руб						
6,05	0,432	0,432	2616,5	2662,0	45,5	1,71%
6,6	0,433	0,454	2837,9	2882,0	44,1	1,53%
7,1	0,435	0,476	3070,2	3102,0	31,8	1,02%
7,6	0,439	0,498	3313,5	3322,0	8,5	0,25%
8,1	0,443	0,519	3567,8	3542,0	-25,8	-0,73%
8,6	0,448	0,541	3832,9	3762,0	-70,9	-1,89%
9,1	0,454	0,563	4109,0	3982,0	-127,0	-3,19%
9,6	0,460	0,585	4396,1	4202,0	-194,1	-4,62%

Данные таблицы 2 были использованы для моделирования различных сценариев поведения предприятия на рынке с анализом возможных материальных затрат предприятия с поиском путей их снижения и достижения максимальной прибыли.

Приведенные данные в таблице 2 могут отражать как характер оптимистического, так пессимистического прогноза. Зависимость характера прогноза определяет содержание менеджмента на предприятии и его положением на конкурентном рынке.

Список использованной литературы

1 Макконнелл, К.Р. Экономикс: принципы, проблемы и политика / К.Р. Макконнелл, С.Л. Брю; пер. с 14-го англ. изд. – М.:ИНФРА-М, 2003. – 972 с.

2 Брикач, Г.Е. Комплексный анализ рыночной деятельности предприятий с использованием имитационной модели совершенной конкуренции / Г.Е. Брикач, А.В. Новоторов // Экономический анализ: теория и практика. – 2012. – № 26. – С. 2-6.

Д. С. КАТОЛИКОВА

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

Науч. рук. **Е. В. Ярош**

АНАЛИЗ ПРОГРАММ ФИНАНСОВОЙ ПОДДЕРЖКИ ЖЕНСКОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

В последнее время наблюдается все возрастающий интерес к вопросам поддержки и развития женского предпринимательства в нашей стране, о чем свидетельствует появление и реализация различных программ в этой области.

Так, например, ОАО «Банк развития Республики Беларусь» реализует программу «Поддержка регионов и женского предпринимательства», участником которой могут стать субъекты малого предпринимательства, в которых доля участия женщин в уставном капитале составляет не менее 50% и управляемые женщиной, а также индивидуальные предприниматели – женщины. Процентная ставка при финансировании через банки-партнеры устанавливается на уровне половины ставки рефинансирования, увеличенной на 3,5 п.п. Кроме этого, доля собственного участия в проекте должна составлять не менее 10 %, а максимальная сумма финансирования равна 2,5 млн. руб. [1].

Также белорусские банки в сотрудничестве с Европейским банком реконструкции и развития (ЕБРР) начали реализацию программы «Женщины в бизнесе». Данная программа реализуется в 16 странах мира, а сегодня, в том числе и в Республике Беларусь. Банками-участниками данной программы являются ОАО «Белинвестбанк», ЗАО «Идея Банк» и ОАО «БНБ-Банк». Рассмотрим, какие же условия они предлагают для развития женского предпринимательства (таблица 1) [2-4].

Таблица 1 – Условия предоставления кредитов в рамках реализации программы «Женщины в бизнесе»

Банк	Срок	Сумма	Обеспечение	% ставка
Идея Банк «Women's Idea Business»	До 60 месяцев	До 600 000 руб.; до 300 000 – долл. США, евро	Поручительство, залог	От 7,9% – долл. США, евро; 13,0% – руб.
БНБ-Банк «СМАрт Леди»	До 48 месяцев – на основные средства; до 24 месяцев – на оборотный капитала	До 50 000 долл. США в экв.	Залог, поручитель- ство	От 12% – руб.; от 10% – евро; от 11% – долл. США
Белинвестбанк «Леди Стандарт»	До 18 месяцев	До 50 000 долл. США – при начале деятель- ности; до 300 000 долл. США – в текущую деятельность	Залог имущества; поручительство; га- рантийный депозит; страхование риска невозврата; неустойка	Определяется индивидуально

Из данных таблицы 1 видно, что кредит в иностранной валюте женщинам-предпринимателям предпочтительнее брать в ЗАО «Идея Банк». Данный банк предоставляет валютный кредит под процентную ставку от 7,9 %, а ОАО «БНБ-Банк» готов

предоставить кредит в белорусских рублях под 12 % годовых. Однако стоит учитывать и то обстоятельство, что процентные ставки могут быть выгоднее и в ОАО «Белинвестбанк», поскольку банк определяет их индивидуально для каждого предпринимателя.

В ЗАО «Идея Банк» установлен перечень основных критериев, при соблюдении которых можно стать участником программы «Women's Idea». Данные критерии представлены на рисунке 1.



Рисунок 1 – Условия участия в программе «Women's Idea» [3].

В то же время Европейский банк реконструкции и развития предлагает женщинам, желающим открыть собственный бизнес, или развить свою текущую деятельность, услуги не только финансового, но и нефинансового характера. Например, на сайте можно заполнить анкету и получить качественные советы и рекомендации по совершенствованию своей деятельности. Также проводятся различные семинары по вопросам осуществления предпринимательской деятельности женщинами и др.

В пользу необходимости стимулирования развития женского предпринимательства не только в нашей стране, но и в других государствах, говорят данные проводимых исследований в этой области, а также мнение авторитетных специалистов и аналитиков.

Так, по мнению заместителя Постоянного представителя Программы развития ООН в Беларуси Закари Тейлора, «если бы к 2025 году удалось снять все существующие барьеры по участию женщин в экономике, то мировая экономика добавила бы 12 триллионов долларов» [5]. Согласно же данным проведенных исследований Белорусским экономическим исследовательским центром, при росте количества женщин на управленческих должностях растут эффективность, конкурентоспособность и инновационность компании. Согласно статистическим данным британской аудиторско-консалтинговой компании Ernst & Young 2016 года, при увеличении количества женщин в совете директоров с 0 % до 30 %, наблюдается рост доходности на 15 % [5].

Все выше приведенные аргументы подтверждают необходимость дальнейшего стимулирования развития женского предпринимательства в нашей стране, что возможно только лишь при расширении финансовой поддержки женских предпринимательских инициатив в малом бизнесе.

Список использованной литературы

1 Поддержка МСП [Электронный ресурс]. – 2018. – URL: <https://brrb.by> (дата обращения: 21.01.2018).

2 Кредит в текущую деятельность «Леди Стандарт» [Электронный ресурс]. – 2018. – URL: <https://www.belinvestbank.by> (дата обращения: 21.01.2018).

3 Кредиты на специальных условиях» [Электронный ресурс]. – 2018. – URL: <https://www.ideabank.by> (дата обращения: 21.01.2018).

4 «СМАрт Леди» [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: <http://bnb.by> (дата обращения: 21.01.2018).

5 В стране слишком маленькие доходы, чтобы нанять няню. Почему белоруски неохотно идут в бизнес [Электронный ресурс]. – 2018. – URL: <https://finance.tut.by> (дата обращения: 21.01.2018).

О. В. КЕМЕЖУК

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

Науч. рук. **Т. Е. Попова**

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПОЛИТИКА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ И МЕХАНИЗМ ЕЁ РЕАЛИЗАЦИИ

На современном этапе экономического развития инвестиционная политика играет важную роль, как на макро-, так и на микро- уровне. По сути, они определяют будущее страны в целом, будущее отдельного субъекта хозяйствования и являются локомотивом в развитии экономики [1].

Актуальность проблем и перспектив инвестиционной политики государства в нашей стране связана, прежде всего, тем, что Республике Беларусь является очень перспективным государством для реализации различных инвестиционных проектов, поскольку обладает высоким научно-техническим и кадровым потенциалом. В республике функционирует около 300 научных организаций. Кроме того, привлечению инвестиций так же способствует благоприятное географическое положение республики и реализация государственной политики (создание СЭЗ, налоговые льготы и т.д.), направленной на привлечение инвестиций в республику.

Таким образом, Республика Беларусь, как и многие другие страны, заинтересована в привлечении иностранных инвестиций. Необходимость их привлечения очевидна: именно приток иностранного капитала способствует быстрому и эффективному развитию экономики страны. Инвестиции формируют производственный потенциал на новой научно-технической базе и определяют конкурентные позиции стран на мировых рынках [2].

Начиная с 2015 г. различные показатели прямых иностранных инвестиций демонстрируют их отток из Беларуси. В период экономического спада в 2015–2016 гг. объемы иностранных инвестиций в реальный сектор Беларуси сократились по сравнению с 2014 г. почти вдвое: с более 15 млрд. долл. США до 8,5 млрд. долл. США, а прямых инвестиций (ПИИ) – с почти 2,1 млрд. долл. США в 2013 г. до 1,3 млрд. долл. США в 2016-м. Их доля в общем объеме инвестиций в стране остается невысокой.

В 2016 году объем инвестированных в основной капитал средств составил 18,1 млрд. руб., что в сопоставимых ценах на 17,9 % меньше, чем в 2015 году (в 2015 году по сравнению с 2014 годом инвестиции снизились на 17,5 %).

В январе-мае 2017 г. объем инвестированных в основной капитал средств составил 6,2 млрд. руб., что в сопоставимых ценах на 5,5 % меньше, чем в январе-мае 2016 г.

Более быстрыми темпами сокращается общий объем иностранных инвестиций в Республику Беларусь. В 2016 году они сократились, по сравнению с 2014 годом, в 1,7 раза, или на 6 524,6 млн. дол. США. Следует отметить, что наибольшую долю в иностранных инвестициях занимают прямые иностранные инвестиции (76,2 % от общего объема иностранных инвестиций в Республику Беларусь в 2016 году) [3].

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).

Значительная доля иностранных инвестиций в Беларусь поступает из таких стран, как Россия, Великобритания и Кипр. На долю этих трех стран приходится 76 % общей суммы иностранных инвестиций. Далее значимыми являются инвесторы из Австрии, Литвы, Польши, Китая и др. Для иностранных инвесторов наиболее привлекательными видами экономической деятельности являются следующие [1]: оптовая и розничная торговля – 32,3 %; транспорт – 30,5 %; обрабатывающая промышленность – 21,7 %.

Наиболее привлекательный регион – г. Минск (4418,3 млн. долл. США, или 70,7 % поступивших в страну иностранных инвестиций).

Проведенный анализ показывает, что в течение последних трех лет инвестиционная активность Беларуси уменьшается. Так, если в 2013 году доля инвестиций в основные средства в процентах от ВВП составляла 32,3 %, то в 2016 году эта доля составила всего лишь 19,2 %. Доля инвестиций в основной капитал в ВВП в январе-мае 2017 г. стала меньше показателя в январе-мае 2016 г. (17,2 %) и составила 16,1 %.

Таким образом, инвестиции опустились ниже порога экономической безопасности. В то же время в утвержденной Программе социально-экономического развития Беларуси на 2016-2020 гг. ставилась задача обеспечивать долю инвестиций в основной капитал «на уровне экономической безопасности – не менее 25 % к ВВП». Таким образом, показатель за январь-май 2017 года оказался на 8,9 п.п. ниже упомянутого порога экономической безопасности [3].

Выходить на рост инвестиционной активности внутри страны нужно естественным образом, например, путем привлечения внешних инвестиций. Приход иностранных инвестиций позволяет организовать производство новых товаров и открыть для белорусской продукции новые рынки сбыта. В сочетании это позволит повысить конкурентоспособность национальной экономики и создать основу для устойчивого экономического роста. Однако чтобы привлечь иностранные инвестиции в страну, необходимо создать благоприятную деловую среду.

Основными направлениями использования инвестиций станут создание высокоэффективных и экспортоориентированных производств, новых рабочих мест в сфере услуг; реализация приоритетных программ в социальной сфере. В числе проектов – строительство атомной электростанции; организация производства легковых автомобилей СЗАО «БЕЛДЖИ», создание Китайско-белорусского индустриального парка «Великий камень», разработка месторождений калийных удобрений со строительством горно-обогатительных комплексов на Петриковском и Старобинском месторождениях, строительство завода по производству сульфатной блененной целлюлозы на базе ОАО «Светлогорский ЦКК» и завода по производству металлического листа и белой жести ОАО «ММПЗ-групп», проектирование и строительство экспериментального многофункционального комплекса «Минск-Мир».

Инновационная инфраструктура укрепитя индустриальными площадками для создания высокотехнологичных производств. Стимулирование инновационного предпринимательства планируется осуществить за счет расширения грантовой формы финансирования научных и инновационных проектов. Уровень наукоемкости ВВП за счет всех источников финансирования превысит 1 %.

Список использованной литературы

- 1 Мелкумов, Я.С. Инвестиции: учеб. пособие / Я.С. Мелкумов. – М.: ИНФРА-М, 2012. – 584 с.
- 2 Шмарловская, Г.А. Инвестиционный климат Республики Беларусь и стратегия привлечения иностранных инвестиций: учеб. пособие / Г.А. Шмарловская, Е.Н. Петрушкевич. – Мн.: Дикта, Минсанта, 2014. – 159 с.
- 3 Результаты инвестиционной политики [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: <http://www.economy.gov.by> (дата обращения: 02.12.2017).
- 4 Программа социально-экономического развития Республики Беларусь на 2016 – 2020 годы [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: <http://www.government.by> (дата обращения: 02.12.2017).

О. В. КЛЕВЧЕНЯ

(г. Гродно, Гродненский государственный университет имени Я. Купалы)

Науч. рук. **С. Е. Витун**

канд. экон. наук, доц.

УПРАВЛЕНИЕ ДЕНЕЖНЫМИ ПОТОКАМИ В ОРГАНИЗАЦИЯХ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ

Актуальность темы обусловлена тем, что эффективно организованные денежные потоки предприятия являются важнейшим показателем его финансового благосостояния. Управление финансовыми потоками включает в себя расчет времени обращения денежных средств (финансовый цикл), анализ денежного потока, его прогнозирование, определение оптимального уровня денежных средств, составление бюджетов денежных средств и т. д.

В настоящее время функционирование хозяйствующих субъектов среднего размера осложняется, с одной стороны, усилением конкуренции со стороны крупных организаций. С другой стороны, выросли потребности рынка покупателей, изменилось их отношение к качеству и цене товаров, продуктов и услуг. В таких условиях первые вынуждены искать новые, неценовые, формы эффективной конкуренции, связанные с качеством обслуживания, отраслевой специализацией, использованием новых технологий и т. д. В любой момент времени фирма может рассматриваться как совокупность капиталов, поступающих из различных источников: от инвесторов, кредиторов, а также доходов, полученных в результате деятельности фирмы. Эти средства направляются на различные цели: приобретение основных средств, создание товарных запасов, формирование дебиторской задолженности и другие [1, с. 65-66].

На предприятиях общественного питания выделяют несколько значений понятия денежный поток (cash flow). С точки зрения руководства предприятия, на динамическом уровне, cash flow означает фактическое движение финансовых средств.

Направления движения денежных средств для общественного питания принято рассматривать в разрезе основных видов деятельности – текущей (основной, операционной), инвестиционной.

Поскольку основная деятельность компании является главным источником прибыли, она должна являться и основным источником денежных средств, таблица 1.

Таблица 1– Основные направления притока и оттока денежных средств по основной деятельности прибыли объектов общественного питания

Приток	Отток
Выручка от реализации продукции, работ, услуг	Платежи по счетам поставщиков и подрядчиков.
Получение авансов от покупателей и заказчиков	Выплата заработной платы
Прочие поступления (возврат сумм от поставщиков;	Отчисления в соцстрах и внебюджетные фонды.
	Расчеты с бюджетом по налогам.
	Уплата процентов по кредиту.

Примечание: источник [3, с. 344-345].

При благополучном ведении дел компания стремится к расширению и модернизации производственных мощностей, инвестиционная деятельность в целом приводит к временному оттоку денежных средств, таблица 2.

Таблица 2 – Основные направления притока и оттока денежных средств, связанные с инвестиционной деятельностью на объектах общественного питания

Приток	Отток
Выручка от реализации активов долгосрочного использования	Приобретение имущества долгосрочного использования (основные средства, нематериальные активы).
Дивиденды и проценты от долгосрочных финансовых вложений	Капитальные вложения
Возврат других финансовых вложений	Долгосрочные финансовые вложения

Примечание: источник [3, с. 344-345].

По существу временно свободные остатки денежных средств носят характер непроизводительных активов (до момента их использования в хозяйственном процессе), которые теряют свою стоимость во времени, от инфляции и по другим причинам.

Главная роль в управлении денежными потоками отводится обеспечению их сбалансированности по видам, объемам, временным интервалам и другим существенным характеристикам. Чтобы успешно решить эту задачу, нужно внедрить на организации системы планирования, учета, анализа и контроля. Ведь планирование хозяйственной деятельности организации в целом и движения денежных потоков в частности существенно повышает эффективность управления денежными потоками, что приводит к:

- сокращению текущих потребностей организации в них на основе увеличения оборачиваемости денежных активов и дебиторской задолженности, а также выбора рациональной структуры денежных потоков;
- эффективному использованию временно свободных денежных средств (в том числе страховых остатков) путем осуществления финансовых инвестиций организации;
- обеспечению профицита денежных средств и необходимой платежеспособности организации в текущем периоде положительного и отрицательного денежного потока каждого временного интервала[2, с. 43].

Денежный поток предприятия представляет собой совокупность распределённых по отдельным интервалам рассматриваемого периода времени поступлений и выплат денежных средств, генерируемых его хозяйственной деятельностью, движение которых связано с факторами времени, риска и ликвидности.

Эффективное управление денежными потоками организации способствует формированию дополнительных инвестиционных ресурсов для осуществления финансовых инвестиций, являющихся источником прибыли.

Список использованной литературы

- 1 Абрютин, М.С. Финансовый анализ коммерческой деятельности / М.С. Абрютин [и др.]; под общ. ред. М.С. Абрютиной. – Мн.: Мисанта, 2008. – 364 с.
- 2 Фридман, А. М. Экономика предприятия общественного питания / Фридман А. М. – М.: Дашков и К. – 2013. – 464 с.
- 3 Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятий: учеб. пособие / Г.В. Савицкая. – Минск: Новое знание, 2006. – 704 с.

А. Л. КОВАЛЕНКО

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

Науч. рук. **Т. И. Иванова**

ПРОБЛЕМНЫЕ АСПЕКТЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ НЕДВИЖИМОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Основной задачей управления недвижимостью является достижение максимальной эффективности ее использования. Исследования показывают, что в Республике Беларусь существующая система налогообложения недвижимости не обеспечивает реализации ее доходного потенциала, что обусловлено двумя обстоятельствами:

– неразвитость рынка недвижимости в стране. Рынок недвижимости развивается в условиях нестабильной правовой и налоговой среды, что противодействует его прозрачности;

– низкий уровень денежных доходов населения. Как отмечают зарубежные исследователи, низкий уровень доходов населения, при котором имущество не приносит доходов, может вызвать у плательщиков серьезные финансовые затруднения при налогообложении [1, с.279].

Вместе с тем, эти две проблемы взаимосвязаны. С одной стороны, невозможно ввести рыночные методы оценки недвижимого имущества при низких денежных доходах населения. С другой стороны, наличие достаточных денежных доходов без рыночной оценки недвижимости не будет стимулировать новые инвестиции и экономический рост. Однако, отсутствие рыночных методов оценки недвижимого имущества трудно компенсировать чем-либо другим. Эта проблема является широко распространенной и требует учета при формировании системы налогообложения имущества. Даже если отсутствуют рыночные условия оценки недвижимого имущества, необходимо оценивать его по возможности адекватно. В качестве таких методов выступает кадастровая оценка недвижимости, которая по своей сути является «полурыночным» методом или методом, максимально приближенным к рыночным. В соответствии с Налоговым кодексом Республики Беларусь налоговой базой налога на недвижимость является остаточная стоимость объекта недвижимости [2]. Проблема заключается в том, что данный метод оценки не определяет действительную стоимость объекта налогообложения. Государству необходим такой налог, который будет учитывать реальную и справедливую оценку недвижимости. Налогооблагаемая база сильно, порой в 20–30 раз, отличается от реальной рыночной стоимости недвижимости. В результате в бюджет поступает значительно меньше средств, чем могло бы [3].

Существенным недостатком налогообложения недвижимости в Республике Беларусь является раздельное взимание платежей за землю и налога на недвижимость, что противоречит классическому определению понятия «недвижимость», поскольку зачастую налог на недвижимость подразумевает и земельный налог, и налог, уплачиваемый за здания и сооружения, находящиеся в собственности. Потребность в реформировании налогообложения недвижимости обусловлена необходимостью рационального использования земли и строений, находящихся на ней. Существующий механизм начисления и взимания имущественных налогов в большей степени служит больше фискальным целям, чем задачам общеэкономического характера, и имеет массу недостатков, которые затрудняют эффективное использование земель, зданий и сооружений. Совершенствование налога на недвижимость должно способствовать развитию территорий, стимулированию эффективного использования земель и объектов недвижимости.

Следует выделить еще одну проблему – неравномерное распределение нагрузки между плательщиками-организациями и физическими лицами. Если для организаций ставка по налогу на недвижимость составляет 1%, то для физического лица она в 10 раз

меньше, то есть, в соответствии с Налоговым кодексом Республики Беларусь, она составляет всего лишь 0,1 %. Кроме того, местные органы власти могут изменять ее, но не более чем в 2,5 раза. Как отмечают специалисты, в некоторых случаях налог на недвижимость, уплаченный в бюджет только одной организацией, может превысить поступления по этому налогу, перечисленные всеми гражданами Республики Беларусь [4]. Также в налоговом законодательстве не урегулированы вопросы о необходимости исчисления налога на недвижимость в отношении объектов, которые были выявлены в ходе инвентаризации.

Кроме того, необходимо пересмотреть сроки исчисления налога на недвижимость. Согласно Налоговому кодексу Республики Беларусь данный налог исчисляется в текущем году за этот же календарный год. Для исчисления годовой суммы налога на недвижимость, уплачиваемого физическими лицами, используются данные на 1 января текущего года, а срок уплаты налога до 15 ноября. Следовательно, любые изменения в имуществе, которые могут произойти до срока уплаты, при исчислении налога в текущем периоде не учитываются. Что касается организаций, то они представляют в налоговые органы декларацию по налогу на недвижимость до 30 марта отчетного года. В случае последующего поступления или выбытия зданий, сооружений им приходится корректировать данные и представлять уточненные декларации.

Одним из основных условий признания плательщиком физического лица является факт наличия в собственности двух и более квартир. Такая формулировка является спорной, так как все жилые помещения построены на территории Республики Беларусь, и если за землю платят вне зависимости от количества земельных участков, то жилые помещения в многоквартирных домах облагаются в неполном объеме, т.е. за счет этого в бюджет поступает меньше средств, чем могло бы. Целесообразным и полностью оправданным будет являться включение квартир, находящихся в собственности у физических лиц, вне зависимости от их количества, в объекты обложения налогом на недвижимость.

Еще одной проблемой выступает то, что налог на недвижимость юридических лиц поступает не по месту нахождения предприятия, а по месту регистрации, что снижает заинтересованность местных органов власти в его изъятии.

Таким образом, в рамках предлагаемых подходов налогообложения недвижимого имущества в качестве объектов целесообразно выделять все земельные участки, а также все жилые помещения, находящиеся в собственности субъектов экономики Республики Беларусь без каких-либо ограничений. Налог на недвижимость в перспективе нужно объединить с земельным налогом в единый налог на собственность, как это имеет место в развитых странах, перейти на рыночные методы оценки недвижимости, что позволит увеличить доходы государственного бюджета.

Список использованной литературы

1 Развитие бюджетного федерализма: международный опыт и российская практика / общ. ред. Мигара Де Сильвы, Г. В. Курляндской. – М.: Весь Мир, 2006. – 464 с.

2 Налоговый кодекс Республики Беларусь: с изм. и доп., внесенными Законом Республики Беларусь от 9 января 2017 г. № 15-З – Минск: Нац. центр правовой информ. Республики Беларусь, 2017. – 736 с.

3 Что такое налог на недвижимость [Электронный ресурс]. – 2018. – URL: <https://www.juridicheskij-supermarket.ua> (дата обращения: 07. 12. 2017).

4 Специан, С. Налог на недвижимость «усовершенствуют» [Электронный ресурс] // Беларусь и рынок: – 2015. – 13 июня. – [Электронный ресурс]. – 2018. – URL: <http://www.belmarket.by> (дата обращения: 29. 11. 2017).

Е. А. КОВАЛЬЧУК

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

Науч. рук. **О. О. Порошина**

НЕГОСУДАРСТВЕННОЕ ПЕНСИОННОЕ СТРАХОВАНИЕ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ: ПРЕДПОСЫЛКИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

В Республике Беларусь преобладает распределительный (солидарный) вид пенсионного обеспечения. В государственной распределительной пенсионной системе выплата пенсий осуществляется за счет текущих пенсионных взносов или общих налогов.

В связи с увеличением продолжительности жизни и снижением рождаемости нагрузка по выплате пенсий на работающее население растет. Поэтому в качестве альтернативы распределительной системе стала рассматриваться пенсионная система с накопительным компонентом.

Накопительные системы могут быть как частными (добровольными), так и государственными (обязательными). При накопительной пенсионной системе размер пенсии работника рассчитывается исходя из сумм внесенных работодателем пенсионных взносов за работника и (или) самим работником на индивидуальный счет последнего за период трудовой деятельности, а также начисляемого на эти средства инвестиционного дохода, полученного от результатов инвестирования этих накоплений. При этом денежные средства распределяются на весь период дожития и выплачиваются исключительно самому работнику.

Формирование пенсионной системы с накопительной составляющей – это сложный и длительный процесс, в течение которого должны быть созданы экономические, финансовые и институциональные условия для осуществления реального накопления. Основная дискуссионная проблема накопительной пенсионной схемы заключается в ее высокой степени зависимости от внешних (по отношению к пенсионной системе) факторов: уровня развития экономики, развитости финансового, в том числе фондового рынка и т.д. Это обусловлено тем, что накапливаемые денежные средства необходимо сохранять и обслуживать в течение длительного периода времени.

В Республике Беларусь накопительный компонент пенсионного обеспечения реализуется посредством добровольного страхования дополнительной пенсии. Данный вид страхования осуществляют три страховые организации, одна из них государственная – РДУСП «Стравита», и две частные – УСП «Приорлайф» и ОАСО «Пенсионные гарантии».

Мерой стимулирования к добровольному страхованию дополнительной пенсии является предоставление страхователю – физическому лицу социального налогового вычета в сумме, не превышающей в 2018 году 3 164 руб. (в 2017 году – 2874 руб.) и уплаченной страховым организациям в качестве страховых взносов по договору страхования дополнительной пенсии, заключенному на срок не менее трех лет [1].

Получать дополнительную пенсию можно не только за счет личных средств. Указом Президента Республики Беларусь от 11 апреля 2016 года №137 «О совершенствовании пенсионного обеспечения» руководителям организаций рекомендовано шире применять практику участия работодателей и работников в программах добровольного страхования дополнительной пенсии [2]. Нормы страхования дополнительной пенсии работников могут быть закреплены в коллективном договоре предприятия.

Страховые взносы, уплачиваемые работодателем по договорам добровольного страхования дополнительной пенсии в размере до двенадцати процентов фонда заработной платы организации-страхователя, но не более одной месячной минимальной заработной платы за одного работника, включаются в затраты по производству и реализации продукции, товаров (работ, услуг), учитываемые при налогообложении [3].

На сумму таких взносов по договорам, заключенным на срок не менее одного года, также не начисляются взносы по государственному социальному страхованию и обязательному страхованию от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний [4].

В результате использования указанных преференций при заключении корпоративного договора страхования пенсии наниматель имеет возможность сэкономить более 50 % средств по сравнению с другими инструментами материального стимулирования работников (премии, поощрения, материальная помощь и т.д.) [5]. В связи с этим наибольшее распространение в отечественной практике получили коллективные программы страхования дополнительных пенсий за счет средств нанимателей, которые способствуют привлечению и удержанию ключевых работников, решают задачу мотивации персонала без увеличения расходов на оплату труда.

В целом страхование дополнительной пенсии продемонстрировало рост начисленных взносов (42,9 млн. руб. в 2016 году против 36,0 млн. руб. в 2015). При этом 89 % взносов по данному виду страхования приходится на договоры, заключенные с юридическими лицами. Однако в сравнении с 2015 годом доля взносов по договорам с физическими лицами увеличилась с 5,4 % до 11,0 %. Количество заключенных с физическими лицами договоров добровольного страхования дополнительной пенсии возросло на 21,7 %, с юридическими – на 2,8 % [6, с. 58].

Выплаты по добровольному страхованию дополнительной пенсии в 2016 году составили 21,3 млн. руб. (в 2015 г. – 16,4 млн. руб.). Возрос и уровень выплат, составив 49,6 % (в 2015 г. – 45,7 %, в 2014 г. – 30,2 %) [6, с. 60].

Таким образом, развитие негосударственного пенсионного страхования, с одной стороны, позволит обеспечить дополнительную гарантию защиты населения от социальных рисков, наступающих при достижении пенсионного возраста, с другой – будет способствовать формированию долгосрочных национальных сбережений.

Список использованной литературы

1 О налогообложении: Указ Президента Респуб. Беларусь от 25.01.2018г. №29 [Электронный ресурс]. – 2018. – URL: <http://president.gov.by> (дата обращения: 26.01.2018).

2 О совершенствовании пенсионного обеспечения: Указ Президента Респуб. Беларусь от 11.04.2016г. №137 [Электронный ресурс] / Нац. Центр правовой формы информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2005. – URL: <http://www.pravo.by> (дата обращения: 15.01.2018).

3 О страховых взносах по договорам добровольного страхования жизни, дополнительной пенсии и медицинских расходов, включаемых в затраты по производству и реализации продукции, товаров (работ, услуг): Указ Президента Респуб. Беларусь от 12.05. 2005 № 219: с изм. и доп.: текст по сост. на 20 авг. 2015 г. [Электронный ресурс] / Нац. Центр правовой формы информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2005. – URL: <http://www.pravo.by> (дата обращения: 15.01.2018).

4 Об утверждении Перечня выплат, на которые не начисляются взносы по государственному социальному страхованию, в том числе по профессиональному пенсионному страхованию, в бюджет государственного внебюджетного фонда социальной защиты населения Республики Беларусь и по обязательному страхованию от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний в Белорусское республиканское унитарное страховое предприятие «Белгосстрах»: постан. Совета Мин-в Респуб. Беларусь от 25.01.1999 г. № 115: с изм. и доп.: текст по сост. на 21.03.2017 г. [Электронный ресурс] / Нац. Центр правовой формы информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2005. – URL: <http://www.pravo.by> (дата обращения: 17.01.2018).

5 Еловик, Е. Пенсия как подушка безопасности / Е. Еловик // 7 дней: электрон. версия газеты [Электронный ресурс]. – 2016. – 31 авг. – URL: <http://www.pravo.by> (дата обращения: 15.01.2018).

6 Страховой рынок Республики Беларусь 2016. – Мн.: ИВИЦ Минфина. – 2017. – 95 с.

Н. А. КОМАР

(г. Минск Академия управления при Президенте Республики Беларусь)

Науч. рук. **Т. Е. Попова**

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ

Привлечение и эффективное использование иностранных инвестиций в экономику Республики Беларусь является основой, одним из важнейших направлений взаимовыгодного экономического сотрудничества между государствами. При помощи иностранных инвестиций можно реально улучшить производственную структуру экономики Республики Беларусь, создать новые высокотехнологические производства, модернизировать основные фонды и технически перевооружить многие предприятия, подготовить специалистов и рабочих, внедрить передовые достижения менеджмента, маркетинга, наполнить внутренний рынок качественными товарами отечественного производства с одновременным увеличением объемов экспорта в зарубежные страны.

Привлечение иностранных инвестиций в экономику Республики Беларусь является необходимым процессом. Мировой опыт многих стран показывает, что приток иностранного капитала и государственное регулирование его использования благоприятно воздействуют на экономику. Инвестиции способствуют становлению и укреплению частного предпринимательства в странах со средним и низким уровнями экономического развития, активизируют капитал для реализации серьезных проектов.

Ситуация, сложившаяся в белорусской экономике, наглядно демонстрирует невозможность решения многих социально-политических задач исключительно на основесаморегулирующегося рынка. Следует отметить декрет «О развитии цифровой экономики», подписанный Президентом Республики Беларусь в декабре 2017-го года. Декрет способствует созданию необходимых условий для прихода в Беларусь крупных инвестиционных фондов и венчурных организаций. Наличие финансирования – это важное условие для улучшения и модернизации любой сферы. Международные инвестиционные фонды присматриваются к Республике Беларусь и очень ждут изменений законодательства. В марте 2017-го года Республику Беларусь посетил руководитель фонда FlintCapital, который заявил готовность международных фондов капитала войти на рынок Беларуси в случае улучшения условий законодательства.

Меры, направленные на создание условий для привлечения в страну инвестиционных фондов и венчурных организаций, предполагают отмену субсидиарной ответственности по обязательствам резидентов Парка высоких технологий в случае банкротства, таким образом, инвестор будет отвечать за неуспех только суммой инвестиций, а не всем имуществом.

В то же время эксперты считают, что заявления о незащищенности частного капитала и проблемах неприкосновенности частной собственности в Беларуси слишком преувеличены. Как показывает статистика, такие заявления исходят от представителей «малого бизнеса», которые не смогли выдержать административных санкций (к примеру, штрафов) и вынужденных закрыться.

Как отмечает управляющий консалтинговой компанией «Юпитер», Роман Осипов: «Крупный бизнес – это игроки совсем из другой весовой категории. Их приход в Беларусь сопровождается, как правило, заключением соглашений с правительством, предоставлением гарантий. В моей практике не было такого, чтобы инвестор отказался от сделки в нашей стране, мотивировав свое решение тем, что белорусское законодательство не гарантирует ему защиту права собственности».

Согласно отчётам Национального статистического комитета Республики Беларусь, иностранные инвестиции в экономику Республики Беларусь с января по сентябрь 2017-го года составили 6 674 млн. долл. США. За аналогичный период 2016-го года

иностранные инвестиции составили 6 254 млн. долл. США [3]. Это 106,7 % от 2016-го года, то есть, заметен небольшой подъём. Однако, из динамики годовых поступлений прямых иностранных инвестиций на чистой основе (без учета задолженности прямому инвестору за товары, работы, услуги) в экономику Республики Беларусь за последние несколько лет заметно, что с 2014-го года происходит снижение поступления инвестиций (2014-ый – 1 811,7 млн. долл. США, 2015-ый – 1 611,8 млн. долл. США, 2016-ый – 1 307,2 млн. долл. США) [3].

По мнению аналитиков компании, опыт соседних государств показывает, что при создании в Беларуси необходимых условий прямые иностранные инвестиции способны увеличиться в несколько раз и достигнуть 5–7 % от ВВП против 2–3 % в последние годы. Иначе говоря, государство может рассчитывать на получение дополнительных 3–4 млрд. долл. США в год, как минимум. В качестве подтверждения такого предположения можно привести пример высокой активности иностранных инвесторов в государствах Восточной Европы и Балтии. К примеру, в Чехии доля прямых иностранных инвестиций достигла 8–9 % от ВВП.

Инвестиционная активность в регионе концентрируется у границ Беларуси. В 2016 году наиболее успешными по количеству сделок стали Польша и Украина. Интересно то, что Украина достигла такого высокого результата, не глядя на экономические и политические проблемы внутри страны. В 2016 году в Украине заключено 77 сделок с участием инвесторов из иностранных государств на сумму 4 406 млн. долл. США (SorosFundManagement, LLC, JacobsDouweEgbertsInternationalB.V. и др.).

Дополнительные средства можно привлечь проектами в формате государственно-частного партнерства, реформированием госсобственности и приватизацией. Приватизация и создание совместных предприятий могут стать действенными инструментами повышения эффективности управления государственной собственностью. Это касается, в первую очередь, компаний с высоким уровнем задолженности, а также отраслей, где важен маркетинг и позиционирование на рынке.

Из-за высокой конкуренции на мировом рынке инвестиций, в том числе и в Восточной Европе, устных заявлений о готовности вступить в переговоры с иностранными партнёрами недостаточно. Важна подготовка серьёзно проработанных инвестиционных предложений, качественное изменение подходов к работе с инвесторами, совершенствование инвестиционного климата, создание в стране благоприятствующих и надежных условий для иностранного бизнеса. В диалоге с зарубежными инвесторами государству следует сместить акценты с презентации условий законодательства на экономические расчеты в рамках определенных сделок. Эти расчеты должны показать иностранным партнерам, что при вложении, к примеру, 100 млн. долл. США, они вернут их в течение пяти лет, после чего будет возможно выйти на стабильный уровень постоянного дохода. Это должно касаться крупных (min 100 млн. долл. США) проектов. Эта мера поможет повлиять на общий приток прямых иностранных инвестиций.

В. КОСТАНДЯН

(г. Сочи, Сочинский государственный университет)

Науч. рук. **Т. Е. Гварлиани,**

д-р экон. наук, проф.

ДОБРОВОЛЬНОЕ МЕДИЦИНСКОЕ СТРАХОВАНИЕ В РОССИИ И ПРОБЛЕМЫ ЕГО РАЗВИТИЯ

Каждому из нас доводилось хотя бы раз в жизни обращаться за медицинской помощью. Причиной тому могла послужить как банальная простуда, так и проблема

посерьезнее. Обычно медицинскую помощь люди получают в государственных лечебно-профилактических учреждениях в рамках полиса ОМС. В свою очередь стоит заметить, что очень часто пациенты не довольны качеством предоставляемых услуг. Связано это с достаточно узким кругом предоставляемых обследований, а так же низким уровнем финансирования, которое приходится на каждого человека. Отметим, что за 2014 год в среднем по России в систему ОМС поступило страховых взносов и налогов на одного застрахованного по ОМС 8492,4 росс. руб. [4]. Это приводит к тому, что достаточно часто людям приходится оплачивать дополнительные исследования за счет собственных средств. Все пациенты нуждаются в том, чтобы был поставлен правильный диагноз и назначено эффективное лечение.

Возникает вопрос: «А есть ли альтернатива ОМС?», на который ответ будет положительным, так как ей служит добровольное медицинское страхование. Добровольное медицинское страхование (далее – ДМС) – организация и финансирование медицинским страховщиком, в рамках действующих у него страховых программ ДМС, оказания застрахованным лицам медицинской, в том числе лекарственной, помощи (медицинских услуг) определенного объема и качества - сверх установленных программами ОМС. Главной идеей ДМС является едино разовая плата страхового взноса за весь период действия программы страхования, в течении которого застрахованное лицо имеет право обратиться за установленными в рамках приобретенного полиса медицинскими услугами. Корпоративное ДМС также позволяет компаниям снизить текучесть кадров, повысить лояльность персонала, поднять производительность труда, а так же является элементом имиджа самой организации.

Рассмотрим более детально преимущества и недостатки ДМС.

Преимущества:

– Гарантированное наличие средств на медицинскую помощь в случае серьезных заболеваний. Оплачивать ту или иную медицинскую услугу, оказанную в период действия полиса, будет страховая компания.

– Экономия. Один из серьезных недостатков платной медицины заключается в том, что клиента могут вынудить переплатить значительную сумму за ненужные при его состоянии здоровья лечебные и диагностические процедуры. При ДМС это перестает быть исключительно проблемой пациента – страховая компания также не заинтересована в переплате, поэтому специалисты страховой компании отслеживают целесообразность назначенных консультаций, диагностики и лечения.

– Возможность выбора. Можно самостоятельно выбрать страховую компанию, ориентируясь на ее опыт, действия на рынке, репутацию и отзывы клиентов.

– Гибкость и вариативность. При заключении договора клиент может на свое усмотрение выбрать из перечня страховой компании самую эффективную для него лечебную базу. Также существует простор для выбора и в области объема страхования: человек может застраховаться на 24 часа в сутки в течение года, а может и на время командировки.

– Отсутствие риска изменения цены услуг. Если в период действия страховки произойдет повышение цен на терапевтические процедуры и лекарственные препараты, это не отразится на владельце полиса ДМС. Для него стоимость услуг останется прежней.

– Качественное медицинское обслуживание. Страховщики внимательно следят за качеством медицинских услуг, оказываемых владельцам полисов ДМС. Страховой полис позволяет в течение года обследоваться и получать лечение в наилучших условиях.

Недостатки: высокая стоимость и отсутствие возможности вернуть страховой взнос, если медицинская помощь не была востребована [1].

Отсюда следует, что рынок платных медицинских услуг весьма динамично развивается на примере Краснодарского края. Это говорит о том, что в скором времени рынок может прийти к насыщению и страховым организациям станет необходимо еще более ожесточенно вести конкурентную борьбу. Ведь уже сейчас большинство предлагаемых полисов в рамках ДМС в большинстве случаев чрезвычайно похожи. В связи с этим со стороны страховых организаций возникает необходимость искать те или иные преимущества для удержания уже занятой доли рынка, а так же наращивания новых высот. Рассмотрим возможные варианты, которые могли бы способствовать этому:

– повышение качества предоставляемых услуг. В данном случае имеется в виду необходимость подбирать ЛПУ, с которыми заключать договор так, чтобы были одновременно оптимальными цена и качество;

– расширение спектра предоставляемых услуг в рамках ДМС. Например, некоторые страховые организации практикуют доставку на дом необходимых лекарств в любое время суток или же прием анализов для детей младше 3-х лет на дому. Иными словами, страховым компаниям следует более детально относиться к потребностям клиентов и в соответствии с этим предлагать различные страховые продукты;

– предложение возможности обращения в ЛПУ по полису ДМС в других городах. Данная опция стало бы весьма полезной для лиц, которые часто бывают в командировках.

Соблюдение данных рекомендаций может вполне благотворно отразиться на деятельности страховой компании. Рынок платной медицины продолжает расти уже многие годы. Люди все больше и больше стремятся получить качественные медицинские услуги. Это приводит к расширению страхового рынка ДМС. Стоит отметить, что страховым компаниям все больше и больше требуется выдерживать определенный необходимый уровень качества предоставляемых услуг, чтобы иметь возможность конкурировать в рамках столь динамично развивающегося рынка. Для этого им требуется изощряться и искать все более и более подходящие методы развития. В конечном счете выигрывают как держатели страховых полисов ДМС, так и сами страхователи.

Список использованной литературы

1 Гусев, А. Добровольное медицинское страхование / А. Гусев [и др.]. – М.: Из-во Мин-ва фин-в РФ, 2015. – 27 с.

2 Гудков, А.А. Перспективы сочетания обязательного и добровольного медицинского и социального страхования в России / А.А. Гудков, Л.Д. Попович, С.В. Шишкин // Социальное обеспечение экономических реформ: науч. труды ИЭПП. – М., 2013. – № 44.

3 Особенности рынка добровольного медицинского страхования в Санкт-Петербурге [Электронный ресурс]. – 2016. – URL: <https://www.hse.ru> (дата обращения: 02.04.2016).

4 Система ОМС РФ [Электронный ресурс]. – 2016. – URL: www.ffoms.ru (дата обращения: 02.04.2016).

5 Центральная база статистических данных Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. – 2018. – URL: <http://www.gks.ru> (дата обращения: 02.04.2016).

А. В. КОСЯН

(г. Сочи, Сочинский государственный университет)

Науч. рук. **Е. Е. Синявская,**

канд. экон. наук, доц.

БАНКОВСКОЕ СТРАХОВАНИЕ

Первые модели объединений банков и страховых компаний появились в начале 20 века в странах с развитой банковской системой: Франция, Португалия, Италия,

Испания, и Бельгия. Собранные премии по банковскому страхованию и в этих странах колеблются от 50-65 % [1] и за последние десять лет распространение страховых услуг через банки было одним из наиболее успешных направлений финансового бизнеса, но в мировой практике, разные страны шли разными путями в его развитии.

Смешанные страховые компании, так называемые банкостраховщики, появились во Франции в 2003 году и стали предлагать клиентам в одном пакете страховые и банковские услуги – в «одно окно». Французской моделью банковского страхования считают реализация совместных разработанных услуг клиентам через «одно окно». Наиболее успешные страховые продукты – страхование жизни; страхование банковских карт от мошеннических операций (продукт Defense); личное страхование владельцев вклада (Confidance); страхование выезжающих за рубеж [2]. Широкое распространение получила услуга банковского страхования через почтовые отделения, которые занимаются ведением банковских счетов, сберегательных книжек и осуществляют страхование жизни. По каналам банкострахования во Франции прошло 35 % всех премий по страхованию жизни; по накопительному страхованию – 60 %; премий по имущественному страхованию – 7 %, по индивидуальным накоплениям – 69 %.

В Португалии через банки продается 82 % страховых продуктов. Банки работают с корпоративными и индивидуальными клиентами, осуществляют кредитование также предлагают депозитарные услуги с ценными бумагами, казначейские услуги, сделки с иностранной валютой, при этом работают через группы дочерних, банки занимаются в области страхования. Операции по управлению активами, пенсионными и инвестиционными фондами, среднесрочного и долгосрочного кредитования, ипотечное кредитование проводится совместно с страхованием жизни по программам Term Life.

Высокими темпами прироста страховых сборов характеризуется рынок банковского страхования в Испании, что связано с законодательным регулированием, которое позволило создавать свои страховые компании или стать акционером той или другой страховой компании, создавать международные альянсы между банками и страховыми организациями. Большое влияние на развитие этого направления оказало государство, создало необходимые условия для становления банковского страхования. Банком было разрешено совместно со своими кредитными продуктами и предлагать полисы страхования жизни. Это был сильный толчок для организации высокого уровня региональных филиалов банков. Именно через эти региональные банковские сети в Испании реализуются до 50 % совместных продуктов банкостраховщиков.

В Бельгии банковское страхование на первых этапах становления и столкнулось с сильной конкуренцией на рынке страхования жизни. Дело в том, что в Бельгии хорошо развита посредническая сеть – страховых брокеров. Именно этот канал доминировал и получал высокую прибыль, а банкам доставались определенные крохи. Несмотря на страховых брокеров, банки смогли найти свою нишу в отношениях со страховыми организациями и реализуют до 56 % совместных продуктов через банковский канал

Самая либеральная страховая система в Великобритании, где надзор осуществляется Промышленным департаментом, а специальные государственные органы, осуществляющие контроль и аудит страховых компаний отсутствуют. В структуре страхового рынка доминирует личное страхование, которое представленное, в основном, страхованием жизни (66,3 %), что связано с премиями по комплексному продукту страхованию жизни с выдачей ссуды на финансирование или покупку недвижимости. Положительно повлияло на развитие банковского страхования то, что при кредитовании населения для строительства и покупки дома проценты по займам и страховые вычитаются из налогооблагаемого дохода. Банк Lloyds стал первой банкостраховой группой в Великобритании, который предложил клиентам розничное банковское страхование, то есть страхование банковских операций, предоставление банковских услуг через Интернет, ипотечное кредитование, операции проводимые через private banking,

от ошибок введения текущих счетов и др. Инвестиционная деятельность рассматривается через призму страхования и отражается в продуктах пенсионного страхования, программе страхования жизни, программе страхования ущерба. Страхуется внешне экономическая деятельность банка по направлениям: международные банковские услуги, которые предполагают структурное финансирование, финансирование приобретения активов, корпоративные банковские услуги, оффшорные банковские услуги, банковские услуги частным лицам.

Из-за нормативных ограничений в деятельности банков и страховых компаний в Германии доля банкостраховых групп рынке не превышает 17 %. Отличительной чертой германских страховых компаний является то, что они просчитывают все риски и не склонны к экспериментам, страховые услуги носят традиционный характер. Сдерживающим фактом развития банковского страхования в США является акт Гласса-Стигала, который ограничивает сотрудничество между страховыми компаниями и банками, поэтому элементом банковского страхования является накопительные страховые услуги – это переменные и фиксированные ежегодные ренты.

Бразильский рынок и несколько стран Латинской Америки как в Мексике, Аргентине, Чили служат примером, где банковское страхование получило свое развитие благодаря отмене государственного контроля в финансовой сфере, а также разрешено продавать страховые полисы. Здесь банки активно реализуют индивидуальные пенсионные планы, также банкострахование развивается силами иностранных финансовых институтов, которые создали несколько дочерних компаний с местными банками и обладают развитыми филиальными сетями. Обращает внимание следующий факт: в странах, где был хорошо развит институт страховых брокеров, а именно, в США, Канаде, Великобритании и Германии, доля банкострахования невелика.

Таким образом, зарубежный опыт показал, что сформировались две основные модели организации банковского страхования. Для первой модели - модели аутсорсинга, преобладающей во Франции, Испании, Португалии, Италии и Бельгии, характерно создание банковских филиалов, занимающихся страхованием. Филиалы имеют собственную марку, банковский персонал, систему послепродажного обслуживания и, общие с банком, информационную систему, бухгалтерию, планирование и контроль, аудит и коммуникации. Вторая модель, развивающаяся в Великобритании и Германии, модель посредничества, основана на партнерстве и заключении соглашения о сбыте между банками и страховыми компаниями. Обе модели имеют перспективы развития в банковском и страховом бизнесе.

Список использованной литературы

1 Зубченко, Л.А. Развитие банкострахования в странах Европы / Л.А. Зубченко // Бизнес и банки. – 2015. – №16.

2 Лосякова, С.В. Банки и страховщики: новый взгляд на сотрудничество / С.В. Лосякова [Электронный ресурс]. – 2018. – URL: www.insur-info.ru (дата обращения: 23.01.2018)..

К. С. КУЦИЯ

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

Науч. рук. **Т. И. Иванова**

ПРОБЛЕМНЫЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ ОРГАНИЗАЦИЙ В КОНТЕКСТЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НЕСОСТОЯТЕЛЬНОСТИ И БАНКРОТСТВА

Становление современной рыночной системы в Республике Беларусь принципиально изменило условия деятельности экономических субъектов, которые

формируются в настоящее время под регулирующим воздействием как стихийного рыночного механизма, так и государства. В условиях жесткой конкуренции отдельные участники рыночных отношений находятся в кризисном финансовом положении и близки к состоянию банкротства, что влечет за собой невозможность выполнять свои обязательства.

Промышленный сектор больше других видов экономической деятельности влияет на формирование темпов роста ВВП страны, которые за январь-август 2017 г. составили 101,5 %. Объем промышленного производства в сопоставимых ценах за указанный период увеличился на 6,1 % к уровню 2016 г. Однако финансовое состояние организаций промышленности Республики Беларусь в 2016 – 2017 гг. было неустойчивым и характеризовалось разнонаправленными тенденциями. Увеличение объема производства сопровождалось большой долей складских запасов продукции. Соотношение запасов готовой продукции и среднемесячного объема производства в январе-августе 2017 г. составило 58,7 %. Основной причиной большого количества запасов является выпуск объемов продукции, не обеспеченных соответствующими объемами заказов на внутреннем и внешнем рынках, недостаточная конкурентоспособность продукции. Тем не менее, промышленность в январе – августе 2017 г. по сравнению с 2016 г. улучшила все показатели прибыли. Увеличение прибыли от реализации продукции составило 35,2 %, прибыли до налогообложения – 59,7 %, чистой прибыли – 61,8 % по сравнению с предыдущим периодом. В результате увеличились показатели рентабельности реализованной продукции и продаж. Доля нерентабельных и низкорентабельных предприятий (0-5%) в январе-августе 2017 г. составила 44,3 %. Убыточными были 23,9 % от общего количества организаций, сумма чистого убытка данных субъектов составила 841,3 млн. руб. [1]. Также общей тенденцией для 2017 г. стало снижение регистрации новых юридических лиц, с одной стороны, и увеличение их ликвидации, с другой. За январь-сентябрь 2017 г. в Республике Беларусь было ликвидировано 6 809 субъектов хозяйствования, что на 4,3 % больше, чем за предыдущий год. Было зарегистрировано 7994 юридических лица, что на 2,5 % меньше, чем в 2016 г. [2].

Серьезной проблемой является увеличение удельного веса просроченной дебиторской и кредиторской задолженности в общем их объеме. Просроченная кредиторская задолженность на 01.09.2017 г. по сравнению с 01.01.2017 г. увеличилась на 6,3 %, просроченная дебиторская задолженность, соответственно, на 9,8 %. Доля просроченной дебиторской задолженности увеличилась на 0,5 п. п. по сравнению с началом года и составила на 01.09.2017 г. 24,6 % [1]. Проблемы с расчетами за поставленную продукцию имеют даже те организации, которые находятся в относительно хорошем финансовом положении. В этой связи необходимость поиска направлений совершенствования управления дебиторской задолженностью приобрела всеобщий характер и требует решения посредством применения определенных методов.

Эффективным средством сокращения потерь от задержки заказчиком расчетов с поставщиками является факторинг – финансирование под уступку денежного требования. Фактически банк кредитует поставщика под залог права требования долга: сразу банк переводит на счет поставщика от 70 до 90 % от суммы долга, а остальную часть – от 10 до 30 % за вычетом процентов за кредит и комиссионного вознаграждения перечисляют после инкассации задолженности.

Факторинг дебиторской задолженности – выгодная операция как для поставщика, так и для покупателя. Поставщик, используя факторинг, будет уверен в поступлении денежных средств за отгруженную продукцию. Также это положительно сказывается на объемах продаж, отношениях с партнерами, которые выступают в качестве покупателей, ведь в этом случае они становятся более лояльны к поставщику. Дебитор будет доволен сотрудничеством и захочет его продолжить, поскольку для него будут созданы удобные условия оплаты в виде отсрочки платежа. Поставщик же будет застрахован

от возможных рисков. Помимо этого, поставщика больше не будет интересовать платежеспособность покупателя, так как решение вопроса с расчетами возлагается на фактора.

Кроме факторинга, на финансовом рынке Республики Беларусь в соответствии с Указом №154 от 11.05.2017 года «О финансировании коммерческих организаций под уступку прав (требований)» внедряется новый инструмент привлечения финансирования – секьюритизация. Названный инструмент привлечения финансирования предусматривает преобразование различных видов денежных обязательств в ценные бумаги [3]. При использовании данного метода компания-кредитор полностью снимает с себя риски по дебиторской задолженности. Размещение ценных бумаг, обеспеченных активами, позволяет также повысить их качество, т.к. подобная деятельность имеет репутационный эффект. Представляется также, что крупные международные компании будут заинтересованы вести дела с компанией, которая использует подобный вид инновационного финансирования, превращая большой объем дебиторской задолженности, а значит большую неопределенность, в абсолютно ликвидные денежные средства, что не поставит под угрозу их потенциальное партнерство.

Таким образом, для эффективного управления дебиторской задолженностью, наряду с традиционными подходами, предприятию необходимо применение определенных инновационных методов. Такие методы как факторинг и секьюритизация предполагают ускорение оборота средств без существенных затрат, улучшение показателей платежеспособности и ликвидности, защиту от инфляционных потерь и способствуют относительно дешевому пополнению оборотного капитала, полному снятию с предприятия рисков, а также обеспечению контроля над дебиторской задолженностью.

Список использованной литературы

1 Аналитическое обозрение «Основные тенденции в экономике и денежно-кредитной сфере Республики Беларусь» [Электронный ресурс]. – 2018. – URL: <https://www.nbrb.by> (дата обращения: 20.01.2018).

2 Социально-экономическое развитие регионов Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – 2018. – URL: <http://www.belstat.gov.by> (дата обращения: 20.01.2018).

3 О финансировании коммерческих организаций под уступку прав (требований): Указ Президента Респуб. Беларусь от 11.05.2017 г. № 154 [Электронный ресурс] / Нац. Центр правовой формы информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2005. – URL: <http://www.pravo.by> (дата обращения: 20.01.2018).

С. Н. ЛИТОВЧЕНКО

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

Науч. рук. **Т. Е. Попова**

ОСОБЕННОСТИ БЮДЖЕТНОЙ ПОЛИТИКИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Государственный бюджет – это основное звено финансовой системы любой страны мира. Связано это с его значимостью и содержанием в экономической, политической и социальной сферах общества. От объема и структуры расходов, запланированных в бюджете, во многом зависит достижение стратегических целей, которые были поставлены политическим руководством государства.

Основу бюджетной политики Республики Беларусь составляет ее консолидированный бюджет, его формирование и механизм исполнения [1]. Анализируя экономику Республики Беларусь, можно отметить следующие тенденции развития:

В 2014-2015 гг., под влиянием мирового финансово-экономического кризиса, развитие белорусской экономики замедлилось. Ситуация начала постепенно улучшаться во втором квартале 2016 г., когда наметилась тенденция экономического роста.

В январе-июне 2017 г. благодаря проведению Правительством и Национальным банком жесткой денежно-кредитной и бюджетной политики в Республике Беларусь достигнута стабилизация на финансовом рынке страны, замедлилась инфляция, сформировано положительное сальдо внешней торговли товарами и услугами, в полном объеме обеспечены выплаты по внешним обязательствам государства.

В 2016 году удалось ограничить рост цен, существенно замедлилась инфляция – до 10,6 % , в 2017 году инфляция составила 5,27 % (при прогнозе – не более 9 %). Это самый низкий показатель за последние шесть лет. Темп роста экспорта товаров и услуг за I квартал 2017 г. составил 121,3 %. По итогам января-июня 2017 года прирост золотовалютных резервов составил 1,634 млрд. долл. США, или 33,1%. Валовой внутренний продукт за январь-июнь 2017 г. к аналогичному периоду прошлого года составил 101,0 % при прогнозе 100,2 %.

Проводимая бюджетно-налоговая политика была направлена на поддержание устойчивости бюджетной системы посредством создания стабильной доходной базы за счет совершенствования налоговой системы и повышения эффективности налогового администрирования, а также оптимизации бюджетных расходов за счет концентрации ресурсов на приоритетных направлениях развития и секторах экономики.

Исполнение бюджета в первом полугодии 2017 г. в целом осуществлялось в запланированных параметрах. За 2016 год в республиканский бюджет поступило 17763,4 млн. руб., что на 6,2 % больше объема доходов 2015 года в номинальном выражении. За 2016 год доходы республиканского бюджета превысили расходы на 1013,0 млн. руб. (1,1 % к ВВП). Сформированный профицит был направлен на погашение государственного долга Республики Беларусь. За 3 месяца 2017 года в республиканский бюджет поступило 4 051,1 млн. руб., это на 6,3 % больше объема доходов аналогичного периода 2016 года в номинальном выражении (меньше на 0,7 % в реальном выражении).

За январь-июнь 2017 г. в доходы консолидированного бюджета поступило 14,7 млрд. руб., или 48 % уточненного годового плана. Расходы консолидированного бюджета финансировались в пределах поступающих доходов и за январь-июнь 2017 г. составили 13,2 млрд. руб., или 45,6 % уточненного годового плана (за аналогичный период 2016 г. – 13,5 млрд. руб., или 44,9 %). В полном объеме обеспечено финансирование расходов по выплате заработной платы в бюджетной сфере, пенсий, пособий, стипендий и других социальных выплат населению, а также осуществлены необходимые платежи по погашению и обслуживанию государственного долга. За январь-июнь 2017 г. из республиканского бюджета переданы трансферты в консолидированные бюджеты областей и бюджет г. Минска в размере 1,5 млрд. руб., или 45 % уточненного годового плана и 97,9 % уточненного плана I полугодия. Из них сумма дотаций составила 1,0 млрд. руб., или 45,3 % уточненного годового плана.

Таким образом, консолидированный бюджет за I квартал 2017 г. исполнен с профицитом в размере 1,4 млрд. руб. и сформирован в основном за счет республиканского бюджета (1,3 млрд. руб.), который направлен на погашение части валютных долговых обязательств Правительства. По итогам 2017 г. республиканский бюджет исполнен с профицитом [2].

Таким образом, после проведенного исследования можно сделать вывод, что за 2016-2017 гг. экономика Республики Беларусь была адаптирована к сложившимся внешним условиям, сформированным под воздействием ряда внешних шоков последних лет.

В настоящее время в Республике Беларусь показатели финансовой безопасности находятся в допустимых границах, но недалеко от критических значений. Проводимая бюджетно-налоговая политика была направлена на поддержание устойчивости бюджетной системы посредством создания стабильной доходной базы за счет

совершенствования налоговой системы и повышения эффективности налогового администрирования, а также оптимизации бюджетных расходов за счет концентрации ресурсов на приоритетных направлениях развития и секторах экономики.

С учетом итогов развития экономики страны за 2016-2017 гг., Министерством экономики разработан прогноз социально-экономического развития Республики Беларусь на 2018 – 2020 годы. Реализация бюджетно-финансовой политики в 2018 – 2020 годах направлена на сбалансированное исполнение бюджетных расходов и поддержание макроэкономической и финансовой стабильности в целях создания предпосылок для устойчивого экономического роста.

Для этого потребуется: обеспечение устойчивости и сбалансированности республиканского и местных бюджетов путем осуществления финансирования расходов в пределах имеющихся доходов и источников финансирования дефицита (размера профицита) бюджета; переход к среднесрочному (трехлетнему) бюджетному планированию; совершенствование межбюджетных отношений; переход на финансирование бюджетных расходов, ориентированное на результат; совершенствование механизмов оказания государственной поддержки на основе равного доступа, конкуренции и соответствия рыночным требованиям; разработка и реализация концепции повышения эффективности и прозрачности системы управления государственными финансами; повышение эффективности управления государственным долгом, сохраняя его размер, структуру и платежи [3].

Список использованной литературы

- 1 Финансы и финансовый рынок: учеб. пособие / О.А. Пузанкевич [и др.]; под ред. О.А. Пузанкевич. – Мн.: БГЭУ, 2010. – 313 с.
- 2 Особенности бюджетно-налоговой политики Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: <http://www.economy-web.org> (дата обращения: 10.11.2017).
- 3 Программа социально-экономического развития Республики Беларусь на 2016 – 2020 годы [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: <http://www.government.by> (дата обращения: 02.12.2017).

Э. Э. ЛОБЬЯН

(г. Сочи, Сочинский государственный университет)

Науч. рук. **Е. Е. Синявская,**

канд. экон. наук, доц.

КАЧЕСТВО КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

Кредитные операции обеспечивают основной доход и стабильность существования кредитных организаций. Выдавая кредиты физическим и юридическим лицам, кредитные организации создают клиентский кредитный портфель. Клиентский кредитный портфель кредитной организации – это совокупность выданных кредитов, дифференцированных с учетом уровня доходности и степени риска. Клиентский кредитный портфель это существенная часть кредитного портфеля, но не весь кредитный портфель. Помимо ссудного сегмента кредитный портфель включает межбанковские кредиты, учтенные векселя и другие требования кредитного характера, классифицированные по группам качества. Структура кредитного портфеля определяет финансовую устойчивость и финансовые результаты кредитной организации. Кредитные операции, с одной стороны, приносят основные доходы кредитной организации, а, с другой стороны, являются причиной возникновения кредитного риска.

В условиях изменения внешней и внутренней среды функционирования кредитных организаций особое внимание должно уделяться управлению качеством кредитного портфеля. Международный стандарт качества (ГОСТ Р ИСО 9000-2001) определяет

качество как степень соответствия различных характеристик объекта определенным требованиям. Качество кредитного портфеля чаще всего оценивают при помощи таких критериев, как доходность, степень кредитного риска и ликвидность. Риск кредитного портфеля – это кредитный риск, который обусловлен несоблюдением принципов кредита: возвратности, срочности, платности. Ликвидность – это способность активов быстро и без потери стоимости конвертироваться в денежные средства. Ликвидность кредитного портфеля – это способность активов, входящие в его состав, принимать денежную форму в момент исполнения обязательств заемщика или в результате действий кредитной организации по управлению долговыми обязательствами.

Совокупные доходы по кредитному портфелю включают не только процентные, но и комиссионные доходы. При расчете совокупная доходность должна быть скорректирована на: величину кредитных потерь, накладных расходов, необходимых при предоставлении услуг по кредитованию и сумму управленческих расходов.

Все кредитные организации, при повышении качества кредитного портфеля, сталкиваются с проблемой выбора стратегии, в которой определяется тип формируемого кредитного портфеля.

Выделяют следующие типы кредитного портфеля:

- риск-нейтральный кредитный портфель - характеризуется низким риском и, соответственно, низким уровнем дохода;
- сбалансированный кредитный портфель – допускается повышение уровня риска с целью усиления конкурентных преимуществ или привлечения новых клиентов-заемщиков;
- оптимальный кредитный портфель – подразумевает, что выданные кредиты в полной мере соответствуют ресурсам кредитной организации и позволяют получать максимально возможный в данных условиях уровень доходности.

Качественно сформированный кредитный портфель должен обеспечивать максимальный уровень прибыли с заданным значением кредитного риска и существующей ликвидностью банковского баланса.

При управлении кредитным риском кредитные организации могут устанавливать портфельные лимиты: ограничивать совокупной объем кредитного риска на одного заемщика, на заемщиков, относящихся к одной отрасли компании, а также на операции с клиентами, подверженных банковским рискам. Кроме того, под кредитные операции могут создавать резервы, объемы которых адекватны принимаемым на себя рискам. В течение всего периода кредитования банки проводят мониторинг кредитоспособности заемщиков, их платежной дисциплины, проводят оценку обеспечения: его ликвидности и рыночной стоимости. Вместе с этим проводят регулярный мониторинг совокупного кредитного портфеля банка в разрезе клиентских сегментов.

Кредитные организации могут самостоятельно разрабатывать методы оценки кредитного риска, позволяющие присвоить рейтинг каждому заемщику и оценить вероятность наступления дефолта, что позволяет определить возможную величину потерь. В целях увеличения доходности кредитных операций и повышения эффективности использования капитала в кредитном процессе кредитные организации рассчитывают показатель RAROC или доходность на капитал, скорректированная на риск (Risk-adjusted Return on Capital), что означает определение планового значения показателя и осуществление контроля за его соблюдением. Кроме того, кредитные организации проводят стресс-тестирование кредитного портфеля, которое позволяет установить возможные последствия макро- и микроэкономических событий и разработать механизмы противодействия. Принимая во внимание рост валютных и макроэкономических рисков, кредитные организации стали повышать требования к финансовой устойчивости заемщика и к качеству их обеспечения. Приоритет отдается клиентам, обладающим

высокой кредитоспособностью и имеющим надежное и ликвидное обеспечение своих обязательств.

Значительное влияние на номинальные показатели деятельности российских кредитных организаций в 2016 году оказала валютная переоценка. Снизился уровень валютизации кредитных портфелей нефинансовым организациям. Банки сократили объем предоставленных кредитов в иностранной валюте предприятиям, не имеющим достаточного объема валютной выручки для обслуживания долга. Эти меры позволили российским кредитным организациям справиться с падающим качеством портфеля необеспеченных кредитов и способствовали стабилизации просроченной задолженности на уровне 6,3%. В кредитном портфеле коммерческих банков наибольшая доля приходилась на кредиты обрабатывающим производствам – 21,7 % корпоративного портфеля кредитов кредитного, предприятиям розничной и оптовой и торговли – 14,4 %. Структура задолженности по ссудам и структура просроченной задолженности различаются в зависимости от вида экономической деятельности заемщика. Высокая доля задолженности, в том числе просроченной по операциям с недвижимым имуществом объясняется пересчетом валюты по меняющемуся курсу по валютной ипотеке и затруднениями граждан погашать данную задолженность в валюте из-за высокого курса. Со снижением покупательной способности и падением реальной заработной платы граждан связана большая доля просроченной задолженности в рублях розничной и оптовой торговле. Долг корпоративного сектора, по-прежнему, остается проблемой для банков. Хотя просроченная задолженность по кредитному портфелю юридических лиц немного превышала 6 %, но фактическое качество кредитов определялось большей долей реструктуризации, более 60 % которых стали вынужденными.

Управление качеством кредитного портфеля является определяющим критерием конкурентоспособности банка, напрямую влияющим на способность к выживанию на финансовом рынке.

О. А. ЛУКАШОВА

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

Науч. рук. **Н. А. Алексеенко,**

канд. экон. наук, доц.

АНАЛИЗ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В РЕАЛЬНЫЙ СЕКТОР ЭКОНОМИКИ ГОМЕЛЬСКОЙ ОБЛАСТИ

Привлечение и эффективное использование инвестиций является одним из основных приоритетов государственной инвестиционной политики Республики Беларусь. Основной проблемой во всех регионах страны является проблема повышения инвестиционной активности и улучшения инвестиционного климата. Инвестиции являются важнейшим фактором формирования конкурентного преимущества региона. Существенным условием экономического роста является совпадение целей региона и инвестора.

Гомельский регион является одним из лидеров по привлечению инвестиций в экономику в стране. По поступлению иностранных инвестиций в Республику Беларусь в 2016 году Гомельская область заняла второе место, уступив г. Минску, где объем инвестиций составил 6057,4 млн. долл. США.

Объем иностранных инвестиций, поступивших в реальный сектор экономики Гомельской области, на 2016 год составил 843,1 млн. долл. США, что меньше объема иностранных инвестиций в 2015 году на 10,3 млн. долл. США. Данное снижение произошло вследствие уменьшения поступления прямых иностранных инвестиций

и прямых иностранных инвестиций на чистой основе (без учёта задолженности покупателей за товары, работы, услуги) на 18,2 и 19,6 млн. долл. США соответственно [1].

Основными инвестируемыми видами экономической деятельности в реальном секторе экономики Гомельской области в 2016 году стали:

- промышленность – поступление иностранных инвестиций составило 79 4580,4 тыс. долл. США;

- транспортная деятельность, складирование, почтовая и курьерская деятельность – 27 517,9 тыс. долл. США;

- Финансовая и страховая деятельность – объём поступивших инвестиций 7 537,6 тыс. долл. США [2].

За последние 5 лет (2012-2016 гг.) из-за рубежа в экономику региона вложено 4 589,6 млн. долл. США, из них 1 192,6 млн. долл. США – это прямые иностранные инвестиции. Беспрецедентным в этом плане стал 2013 год, установивший рекорд Гомельщины по привлечению прямых капитальных вложений из-за рубежа – почти 320 млн. долл. США [1].

Чистая капитализация иностранного бизнеса, работающего в Гомельской области, составляет почти полтора миллиарда долларов.

Кроме того, нужно отметить широкую географию международного инвестиционного сотрудничества Гомельской области. В нашем регионе работает капитал из Европы, Азии, Северной и Латинской Америки и даже Африки.

Среди конкурентных преимуществ региона можно выделить следующие:

- привлекательное географическое положение. Выгодное положение в транспортной цепи из Европы в Россию делает регион привлекательным для реализации любых инвестиционных проектов, ориентированных на внешние рынки. Усиливают это преимущество международные интеграционные процессы.

- кадровый потенциал. Более 55 % жителей области имеют высшее, среднее специальное и профессионально-техническое образование. Также Гомельская область является лидером по производительности труда. По итогам 2016 года уровень производительности труда, выраженный в объёме промышленного производства на 1 жителя, составил 10,8 тыс. руб., в то время как среднереспубликанский уровень составил 8,4 тыс. руб.;

- развитый промышленный комплекс. Регион является крупнейшим высокоразвитым индустриальным регионом республики. За 2016 год произведено промышленной продукции на сумму 15,35 млрд. руб. или 7,7 млрд. долл. США, что составляет около 20 % объёма промышленного производства республики. В 2016 году промышленными организациями области было отгружено инновационной продукции на сумму 2,9 млрд. руб. или 21,8 % от общего объёма отгруженной продукции, что почти в 2 раза превышает уровень 2015 года[3];

- разведанная приемлемая минерально-сырьевая база;

- развитый наземный, в т.ч. железнодорожный, транспорт.

Также привлекательной для инвестирования Гомельскую область делает наличие на её территории свободной экономической зоны «Гомель-Ратон». За первое полугодие 2017 года было зарегистрировано 5 новых предприятий-резидентов с объёмом заявленных инвестиций 7,6 млн. долл. США. По состоянию на 1 января 2018 г. в реестрах регистрации резидентов СЭЗ «Гомель-Ратон» находится 75 субъектов предпринимательской деятельности [4].

Для эффективного начала бизнеса на территории СЭЗ способствуют выгодное географическое положение, развитая инфраструктура, наличие множества свободных производственно-складских помещений, задействован высококвалифицированный управленческий персонал и опытные рабочие кадры. Экспорт товаров резидентов СЭЗ «Гомель-Ратон» в январе-июне 2017 года составил 394 млн. долл. США, что

на 61 млн. долл. США, или на 18,2 %, больше по сравнению с соответствующим периодом 2016-го. Значительный удельный вес в экспорте занимают такие страны как Россия (54,8 %), Польша (9,4 %), Украина (18,1 %), Литва (8,5 %), Германия (1,5 %) [5].

Для реализации инвестиционных проектов в первом полугодии 2017 года в СЭЗ «Гомель-Ратон» привлечено 43,5 млн. долл. США прямых иностранных инвестиций. Поступление прямых иностранных инвестиций на чистой основе составило 13,7 млн. долл. США (в 2,3 раза больше по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.). В основной капитал резидентами вложено инвестиций в сумме 98,8 млн. руб. [5].

Инвестиционным потенциалом Гомельской области выступают следующие направления:

- применение выгодного географического положения путём реализации транспортного потенциала;
- развитие малого и среднего бизнеса, поддержка предпринимательства, что в свою очередь способствует повышению инвестиционной активности;
- совершенствование научно-технического потенциала и промышленности для продвижения инновационных и высокотехнологичных отраслей экономики;
- развитие местной минерально-сырьевой базы для использования в промышленности, что предоставит возможность повысить импортозамещение.

Список использованной литературы

- 1 Инвестиции в Гомельскую область из-за рубежа [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: <http://gomel.belstat.gov.by> (дата обращения: 11.12.2017).
- 2 Инвестиции и строительство в Республике Беларусь [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: <http://www.belstat.gov.by> (дата обращения: 11.12.2017).
- 3 10 причин для инвестиций в Гомельскую область [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: <http://gomel-forum.by> (дата обращения: 11.12.2017).
- 4 Резиденты СЭЗ «Гомель-Ратон» [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: <http://gomelraton.com> (дата обращения: 11.12.2017).
- 5 Новости Беларуси [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: <http://www.belta.by> (дата обращения: 11.12.2017).

А. С. МАКАРОВА

(г. Сочи, Сочинский государственный университет)

Науч. рук. **Т. Е. Гварлиани,**

д-р экон. наук, проф.

РАЗВИТИЕ СТРАХОВАНИЯ АВТОТРАНСПОРТА В РОССИИ

Растущее число автотранспортных средств оказывает свое влияние и на финансовое состояние государства, отражаясь на структуре и объеме внешней и внутренней торговли, доходной и расходной части федеральных и местных бюджетов. Это происходит в частности при мобилизации денежных средств от налогообложения коммерческих структур, занятых автострахованием и другими платными услугами. Страхование автомобилей распространяется всё шире и проникает всё глубже в самые разные слои населения страны по той простой причине, что для обычного гражданина не существует более надежного способа обезопасить своё транспортное средство. Основной задачей страховых компаний, несомненно, является уменьшение риска потерь от страховых выплат. Это, в свою очередь, требует применения экономико-математических методов и моделей, с учетом региональных потребностей в страховой защите.

Автострахование как обязательный правовой элемент появилось с введением в России так называемого института обязательного страхования гражданской ответственности владельцев транспортных средств (ОСАГО).

На сегодняшний день государство в лице многочисленных страховых компаний предлагает автолюбителям следующие виды автострахования (таблица 1).

Таблица 1 – Виды автострахования в России

Вид страхования	Сущность страхования
Полис ОСАГО	Является обязательным видом страхования ответственности собственников машин. Обеспечивает защиту от самостоятельной выплаты потерпевшему при наступлении страхового случая. Гарантирует компенсацию ущерба
Полис КАСКО	Страхование самого транспортного средства на добровольной основе. Пассажиры и перевозимое имущество не страхуются
ДСАГО	Добровольное страхование автогражданской ответственности — является дополнением к ОСАГО и предусматривает увеличение страховой суммы, предусмотренный ОСАГО для возмещения ущерба имуществу, жизни или третьим лицам
Зеленая карта	Страховой полис, выданный страховой компанией страны, являющейся членом Международного союза «Зеленых карт». Карта действительна на территории всех стран - членов Союза. Во многих странах наличие полиса «Зеленая карта» является необходимым условием пользования въезжающими автомобилем на территории страны

Среди распространенных проблем на рынке страхования является мошенничество. Выросло количество организаций, оказывающих услуги по страхованию, а значит, возросло и число случаев подделки документации (относительно рисков), искажение информации о страховом случае, оказание психологического давления на клиента и т. д.

Проблемы во взаимодействии между страховщиками и СТОА – основные проблемы технического характера. Сегодня взаимодействие между страховщиками и ремонтными станциями сводится к следующему: страховщик или его представитель (эксперт) фиксирует внешние повреждения автомобиля, а на станции техобслуживания в большинстве случаев выявляются еще и скрытые дефекты, и возникает вопрос, как в этом случае максимально оперативно утрясти все разногласия и согласовать будущий ремонт.

Еще одной распространенной проблемой является занижение страховых выплат. Зачастую выплаты страховой компании недостаточно для восстановления автомобиля. Тогда страхователю или потерпевшему приходится пользоваться услугами независимых экспертов, чтобы в дальнейшем обратиться в суд. Сумма, указанная в отчете об оценке, составленном независимым экспертом или оценщиком, порой в разы превышает выплату страховой компании. Такая ситуация возникает в связи с тем, что эксперты и оценщики при составлении заключений и отчетов руководствуются разными методами в расчете износа, рыночной стоимости, стоимости нормо-часа.

Помимо того, что страховщики занижают выплаты, они вовсе могут в них отказать. Особенно часто такая ситуация складывается в рамках добровольного страхования, когда страховые компании ищут любые способы, чтобы отказать в страховых выплатах. При этом возникающие проблемы сводятся к следующему:

- неправильно определена дата заключения договора. Действительным договор признается с момента его заключения;
- не прописаны существенные условия договора. Следует конкретизировать в документе все нюансы, а страховой фирмой ставятся прочерки. Из-за этого возникают неясности требования волеизъявления сторон;
- существенные условия, признанные сторонами несущественными, являются причиной признания полиса недействительным.

В целом за 2017 год ожидается замедление темпов прироста взносов по ОСАГО до минимальных значений – 4-7 %. Снижение темпов прироста объясняется полным

исчерпанием эффекта от повышения тарифов. В то же время поддержку сегменту окажут рост доли застрахованных автомобилей после внедрения системы «Единый агент» и продажа электронных полисов, что предотвратит сокращение взносов по ОСАГО. Росту также могут поспособствовать изменения в системе тарификации в ОСАГО. Также ожидается положительная динамика премий по страхованию автоКАСКО в 2017 году (+11 %) после двухлетнего снижения. Позитивное влияние на сегмент окажут повышение уровня проникновения за счет снижения средней стоимости полиса с франшизой и оживление в сегменте кредитования в результате снижения банковских ставок, сдерживающим фактором будет стагнация реальных доходов населения.

По мнению экспертов, чтобы избежать убыточности сегмента страховщикам в 2018 году понадобится повышение тарифов на 64 %. Такой вывод был сделан на основе научного исследования Независимого актуарного информационно-аналитического центра.

Итак, автострахование в России значительно подвержено влиянию судебной практики и страхового мошенничества, таким образом, регулятору стоит обратить внимание именно на данные сферы. Ориентация на решение проблем и формирование оптимальных стратегий развития страхового рынка могут обеспечить реализацию перспективы модернизации экономики России и ее ориентацию на инновационное развитие.

А. В. НИКИТЕНКО

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

Науч. рук. **Т. А. Шердакова**

НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ЛИЧНОГО СТРАХОВАНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Основной задачей страховщиков на рынке Республики Беларусь является вовлечение в инвестиционный процесс сбережений населения, очень значительная часть которых не задействована, хранится в домашних условиях в наличной форме. Проблема инвестиционной деятельности страховых компаний тесно взаимосвязана с развитием и регулированием рынка долгосрочного страхования. Необходимо создать условия для развития долгосрочного страхования жизни в Республике Беларусь как основного вида личного страхования [1].

В части развития добровольного страхования, относящегося к страхованию жизни, в первую очередь требуется дальнейшее совершенствование системы налогообложения, мотивирующей граждан на страхование жизни и юридических лиц - на осуществление страхования жизни сотрудников.

Совершенствование системы налогового стимулирования предусматривает изучение вопросов возможности применения налоговых вычетов по подоходному налогу для физических лиц, заключивших долгосрочные договоры добровольного страхования жизни, добровольного страхования дополнительной пенсии, а также рассмотрение возможности отмены ограничений по включению в состав затрат на производство товаров (работ, услуг) страховых взносов по долгосрочным договорам добровольного страхования жизни, добровольного страхования дополнительной пенсии, заключенным нанимателями в пользу своих работников.

Кроме того, необходимо, 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.

Основными направлениями обеспечения стимулирования спроса на страховые

услуги, преимущественно по видам добровольного страхования, являются:

- 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.

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 целесообразно осуществление мероприятий, направленных на создание равных возможностей для государственных и частных страховых организаций, а также на расширение присутствия иностранного капитала на отечественном страховом рынке.

Формирование конкурентной среды является комплексной задачей и предполагает реализацию следующих мер:

- поэтапная либерализация национальной системы страхования и перестрахования;
- повышение уровня открытости информации о деятельности страховых организаций;
- построение системы рейтинговых оценок страховых организаций для стимулирования неценовой конкуренции между ними.

Сложившееся состояние страхования жизни в Беларуси требует выработки правильной политики по созданию условий для развития долгосрочного личного страхования. Для развития этой отрасли страхования в Республике Беларусь необходимо предпринять ряд следующих мер.

Следует внести ряд изменений в законодательную и нормативную базу. Необходимо предоставить страховым компаниям возможность принять участие в решении социальных проблем. Для этого надо обеспечить участие страховых компаний в реформе системы пенсионного обеспечения. Развивая пенсионное страхование, государство решает проблему получения высоких пенсий для населения. Страховые компании могут принять активное участие в профессиональных пенсионных системах, обеспечивая выплату пенсии льготникам до достижения действительного пенсионного возраста, что обеспечит дополнительные социальные гарантии.

Развитие долгосрочного страхования жизни, в том числе с выплатой рента и аннуитетов, также позволяет привлечь значительные инвестиционные ресурсы и дает возможность населению получать дополнительный доход.

Необходимо решить вопрос о развитии надежных финансовых инструментов для размещения страховых резервов по долгосрочному страхованию. Для развития страхования жизни внести необходимые изменения в валютное законодательство в части перемещения капитала и разработать нормативные документы, касающиеся размещения страховых резервов. Необходимо создать систему стимулов для развития долгосрочного страхования жизни, включая пенсионное страхование (льготы для физических лиц по налогообложению и т.п.). Опыт развитых зарубежных стран показывает, что существующие льготы способствуют развитию рынка страхования жизни. Значение налоговых льгот наглядно видно на примере Германии, где в 2015 году часть льгот по долгосрочному страхованию жизни была отменена. Это привело к резкому падению охвата

населения этим видом страхования с 58 % до 48%.

Белорусские страховые компании уже действуют в данном сегменте рынка, наращивая объем продаж. Но малые объемы реального долгосрочного страхования жизни и пенсионного страхования не позволяют оказать существенное влияние на развитие рынка долгосрочного личного страхования. Встает задача разработки новых сложных страховых продуктов, отработка системы продаж, отбора и подготовки агентов.

Список использованной литературы

1 Корженевская, Г.М. Развитие долгосрочного личного страхования / Г.М. Корженевская // Страхование в Беларуси. – 2015. – № 4. – С. 33.

К. Н. ПЛАТОНОВА

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

Науч. рук. **С. Ф. Каморников,**

д-р физ.-мат. наук, проф.

ЭКОНОМЕТРИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ ВЛИЯНИЯ ФАКТОРОВ НА ОБЪЁМ КРЕДИТОВАНИЯ В ОАО «АСБ БЕЛАРУСБАНК»

Кредитная политика банка является одним из важнейших элементов его работы. Она создает базу для всего процесса кредитования, определяет его объективные параметры и особенности. Кредитная политика банка должна учитывать факторы, определяющие её реальную и потенциальную способность реализовать разработанную стратегию на рынке кредитных услуг. К таким факторам, в первую очередь, относятся ставка рефинансирования, объём привлечённых средств клиентов и инфляция. В работе оценивается их влияние на объём кредитования в банке.

Основным методом исследования является корреляционно-регрессионный анализ, позволяющий оценить тесноту связи, выбрать форму и параметризовать эконометрическую модель, а также оценить ее адекватность. Содержание методов корреляционно-регрессионного анализа можно найти в [1].

В качестве зависимой переменной (Y) в модели выступает объём кредитования в банке. В качестве объясняющих переменных выбраны ставка рефинансирования (X_1) (%), объём привлечённых средств клиентов (X_2) (млн. руб.) и уровень инфляции (X_3) (%).

Информационную базу исследования составляют данные таблицы 1, взятые из статистических отчётов ОАО «АСБ Беларусбанк» [2] и Национального Банка Республики Беларусь [3].

Таблица 1 – Исходные данные для построения регрессионной модели

Год	Y	X_1	X_2	X_3
2007	1 336 333	10,5	1 204 672	12,1
2008	1 923 447	10,9	1 867 653	13,3
2009	2 911 202	20,5	2 229 570	10,1
2010	3 857 842	11,8	2 664 218	9,9
2011	5 947 421	24,3	5 288 665	108,7
2012	8 445 220	34,3	7 897 379	21,8
2013	11 240 457	26	10 033 780	16,5
2014	14 231 724	21,1	12 468 328	16,2
2015	15 846 698	25	15 973 843	12
2016	15 722 193	21	17 115 464	10,6

Логический анализ причинно-следственного механизма взаимодействия факторных переменных (X_1), (X_2), (X_3) с объясняемой переменной (Y) и оценка тесноты корреляционной связи их между собой и с переменной (Y) (на основании данных таблицы 2) показывают, что существенным для (Y) следует признать только фактор (X_2).

Фактор (X_3) исключается ввиду его слабой связи с результирующим признаком (Y) (линейный коэффициент корреляции переменных (Y) и (X_3) равен $-0,10856$), а также ввиду статистической незначимости соответствующего коэффициента регрессии в линейной модели, построенной по полному набору переменных. Одной из причин исключения фактора (X_1) из линейной модели, построенной по полному набору переменных, также является статистическая незначимость соответствующего коэффициента регрессии. Вторая причина связана с положительным знаком линейного коэффициента корреляции переменных (Y) и (X_1), сигнализирующим о прямой зависимости между переменными (X_1) и (Y), что противоречит экономической сущности ставки рефинансирования как регулятора экономической активности и финансового инструмента, обеспечивающего доступность кредитов.

Таблица 2 – Матрица коэффициентов парной корреляции

	Y	X ₁	X ₂	X ₃
Y	1			
X ₁	0,555856	1		
X ₂	0,989546	0,525334	1	
X ₃	-0,10856	0,25461	-0,12148	1

Соответствующая линейная регрессионная модель при уровне надежности 0,95 имеет вид: $Y = 834060,47 + 0,9528X_2 + \varepsilon$ (оценки параметров уравнения парной регрессии находятся МНК с помощью инструмента «Регрессия» в Excel). Коэффициент при (X_2) показывает, что с увеличением объема привлеченных средств клиентов на один миллион рублей объем кредитования увеличивается на 0,9528 млн руб.

Линейная связь фактора (X_2) с фактором (Y) является весьма сильной (по шкале Чеддока). Из регрессионных таблиц следует, что коэффициент детерминации R -квадрат равен 0,979. Значит, общее качество уравнения регрессии высокое: изменения фактора (Y) на 97,9 % объясняются изменением фактора (X_2). Следовательно, фактор X_2 (объем привлеченных средств клиентов) является доминирующим фактором, определяющим объем кредитования в банке. Доля изменения объемов кредитования под влиянием других факторов, не включенных в модель, составляет только 2,1 %.

Так как показатель «Значимость F» в регрессионной таблице меньше 0,05, то полученное уравнение регрессии статистически значимо в целом. А так как показатель «Р-Значение» в регрессионной таблице меньше 0,05, то коэффициент регрессии линейной модели статистически значим. Таким образом, общее качество построенной модели является высоким.

Приведенный в работе анализ может быть использован в практике ОАО «АСБ Беларусбанк» для прогнозирования экономических показателей и проведения стратегического и текущего планирования.

Список использованной литературы

- 1 Орлова, И.В. Экономико-математические методы и модели: компьютерное моделирование: учебное пособие / И.В. Орлова, В.А. Половников. – М.: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2013. – 389 с.
- 2 Финансовая отчетность / ОАО «АСБ Беларусбанк» [Электронный ресурс]. – Минск, 2018. – URL: <https://belarusbank.by> (дата обращения: 15.01.2018).
- 3 Ставка рефинансирования / Национальный банк Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Минск, 2018. – URL: <https://www.nbrb.by> (дата обращения 15.01.2018).

А. В. СИГАЙ

(г. Минск, Белорусский национальный технический университет)

Науч. рук. **Л. М. Короткевич,**

канд. экон. наук, доц.

ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ ВСПОМОГАТЕЛЬНЫХ СЛУЖБ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Машиностроительные предприятия Беларуси характеризуются полным технологическим циклом производства и обслуживания, начиная с обработки металла, сварки, окраски, заканчивая сборкой готовой продукции, ее техническими осмотрами и ремонтом. Вместе с тем необходимым условием для обеспечения ритмичной работы каждого предприятия является организация вспомогательных производств (ремонтное, инструментальное, энергетическое, транспортное и снабженческо-складское хозяйства), так как нормальный ход производственного процесса может протекать только при условии бесперебойного обеспечения его материалами, заготовками, инструментом, оснасткой, электроэнергией, топливом, наладкой, поддержания оборудования в работоспособном состоянии. Все эти цеха и службы прямо не участвуют в создании основного продукта завода, но своей деятельностью способствуют нормальной работе основных цехов.

Так, например, ремонтные службы, являясь вспомогательным бизнес-процессом на машиностроительных предприятиях страны, становятся дополнительной нагрузкой на финансовую составляющую бюджета предприятия, так как построение системы технического обслуживания и ремонтов оборудования (ТОиР) требует от промышленного предприятия решения комплекса организационных и технических задач:

- содержание штата специалистов по ТОиР оборудования;
- наличие и пополнение складов запасных частей и материалов;
- наличие ремонтной базы для оперативного решения задач ремонтной службы;
- наличие специализированных приспособлений и инструмента для обеспечения должной эффективности работ;
- внедрение передовых технологий и продуктов для улучшения характеристик ремонтного обслуживания производства.

Содержание ремонтной службы на предприятии для решения этих задач влечёт следующие издержки:

- расходы на заработную плату и отчисления налогов и взносов для рабочих и специалистов вне зависимости от степени загруженности оборудования;
- расходы на больничные и отпуска, а также издержки, связанные с отсутствием персонала на рабочем месте;
- расходы на содержание площадей, не задействованных в основном производстве, необходимых для создания складов запасных частей и ремонтной базы;
- нагрузка на управленческий персонал, не связанная с основной деятельностью предприятия [1].

Также немаловажной является наметившаяся тенденция непрестижности ремонтных специальностей, что ведет к неполной укомплектованности ремонтных бригад профессиональными кадрами.

Затраты на содержание ремонтного хозяйства относятся к статье «Расходы на содержание и эксплуатацию оборудования», куда включаются затраты на содержание, амортизацию и ремонт производственного и подъемно-транспортного оборудования, цехового транспорта, рабочих мест, а также амортизация, износ и затраты на восстановление инструментов и приспособлений. В состав рассматриваемой статьи не должны включаться затраты, не связанные с работой оборудования (например, затраты на вспомогательные материалы, используемые на технологические цели и относящиеся

к статье «Сырье и материалы», затраты на заработную плату производственных рабочих, оплачиваемых повременно, которые относятся к статье «Основная заработная плата производственных рабочих» и т.д.) [2].

Поэтому для снижения затрат и обеспечения качества ремонта оборудования можно воспользоваться услугами специализированных фирм и передать часть ремонтных работ на аутсорсинг. В последнее время всё чаще и чаще обсуждаются вопросы применения аутсорсинга в ремонтном обслуживании производства. Это свидетельствует об интересе и актуальности указанной проблематики для специалистов и руководства предприятий и потому требует более пристального рассмотрения. В мировой практике аутсорсинга при таком подходе затраты на ремонт и техобслуживание становятся более понятными и прозрачными, а значит, более управляемыми.

Аутсорсинг является инструментом стратегического совершенствования предприятия, действенность которого подтверждена зарубежным и отечественным опытом. Эффект от применения аутсорсинга, по оценкам различных экспертов, позволят заказчику сократить операционные затраты примерно на 35 % и повысить прибыльность капитала в среднем на 6 % при одновременном ускорении темпов роста доходов [3].

Среди позитивных результатов перевода ТОиР оборудования предприятия на аутсорсинг отмечают: оптимизацию затрат на обслуживание и ремонт оборудования, сокращение численности персонала и затрат на его содержание, сокращение простоев (увеличение производительности) оборудования, наличие гарантийных обязательств со стороны сервисной организации, повышение качества продукции (снижение уровня брака и продукции ненадлежащего качества по причине неудовлетворительного технического состояния оборудования), использование передовых технологий со стороны компании-аутсорсера [4].

Передать все ремонты на аутсорсинг нельзя по нескольким причинам: суммарная стоимость услуг может оказаться выше осуществления работ собственными силами; необходимость сохранения ценных кадров, имеющих необходимые навыки. В результате, некоторые виды работ (текущий ремонт и регулировка, которые характеризуются надёжностью и невысокими экономическими затратами относительно других ремонтов) могут быть выполнены собственной службой ремонта, а на аутсорсинг переданы наиболее трудоёмкие работы и затратные (аварийные) работы. Наиболее подходящий тип аутсорсинга для машиностроительных предприятий – частичный.

Список использованной литературы

- 1 ЛАДОГА – группа промышленного аутсорсинга [Электронный ресурс]. – 2018. – URL: <http://www.ladoga74.ru> (дата обращения: 04.02.2018).
- 2 Статья «Расходы по содержанию и эксплуатации машин и оборудования» [Электронный ресурс]. – 2018. – URL: <http://libraryno.ru> (дата обращения: 04.02.2018).
- 3 ПРОМИНВЕСТ: Аутсорсинг [Электронный ресурс]. – 2018. – URL: <http://www.prominvest.itlt.ru> (дата обращения: 04.02.2018).
- 4 Евстигнеев, Д. Ремонты – на аутсорсинг [Электронный ресурс] / Д. Евстигнеев. – 2018. – URL: <http://www.up-pro.ru> (дата обращения: 05.02.2018).

В. И. СКРЕБЕЦ

(г. Минск, Академия управления при Президенте Республики Беларусь)
науч. рук. **Т. Е. Попова**

ЗНАЧЕНИЕ КРЕДИТНОГО РЕЙТИНГА В БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЕ

В условиях финансовой глобализации объем информации возрос, что даже крупные фирмы не имеют достаточного ресурса для ее обработки. Отчего повышается

спрос на независимые оценки риска компаний и ценных бумаг, среди которых одну из важных ролей играют рейтинги.

Кредитный рейтинг представляет собой независимую и надежную оценку кредитоспособности эмитента, на основе которой участники рынка могут принимать обоснованные финансовые решения. Он определяет класс (группу), к которому можно отнести тот или иной хозяйствующий субъект или финансовый инструмент, неявно составляя оценку вероятности выполнения/невыполнения этим субъектом своих обязательств. Поэтому кредитные рейтинги широко распространены и используются как инвесторами, так и заемщиками. Инвесторам рейтинги нужны для упрощения и удешевления процедуры анализа долговых обязательств. Заемщику кредитный рейтинг обеспечивает возможность обращения к широкому кругу инвесторов, что увеличивает ликвидность принятых обязательств, прежде всего торгуемых, и потенциально снижает стоимость заимствований [1].

Роль кредитных рейтингов в банковской системе заключается в следующем:

- высокий кредитный рейтинг банка предполагает высокое качество акций данного финансово-кредитного учреждения, а соответственно хорошие дивиденды и низкий уровень риска;

- кредитный рейтинг банка говорит о том, будет ли государство поддерживать его при возникновении финансовых проблем или же ему придется решать их самостоятельно;

- кредитный рейтинг позволяет оценить надежность банка;

- оценки рейтинговых агентств снижают асимметрию информации;

- кредитные рейтинги способствуют снижению издержек, возникающих у инвесторов при самостоятельном анализе финансового рынка.

Агентства Moody's Investors Service, Standard & Poor's и Fitch Ratings относятся к самым влиятельным международным рейтинговым агентствам. Их представительства функционируют по всему миру и пользуются широким признанием среди инвесторов и регуляторов.

S&P отражает мнение о кредитоспособности эмитентов, используя международную рейтинговую шкалу. Данная шкала делится на инвестиционную (от AAA до BBB) и спекулятивную (от BB + до D).

Присваиваются долгосрочные и краткосрочные рейтинги. Первые могут иметь значение от AAA (исключительно высокие возможности по погашению кредитов) до D (дефолт). Также применяются рейтинги SD – отказ от выплат по некоторым обязательствам – и NR – отсутствие рейтинга. Промежуточные результаты отображаются с помощью знаков «минус» и «плюс» [2].

В 2017 г. международное рейтинговое агентство Standard & Poor's повысило долгосрочный кредитный рейтинг Беларуси по обязательствам в иностранной и национальной валюте до уровня «В» со стабильным прогнозом. Краткосрочный рейтинг по обязательствам в иностранной и национальной валюте был подтвержден на уровне «В».

Однако, несмотря на общепризнанную репутацию международных рейтинговых агентств, многие отечественные аналитики полагают, что национальное финансовое учреждение способно более полно и достоверно оценить региональные либо национальные рейтинговые агентства. В первую очередь это касается банковских учреждений, которые практически не работают на международных рынках. Одним из таких агентств может служить РИА Рейтинг, который входит в международную медиа группу МИА «Россия сегодня».

При оценке Республики Беларусь и ее кредитно-финансовых учреждений РИА Рейтинг использует методологию схожую методологию со S&P's с учетом национальных особенностей [3]. Агентство РИА Рейтинг составило рейтинг ТОП – 200 банков в 2017 г. основополагающим фактором стала суммарная величина активов банков.

Активы ОАО «АСБ «Беларусбанк» составили в на 01.01.2017 – 12,38 млрд. долл. США, ОАО «Белагропромбанк» – 4,59 млрд. долл. США, ОАО «Банк БелВЭБ» – 2,02 млрд. долл. США, ОАО «БПС-Сбербанк» – 1,86 млрд. долл. США, ОАО «Белинвестбанк» – 1,82 млрд. долл. США. ОАО «АСБ «Беларусбанк» и ОАО «Белагропромбанк» занимают 35 и 86 места соответственно [4].

Таким образом, следует вывод, что российское рейтинговое агентство РИА Рейтинг достаточно высоко оценивает белорусские банки.

На данный момент можно выделить следующие перспективы развития финансового рынка Республики Беларусь в части создания рынка рейтинговых услуг:

- популяризация рейтингования среди эмитентов и инвесторов;
- разработка законодательства, регулирующего рынок рейтинговых услуг;
- внедрение рейтингов в различные сферы экономики и их использование.

Исходя из выше сказанного, рейтинги являются тем суждением, которое позволяет различным пользователям и участникам финансового рынка оценивать и сравнивать различные объекты рейтингования и вкладывать свои средства с оптимальным эффектом.

Список использованной литературы

- 1 Веренько, Н. Актуальные вопросы создания рынка рейтинговых услуг в Беларуси / Н. Веренько // Банковский Вестник. – 2015. – №4. – С. 79.
- 2 Guide to Credit Rating Essentials /Standard&Poor’s Rating Services [Electronic resource]. – 2018. – Mode of access: <http://www.spratings.com> (date of access: 29.01.2018).
- 3 Брошюра об агентстве РИА Рейтинг /РИА Рейтинг [Электронный ресурс]. – 2015. – URL: <http://riarating.ru> (дата обращения: 29.01.2018).
- 4 Рейтинг 200 крупнейших банков СНГ – 2017 / РИА Рейтинг [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: <http://riarating.ru> (дата обращения: 30.01.2018).

Е. В. СЫРОПЯТКО

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

Науч. рук. **Т. Е. Попова**

НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

В настоящее время бесперебойное финансирование предусмотренных бюджетами мероприятий требует систематического пополнения финансовых ресурсов на республиканском и местном уровнях. Это достигается в основном за счет уплаты юридическими и физическими лицами налогов и других обязательных платежей [1, с. 21].

В современных условиях создание прочной финансовой основы существования государства и общества является важным фактором налогового регулирования. Вопросы, связанные с изучением организации налогового регулирования в стране, анализом эффективности работы налоговых органов, а также определением путей совершенствования налогового регулирования, представляются весьма актуальными.

Целью настоящей работы является выявление направлений совершенствования налоговой системы Беларуси в современных условиях, а также определение возможных путей решения существующих проблем.

Для выявления направлений совершенствования налоговой системы проведем оценку динамики налоговых поступлений, проведем анализ платежей в бюджет, контролируемых налоговыми органами за 2016-2017 годы [2]. Доходы консолидированного бюджета по итогам 2017 года составили 22 358,1 млн. руб. и увеличились по сравнению с аналогичным периодом прошлого года на 8,54 %.

Основная доля доходов консолидированного бюджета (8 5%) формируется за счет налоговых поступлений. За 2017 год в бюджет поступило 19 011,3 млн. руб. налоговых доходов. По сравнению с аналогичным периодом прошлого года поступления увеличились на 10,2%. Неналоговые доходы за 2017 год сложились в сумме 3 346,8 млн. руб. и по сравнению с 2016 годом не изменились.

Изменение структуры налоговых доходов за 2017 г. по сравнению с 2016 г. обусловлено увеличением поступлений доходов НДС (7,98 %), подоходного налога с физических лиц (10,18 %), налога на прибыль (25,38%). Наибольшую долю в структуре доходов бюджета занимают НДС (25,3 %), подоходный налог с физических лиц (19,4 %), неналоговые доходы (15,0 %), налог на прибыль (13,0 %).

По проведенному анализу можно сделать вывод, что большую часть доходов бюджета составляют косвенные налоги, которые включаются в стоимость товаров и в конечном счете ложатся на плечи конечному потребителю, который изначально уплатил подоходный налог и отчислил в пенсионный фонд, а дальше уплатит НДС, акциз. А вот динамика поступлений прямого налога на прибыль говорит об улучшении финансовых результатов деятельности субъектов хозяйствования.

В целях совершенствования налоговой системы государство должно обращать внимание на осуществление следующих мероприятий:

- снижение перегруженности налоговой системы льготами для отраслей, производств, видов деятельности, предприятий и категорий налогоплательщиков что приводит в итоге к усилению налогового давления на конкурентоспособные производства;

- выравнивание условий налогообложения для всех категорий плательщиков путем сокращения налоговых льгот и оптимизации налоговых ставок, более справедливая налоговая система по отношению к налогоплательщикам, находящимся в различных экономических условиях;

- совершенствование системы налогового администрирования, т. е. использование электронных технологий, в частности электронного декларирования, позволяющего плательщикам представлять в налоговые органы декларации (расчеты) по налогам и сборам в электронном виде, тем самым уменьшая издержки;

- оптимизация соотношения республиканских и местных налогов и сборов с ориентацией на повышение роли и расширение самостоятельности местных бюджетов за счет увеличения удельного веса сборов.

Успешная реализация данных направлений приблизит характеристики налоговой системы страны к международным стандартам, позволит более эффективно использовать бюджетно-налоговый механизм для повышения эффективности и конкурентоспособности национальной экономики.

Основными направлениями налоговой реформы являются:

- сокращение числа налогов путем их укрупнения и отмены некоторых налогов, не приносящих значительных поступлений;

- уменьшение количества льгот и исключение из общего режима налогообложения в основном редко используемых налоговых льгот;

- построение стабильной налоговой системы, обеспечивающей единство, непротиворечивость и неизменность в течение финансового года системы налогов и платежей при сохранении действующих ставок налогов в течение двух-трех лет;

- облегчение налогового бремени производителей продукции и недопущение двойного налогообложения путем четкого определения налогооблагаемой базы;

- консолидация в государственном бюджете государственных внебюджетных фондов с сохранением целевой направленности использования денежных средств;

- ослабление финансовых санкций и ряд других направлений.

Совершенствование налогов является непрерывным процессом, обусловленным изменениями экономических условий. Иными словами, налоговые системы являются

отражением налогового регулирования, которая проводится в реальных экономических условиях и должна быть максимально эффективной [3,158].

Уже сегодня на уровне государства необходимо ставить и решать проблему гармонизации и унификации налоговых систем, бюджетного процесса, государственных расходов, системы контроля с целью координации внутренней и внешней политики. Выход здесь возможен только на пути совершенствования самого налогового регулирования. Налоговое регулирование является важнейшим инструментом государства по стимулированию развития экономики и социального прогресса в стране. Совершенствование налогового регулирования позволит эффективно и надежно решать проблемы развития Беларуси. Налоговая система – это важнейший инструмент государственного регулирования экономики.

Список использованной литературы

- 1 Тарасова, В.Ф. Налоги и налогообложение: учеб. пособие / В.Ф. Тарасова [и др.]; под общ. ред. В. Ф. Тарасовой. – М.: Кнорус, 2007. – 320 с.
- 2 Официальный сайт Министерства финансов Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – 2018. – URL: <http://www.minfin.gov.by> (дата обращения: 01.02.2018).
- 3 Миляков, И.В. Налоги и налогообложение: курс лекций / И.В. Миляков. – Мн.: Инфра-М, 2006. – 348 с.
- 4 Налоговый кодекс Республики Беларусь (общая часть) в редакции Закона Республики Беларусь от 18 октября 2016 г. № 432-З// Эталон – Беларусь [Электронный ресурс]. – 2018. – URL: <http://etalonline.by> (дата обращения: 01.02.2018).

А. А. ТИМОШКОВА

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

Науч. рук. **Н. Ю. Дмитриева,**

канд. экон. наук, доц.

ПРОБЛЕМЫ ОПТИМИЗАЦИИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Оптимизация налогообложения является важной частью налогового планирования. Это комплекс организационных мероприятий в рамках действующего законодательства, позволяющих создать продуманные договорные отношения и эффективные схемы минимизации налогов. Минимизация налоговых выплат и предотвращение возможных штрафных санкций достигается за счет правильности начисления и уплаты сборов.

Главная цель оптимизации налогов – увеличение финансового результата после налогообложения. Целенаправленные мероприятия позволяют избежать налоговых «переплат» за каждый конкретный период времени, устранить основания для возможных «доначислений», избежать неблагоприятных финансовых последствий игнорирования налогового фактора.

Сегодня хозяйствующие объекты в Республики Беларусь отчисляют в бюджет и во внебюджетные фонды более 20 видов налогов, которые в комплексе нацелены на более полный учёт платежеспособности налогоплательщиков и разнообразия форм их доходов, на соблюдение принципов равенства и справедливости и эффективное регулирование потребления и накопления [1].

Налоговая нагрузка на организации в разрезе видов экономической деятельности сложилась в диапазоне от 0,3 % в сфере сельского, лесного и рыбного хозяйства до 10,5 % в сфере водоснабжения, сбора, обработки и удаления отходов, деятельности по ликвидации загрязнений. По отдельным видам экономической деятельности, таким как металлургическое и химическое производство, возмещение НДС из бюджета

превысили общую сумму поступлений, принимаемых в расчет налоговой нагрузки. Всего по итогам работы за 2016 год организациям республики из бюджета было возмещено НДС порядка 5,3 млрд. руб., темп роста в сопоставимых ценах по сравнению с 2015 годом составил 103,1 %.

Можно обозначить проблемы, с которыми сталкиваются субъекты хозяйствования Республики Беларусь в сфере налогообложения:

- это нечеткость изложения отдельных норм и положений, регулирующих исчисление и уплату налогов, что приводит к высокой трудоёмкости и непреднамеренным ошибкам. Прежде всего, это относится к НДС, налогам на прибыль и экологическому налогу;

- нестабильность налогового законодательства. Значительны промежутки времени между принятием соответствующих документов по налогам и сборам и их реализацией, вступлением в силу. В результате рядом предусмотренных льгот невозможно было воспользоваться [2];

- высокая периодичность уплаты налогов. Большинство из них уплачивается в Беларуси раз в месяц. Только с этого года налог на прибыль и НДС при определённом размере выручки можно уплачивать раз в квартал. А в ряде государств отчетным периодом по налогам является календарный год;

- перечень налогов, которые предприятия должны платить в бюджет был и остаётся, по-прежнему, довольно широк и не формирует целостную и логическую и логически увязанную налоговую систему, а мероприятия по ее упорядочению проводились путем механического объединения неоднородных по экономическому содержанию налоговых платежей;

- отдельные виды налогов нередко дублируют либо частично повторяют друг друга (НДС и налог на прибыль, НДС и налог на приобретение автотранспортных средств);

- существование большого числа налогов, неоправданно относимых на себестоимость продукции (экологический, земельный и др.). При этом стоит отметить, что факт отнесения налогов и сборов на себестоимость продукции не имеет должного теоретического обоснования. Отнесение части налогов на себестоимость ведёт к удорожанию продукции, создавая тем самым основу для роста цен [3, с. 28].

Правительство Республики Беларусь регулярно предпринимает меры с целью оптимизации налоговой системы. Оптимизации налоговой системы будут способствовать Указы Президента Республики Беларусь №443 от 12 декабря 2017 «Об освобождении от налога на прибыль»; №364 «Об осуществлении физическими лицами ремесленной деятельности». В Декрете Президента Республики Беларусь №1 от 25.01.2018 «О содействии занятости населения», предусмотрены меры по содействию занятости населения и предполагается, что с 1.01.2019 трудоспособные граждане, не занятые в экономике, оплачивают услуги, по ценам, обеспечивающие полное возмещение экономически обоснованных затрат на их оказание, после включения этих граждан в список трудоспособных граждан. В 2018 году подписан Указ № 29 «О налогообложении» [4]. Основная цель которого - обеспечить наполнение доходной части бюджета 2018 года. В этой связи в документе:

- проиндексированы ставки налогов, установленные в рублях, вычеты и льготы по подоходному налогу;

- значительно (на 20%) увеличены критерии применения упрощенной системы налогообложения;

- утвержден ряд норм, направленных на либерализацию и упрощение порядка применения отдельных положений налогового законодательства. Предоставлена возможность исполнения налоговых обязательств плательщика иными лицами.

Это даст право учредителям, собственникам исполнять налоговые обязательства за плательщиков, испытывающих финансовые трудности. В свою очередь плательщику

это позволит избежать отвлечения оборотных средств на уплату пеней за несвоевременное исполнение налоговых обязательств.

Все эти меры будут способствовать оптимизации налоговой нагрузки у субъектов хозяйствования в Беларуси, стимулировать их инвестиционную активность, что, в конечном счете, обеспечит повышение темпов экономического роста в республике

Список использованной литературы

- 1 Борисенко, Е. В. Налогообложение / Е. В. Борисенко. – Гомель: БелГУТ, 2010. – 192 с.
- 2 Новации в налоговом законодательстве в 2015 году [Электронный ресурс]. –2018. – URL: <http://www.belta.by> (дата обращения: 27.01.2018).
- 3 Герасимова, В.И. Белорусская налоговая система: важен не только рейтинг / В.И. Герасимова. – Финансы. Учет. Аудит. – 2010. – №7.– С. 25-30.
- 4 Официальный Интернет-портал Президента Республики Беларусь [Электронный ресурс]. –2018. – URL: <http://president.gov.by> (дата обращения: 27.01.2018).

Е. Ю. ТОЗИК

(г. Гомель, Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины)
Науч. рук. **С. Ф. Каморников**,
д-р физ.-мат. наук, проф.

ПРОБЛЕМНЫЕ АСПЕКТЫ ОЦЕНКИ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ В БАНКОВСКОЙ ПРАКТИКЕ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

На определенных этапах развития практически все предприятия испытывают недостаток средств для осуществления своей деятельности, т.е. возникает необходимость в привлечении средств извне. Наиболее распространенной формой привлечения средств является получение банковской ссуды по кредитному договору. Кредит – привлеченные и (или) собственные денежные средства, предоставленные банком другому лицу (кредитополучателю) в размере и на условиях, предусмотренных кредитным договором [1]. Срочность, возвратность и платность – принципиальные характеристики кредита.

Кредитование является самым прибыльным направлением банковской деятельности и самым рискованным. Каждая кредитная сделка банка и заемщика сопровождается определенной долей риска, связанного с вероятностью невозврата ссуженной стоимости, неуплаты процентов, нарушения сроков погашения кредита и других условий кредитного договора. Поэтому оценка кредитоспособности заемщика – важнейший этап кредитного процесса, в результате которого кредитор может получить точное представление о потенциальных возможностях своего партнера своевременно и в полном объеме выполнить обязательства [2].

Проблема определения кредитоспособности кредитополучателя актуальна с момента возникновения банков. В разные периоды развития и в разных странах к данной проблеме подходили по-разному. Современный этап развития экономики Республики Беларусь характеризуется тем, что для большинства предприятий первоочередными стали задачи поддержания текущей деятельности. Вопросы же стратегического развития, инвестиций в основной капитал в некоторой мере отошли на второй план. Ключевой проблемой, обусловившей снижение финансовой устойчивости предприятий, является дефицит оборотных средств, необходимых для процесса производства и реализации продукции. Основными аспектами, сдерживающими развитие предприятий, стали, с одной стороны, неплатежи покупателей, с другой – большая доля запасов и невостребованной готовой продукции. Сложившиеся тенденции в развитии экономики существенно изменяют взаимоотношения банков с хозяйствующими субъектами в контексте кредитной деятельности, что обусловлено отсутствием у многих банков отработанной

методики оценки кредитоспособности, адаптированной к реальной ситуации, а также недостаточной информационной базой для полноценного анализа финансового состояния клиентов. У большинства средних и мелких банков отсутствует аналитический аппарат, не имеется связей со специальными информационными и консалтинговыми службами, которые предоставляют точные сведения для осуществления оценки кредитоспособности заемщиков.

Как проблему следует также выделить ретроспективность анализа при оценке кредитоспособности, так как источниками данных для его проведения служат балансовые данные клиента, которые отражают состояние дел в период, предшествующий кредитованию. В нестабильных экономических условиях, характерных в настоящее время для нашей республики, нельзя с уверенностью прогнозировать на перспективу развитие положительных тенденций, выявленных в результате анализа нескольких устаревших к моменту выдачи кредита балансовых показателей.

Сопутствующей проблемой качества анализа кредитоспособности можно отметить достоверность предоставленных заемщиком балансовых и других данных [3]. Ее решением может служить требование обязательного аудиторского подтверждения достоверности данных, предъявляемых в банк для оценки возможности получения кредита.

Существенным недостатком методики оценки кредитоспособности корпоративного клиента отечественных банков является и то, что существующие методики не учитывают вид деятельности кредитополучателя, т.е. ту отрасль, в которой потенциальный кредитополучатель ведет свой бизнес и, таким образом, не учитываются риски, которые предприятие несет, работая в данной сфере. Так, ОАО «Белагропромбанк» является основным кредитором агропромышленного комплекса Республики Беларусь. При этом при оценке кредитоспособности сельскохозяйственных предприятий не учитывается ряд особенностей сельскохозяйственного производства: сезонность, качество почв, специфика получения доходов и финансирования расходов и др. В результате банки неверно определяют класс кредитоспособности, тем самым увеличивая риск невозврата платежей и просроченной задолженности. Разработка методики, которая учитывала бы отраслевые особенности кредитополучателя, – актуальная проблема совершенствования методического инструментария оценки кредитоспособности. Для этого необходимо отбирать ключевые показатели, которые учитывали бы специфику организации финансов в отраслях экономики.

Обобщая вышеизложенное, следует отметить, что свести к минимуму кредитный риск лишь путем анализа кредитоспособности кредитополучателя и прогнозирования вероятности погашения кредита нельзя. Даже при оценке кредитополучателя как первоклассного, следует учитывать внешние источники средств, пригодные для погашения долга банку в случае невозможности выполнения обязательств самим кредитополучателем, что также является одним из методов минимизации кредитных рисков. В банковской практике такими внешними источниками являются средства от реализации заложенных ценностей, средства третьих лиц – гарантов и поручителей, исполняющих обязательства по погашению долга банку вместо несостоятельного кредитополучателя.

Наиболее распространенной формой обеспечения обязательств кредитополучателя по погашению долга является залог, который в условиях закрежденности отечественных предприятий порождает наибольшее количество проблем. Основными требованиями, предъявляемыми к залому, являются его приемлемость и достаточность. Особое внимание в сложившейся ситуации нужно уделять изучению состава заложенных ценностей. Это в наибольшей степени относится к такому виду материальных ценностей, как производственные запасы и готовая продукция. Как правило, ассортимент такого рода ценностей бывает достаточно широк и к договору залога дополнительно оформляется опись, в которой, кроме количества единиц, цены и общей стоимости за-

ложенных ценностей, целесообразно указывать даты приобретения запасов и выпуска готовой продукции. Изучение кредитным работником этих сроков позволит исключить возможность предоставления в залог неходовых и залежалых товарно-материальных ценностей и готовой продукции, не пользующейся спросом.

Список использованной литературы

1 Об утверждении Инструкции о порядке предоставления (размещения) банками денежных средств в форме кредита и их возврата с учетом изм. и доп. от 04.09.2015 года [Электронный ресурс] / Нац. банк Респуб. – 2018. – URL: <https://www.nbrb.by> (дата обращения: 22.01.2018).

2 Дейнеко, Я.В. Сущность понятия «кредитоспособность» / Я.В. Дейнеко // Потенциал современной науки. – 2015. – №3(11). – С. 105-109.

3 Чербедова, А.В. Проблемы оценки кредитоспособности заемщиков – субъектов малого и среднего бизнеса / А.В. Чербедова // Вестник Омского университета. – Серия «Экономика». – 2008. – №3. – С. 146-150.

В. А. ФЕДОРЕНКО

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

Науч. рук. **А. П. Геврасёва,**

канд. экон. наук, доц.

ПРОБЛЕМЫ ВЕНЧУРНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Стимулирование инновационной деятельности является одним из национальных приоритетов Республики Беларусь. На основе существующей законодательной базы в области инновационной политики в республике реализуются государственные проекты и целевые программы, принимаются меры по улучшению инновационного потенциала регионов, создаются новые финансовые механизмы поддержки инновационного предпринимательства и субъектов инновационной структуры.

Очередным шагом в этом направлении стало создание в 2016 году совместного Российско-Белорусского фонда венчурных инвестиций. Объем фонда составил 1,4 млрд. росс. руб. с возможностью дальнейшего увеличения по решению инвесторов. Основная его цель – сформировать современный и прозрачный инвестиционный инструмент для развития конкурентоспособных компаний на основе высокотехнологичных разработок, осуществляемых в России и в Республике Беларусь. Функционирование фонда венчурного финансирования позволит стимулировать частные внутренние и внешние инвестиции для реализации инновационных проектов, основанных на разработках белорусских ученых и направленных на создание высокодоходных экспортоориентированных производств. По предварительным оценкам это поможет дополнительно привлечь в экономику страны около 50 млн. долл. США [1, с. 5].

Российско - Белорусский фонд венчурных инвестиций – первый фонд подобного типа в Республике Беларусь, который дополнит традиционные инвестиционные и инновационные фонды.

Несмотря на тот факт, что в Республике Беларусь венчурное финансирование проектов принято воспринимать как один из механизмов инвестирования в инновации, в настоящее время оно недостаточно развито. С момента принятия Положения о порядке создания субъектов инновационной инфраструктуры, утвержденного Указом Президента Республики Беларусь от 03.01.2007 г. №1 в стране не было создано ни одного венчурного фонда. Приток капитала в венчурную индустрию страны сдерживают:

– недостаточно разработанная нормативно-правовая база по организации и налогообложению инновационной (венчурной) деятельности;

- отсутствие приемлемой организационно-правовой формы венчурных фондов и их сложная регистрация в национальной юрисдикции;
- отсутствие четкой законодательной базы в вопросах интеллектуальной собственности;
- невозможность участия в венчурной инвестиционной деятельности некоторых групп венчурных инвесторов, а также отсутствие законодательного определения венчурной компании, что не позволяет предоставлять данным субъектам льготы и послабления [2, с. 92] .

Среди прочих сдерживающих экономических факторов следует выделить недостаточно привлекательный инвестиционный климат для иностранных венчурных инвесторов, низкую инновационную активность малых, средних и крупных предприятий, неупорядоченную процедуру банкротства несостоявшихся венчурных предприятий, а также дефицит высококвалифицированных специалистов в области привлечения и размещения венчурных инвестиций.

Для запуска и дальнейшего эффективного функционирования рынок венчурных инвестиций нуждается в определенной инфраструктуре, и, в первую очередь, в поддержке со стороны государства наиболее рискованной стадии развития венчурной компании – начальной стадии. В Республике Беларусь действует Белорусский инновационный фонд (БИФ), в компетенции которого находится поддержание начинаний предпринимателей в данной сфере. Однако модель венчурного финансирования посредством БИФ не допускает возможности выделения средств на выгодных условиях.

Существуют также и другие факторы, которые сдерживают активность БИФ в отношении финансирования венчурных проектов: усложненная процедура отбора и согласования инновационных проектов, отсутствие у БИФ возможности формировать собственные средства и др.

Поэтому возникает необходимость закрепления в законодательстве такого вида юридического лица, как «венчурный фонд», так как общее понятие «фонд» не в полной мере соответствует современным подходам к данному участнику венчурной индустрии.

Главной составляющей успеха венчурной индустрии в любом государстве являются прямые государственные инвестиции в долевой капитал венчурных фондов и предприятий, предоставление грантов венчурным компаниям. Государственные средства снижают риски частных инвесторов, играют роль катализатора и агитатора в привлечении частных средств. Подобная форма государственного содействия на начальной стадии венчурного бизнеса доказала свою эффективность в большинстве стран. В связи с этим для запуска венчурной системы в Республике Беларусь могут быть использованы механизмы государственно-частного партнерства.

В белорусском законодательстве пока еще нет четкого понятия самой венчурной экономики на основе международного опыта и практики. В нашей стране единственным документом в этой сфере является Закон Республики Беларусь от 10.07.2012 № 425-3 «О государственной инновационной политике и инновационной деятельности в Республике Беларусь». Законодательство не регулирует понятие венчурной деятельности. Оно регулирует понятие, что такое венчурная организация и венчурный проект. Если судить по международным стандартам, то венчурная деятельность – это инвестиции в венчурные проекты. Но если анализировать то, что по белорусскому законодательству является венчурным, то это «инновационный проект, финансируемый венчурной организацией». Если банк или бизнес-ангел финансирует инновационный проект, то это не венчурный проект.

Таким образом, для того чтобы инновации стали движущей силой экономического роста, необходимо создание отлаженной системы, в которой новые знания будут воплощаться в готовые, востребованные обществом и экономикой результаты. Изучение зарубежного опыта венчурного финансирования и использование его в современной

практике поможет снять многие проблемы белорусских организаций и банков. Несмотря на различия в хозяйственно - экономической системе стран, решение данной проблемы, как правило, ведется по одному из двух путей: американскому или германскому, и зависит от степени вовлеченности государства в решение проблемы кредитования малого бизнеса.

Список использованной литературы

1 Грекова, С. А. Беларусь и Россия создали фонд венчурных инвестиций / С. А. Грекова // Налоги Беларуси. – 2017. – № 1. – С. 5–6.

2 Бобрович, В. В. Венчурное финансирование инновационных проектов: пути совершенствования / В. В. Бобрович, А. С. Страшинская // Вестник Белорусского государственного экономического университета. – 2016. – № 1. – С. 90-99.

А. В. ХЛИСТУНОВА

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

Науч. рук. **Н. А. Алексеенко,**

канд. экон. наук, доц.

АНАЛИЗ ДИНАМИКИ И СОСТОЯНИЯ ПРЯМЫХ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В ЭКОНОМИКЕ БЕЛАРУСИ

На современном этапе развития мировой экономики прямые иностранные инвестиции (ПИИ) являются фактором устойчивого, качественного и сбалансированного экономического развития, повышения международной конкурентоспособности для большинства государств. Республика Беларусь в условиях дефицита внутренних источников заинтересована в активном поступлении прямых иностранных инвестиций, поскольку они позволяют привлечь дополнительные инвестиционные ресурсы, не прибегая к сокращению внутреннего потребления и, следовательно, ухудшению уровня жизни населения, а также не вызывают увеличения государственного долга.

Проанализировать динамику и состояние прямых иностранных инвестиций в Республике Беларусь можно следующими показателями:

– за 2016г. ПИИ в реальный сектор экономики Беларуси поступило 6 928,6 млн. долл. США (или 80,9 % от всех поступивших иностранных инвестиций). В 2015 ПИИ составили 7 241,4 млн. долл. США (или 63,8 % от всех поступивших иностранных инвестиций) [1]. С 2011г. наблюдается долгосрочный тренд сокращения ПИИ;

– ПИИ на чистой основе (без учета задолженности прямому инвестору за товары, работы, услуги) в 2016г. составили 1 307,2 6 млн. долл. США, в 2015 г. – 1 611,8 млн. долл. США [1]. Также наблюдается с 2011 г. стабильное сокращение ПИИ;

– по итогу 2016г. основные инвесторы Республики Беларусь – Российская Федерация, 51,5 %, Соединенное Королевство Великобритании и Северной Ирландии, 17,1 %, Кипр, 7,3 % [2];

– основные страны-инвесторы ПИИ на чистой основе – Российская Федерация, 35,7 %, Кипр, 22,5 %, Литва – 8,6 % [3];

– по-прежнему основной приток ПИИ на чистой основе приходится на г. Минск – 619 млн. долл. США (или 60,6 %) поступлений в регионы. 1 886 организации (или 53,7 %), имевшие ПИИ на чистой основе зарегистрированы в г. Минске[1];

– с 2013 г. количество организаций зарегистрированных в Беларуси с иностранными инвестициями (7172) заметно сокращается во всех регионах Беларуси, что говорит о наличии системных причин. В 2016г. их число составило 6 575 [4]. Но это мало повлияло на долю таких компаний в основных экономических показателях и приток капитала в страну;

– сумма вкладов в уставные фонды организаций с иностранными инвестициями, зарегистрированных в Беларуси на 2016 г. составила 2 325,9 млн. долл. США. Это на 5 % меньше, чем 2015, и на 12,2 % меньше, чем в 2014, который являлся пиковым [4]. Закона Республики Беларусь «Об иностранных инвестициях» вступивший в силу с 1.01.2014 г. не предусматривает каких-либо требований по размеру вклада зарубежного инвестора или его доле в уставном фонде. Следовательно, привлечение прямых иностранных инвестиций не в долговой форме не подкрепляются нормативными требованиями, налоговыми и иными стимулами;

– иностранные компании больше ориентированы на сбыт в Беларуси своей продукции через местные подразделения, чем на развитие у нас производства, наращивание экспорта, что приводит к дефициту внешней торговли;

– объекты инвестирования: предприятия без ведомственной подчиненности. Органы государственного управления Республики Беларусь не могут директивно влиять на иностранных инвесторов. ПИИ в основном регистрировались как организации без ведомственной подчиненности. В 2015 г. на такие организаций пришлось 93,7 % всех ПИИ [5];

– инструменты инвестирования ограничены: доля вложений в уставные фонды в структуре инвестиций на 01.04.2016 г. составляла 2 %. Долговые инструменты, которые потребуют в будущем возврата капиталов, составили 57 %. На реинвестирование прибыли пришелся 41 % всех ПИИ, что является оборотом доходов, полученных в основном внутри страны, а не притоком новой валюты [5];

– структура ПИИ (с учетом задолженности прямому инвестору за товары, работы, услуги), привлеченных в январе-сентябре 2016 г. в организации по видам экономической деятельности: инвестируют в основном в три отрасли – торговля, 37,4 %, транспорт – 36,0%, обрабатывающая промышленность – 14,6 %. А также информация и связь – 4,9 %, финансовая и страховая деятельность – 1,7 %, прочие – 5,4 % [3];

– структура ПИИ на чистой основе, привлеченных в январе-сентябре 2016 г. в организации по видам экономической деятельности: обрабатывающая промышленность (33,5 %), финансовая и страховая деятельность (15,2 %), транспорт (14,2 %), информация и связь (9,5 %), торговля (6,3 %), строительство (5,4 %), прочие (15,9 %) . Сферы инвестирования соответствуют наиболее высокому уровню производительности труда [3].

Основными причины, которые сдерживают приток иностранного капитала на внутренний рынок страны, выступают институциональные, связанные с государственным регулированием, а также состоянием политической и правовой среды. Очевидно, что бюрократизированность, жесткое регулирование предпринимательской деятельности, нестабильная экономическая ситуация делают принимающую страну менее привлекательной.

Падение платежеспособного спроса в стране является основной причиной оттока прямых иностранных инвестиций из Беларуси. В 2015 г. реальные доходы упали на 5,9 %, потребление – на 3,6 % [5]. По итогам проведенных НЦЗПИ в 2016 г. 33 из 46 иностранных организаций назвали главным барьером для инвестирования в Беларусь падение платежеспособного спроса.

Сильное давление на экономику: увеличение количества дел в суде по административным правонарушениям в экономической сфере с 9 779 – в 2014г. до 13 361 – в 2015г. [5].

Накопленный негативный международный имидж также является одной из причин оттока прямых иностранных инвестиций из Беларуси: санкции, долгосрочная политическая изоляция. Присутствует существенный риск расторжения инвестиционных соглашений. За 2009–2015 гг. в Беларуси было заключено 1 844 инвестиционных

договора, из них реализовано – 642 договора, расторгнуто – 663 [5]. Основной причиной расторжения является невыполнение взятых инвестором на себя обязательств.

Список использованной литературы

- 1 Официальный сайт Национального статистического комитета [Электронный ресурс]. – 2018. – URL: <http://www.belstat.gov.by> (дата обращения: 09.01.2018).
- 2 Структура инвестиций, поступивших от иностранных инвесторов в реальный сектор экономики Республики Беларусь в 2016 году, по основным странам-инвесторам [Электронный ресурс]. –2018. – URL: <http://www.belstat.gov.by> (дата обращения: 09.01.2018).
- 3 Результаты инвестиционной политики [Электронный ресурс]. –2018. – URL : <http://www.economy.gov.by> (дата обращения: 10.01.2018).
- 4 Куницкий, Р. Предприятия с иностранными инвестициями: спад активности продолжается / Р. Куницкий [Электронный ресурс]. –2017. – URL: <https://neg.by> (дата обращения: 10.01.2018).
- 5 Рудый, К. Прямые иностранные инвестиции в Беларуси: инвестиционный разворот / К. Рудый [Электронный ресурс]. – 2018. – URL: <http://www.nbrb.by> (дата обращения: 10.01.2018).

А. Е. ЧЕЧУШКО

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

Науч. рук. **Т. И. Иванова**

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К УПРАВЛЕНИЮ ПРИБЫЛЬЮ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

Максимизация объема прибыли при обеспечении устойчивого и длительного функционирования на рынке – целевой показатель развития любого коммерческого банка [1, с. 69]. Размер полученной прибыли или убытка отражает в себе результаты всех активных и пассивных операций [2, с. 92]. Поэтому изучение прибыли, а также процесса управления ею занимает одно из центральных мест в анализе деятельности коммерческого банка.

Управление прибылью – важная составляющая часть банковского менеджмента, цель которого заключается в ее максимизации при допустимом уровне рисков и обеспечении ликвидности баланса [3, с. 47].

Вследствие того, что основная масса прибыли, получаемая банком, это доход от процентных операций, то основное внимание в процессе текущего управления уделяется управлению доходностью его активных операций. Процентные ставки должны удовлетворять следующему соотношению: средневзвешенная процентная ставка по активным операциям \geq средневзвешенная процентная ставка по пассивным операциям + достаточная маржа [4]. Для этого на первом этапе расчетов для каждого вида активов определяются объемы ресурсов разного типа, фондирующие данный вид активных операций, при этом расчет идет по принципу полного использования наиболее краткосрочных пассивов. На втором этапе на основе информации о сложившейся стоимости пассивов различного вида рассчитывается средневзвешенная стоимость ресурсов, используемых для фондирования различного вида активных операций. На третьем этапе определяется процентная маржа по всем активным операциям как разность между доходностью активной операции и стоимостью ресурсов, фондирующих эту операцию. На основе полученных показателей можно определить «узкие места» в деятельности банка, т. е. те группы активных операций, которые либо убыточны, либо не позволяют получать достаточного уровня процентной маржи.

Для получения максимальной прибыли банку, при достаточном обеспечении его устойчивости, необходимо: осуществлять строгий контроль над стоимостью привлекаемых ресурсов; разрабатывать и соблюдать системы лимитов, ограничивающих уро-

вень принимаемых рисков; размещать ресурсы по ставкам, обеспечивающим возмещение их стоимости плюс достаточную для содержания и развития банка маржу.

Структурный анализ доходов, расходов и источников формирования прибыли дает обширную информацию для оценки эффективности работы банка с количественных и качественных позиций. На основе этой информации принимаются решения об изменениях направлений активных и пассивных операций, которые будут способствовать не только максимизации прибыли, но и лучшей защите банка от риска за счет повышения в балансе доли стабильных источников.

В мировой банковской практике для оценки прибыльности банка используется система финансовых коэффициентов: коэффициенты процентной маржи; соотношение непроцентной и процентной маржи; стабильных доходов на денежную единицу и т. д. Выбор оценочных коэффициентов определяется задачами банка и основными направлениями финансового менеджмента в части управления прибылью коммерческого банка.

Таким образом, прибыль и убытки являются показателями, концентрирующими результаты различных активных и пассивных операций банка, и отражают влияние всех факторов, воздействующих на банковский бизнес.

Все вышеизложенное повышает роль анализа финансовых результатов деятельности коммерческого банка в деле успешного управления и усиления на этой основе его финансовой устойчивости, которая во многом зависит от размера полученной прибыли. С помощью данного анализа можно увязать элементы государственного регулирования и надзора за деятельностью банков в целях внутрибанковского анализа.

В условиях жесткой конкуренции цель получения максимальной прибыли при сохранении приемлемого для банковских акционеров уровня рисков достигается с трудом. Поступательное развитие банковского бизнеса предполагает, что коммерческие банки должны находиться в постоянном поиске новых возможностей дальнейшего роста, повышения прибыльности и более эффективного планирования и контроля. Достижение такой цели невозможно без построения адекватной системы анализа и контроля над уровнем банковской прибыли, оптимальным соотношением «доходность-риск», максимизацией уровня капитала банка.

Современная методика анализа финансовых результатов деятельности банка должна решать два блока вопросов: первый связан с оценкой инвестиционной привлекательности банка с учетом факторов, которые оказывают решающее влияние на результативность его деятельности; второй — с оценкой эффективности управления ресурсами на основе концепции анализа банка.

В свою очередь методика анализа финансовых результатов деятельности банка должна быть построена на основе следующего балансового уравнения: активы = заемный капитал + собственный капитал. Это уравнение поможет наиболее точно определить финансовый результат, установить факторы, влияющие на него, и в итоге — привести к эффективности управления деятельностью банка для получения максимальной прибыли. С помощью балансового уравнения оценки финансовых результатов можно оценить банковскую деятельность по следующим параметрам: качество структуры активов, привлеченных и собственных средств; динамика текущих издержек на основе их функционального анализа; размеры чистого и совокупного доходов; схема «риск-доходность»; факторы, оказывающие определяющее влияние на размеры чистого и совокупного доходов, норму прибыли и текущие операционные расходы; разрыв по объемам и процентам между активами и пассивами; индикаторы управления спрэдом [4].

Целями анализа финансовых результатов являются выявление резервов роста прибыльности банковской деятельности и формирование на этой основе рекомендаций по дальнейшей работе банка.

Анализ банковской деятельности, с точки зрения ее доходности, позволяет руководству сформировать кредитную и процентную политику, выявить менее прибыльные операции и разработать рекомендации по возможному увеличению доходов. Решение этих задач преследует цель, которую ставят перед менеджментом акционеры банка: добиться улучшения качества активов, снизить стоимость пассивов и на этой основе обеспечить рост капитала и выплаты дивидендов.

Подводя итоги, можно сказать, что управление прибылью банка - это, во-первых, одна из основных целей его функционирования на современном этапе, во-вторых, это одна из самых важных частей банковского менеджмента, которая отвечает за максимизацию прибыли с учетом допустимого уровня риска в соответствии со сложившейся ситуацией в банке.

Список использованной литературы

1 Сироткина, Н.В. Методы и приемы эффективного индикативного управления / Н.В.Сироткина, А.А. Черникова. // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. – 2008. – № 2. – С. 69-71.

2 Колмыкова, Т. С. Проектирование системы управления предприятием в условиях нестабильной среды / Т. С. Колмыкова, Д. А. Рышков // Известия Юго-Западного государственного университета. – Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. – 2012. – № 2. – С. 90-94.

3 Третьякова, И. Н. Банковский менеджмент и маркетинг в схемах: учеб. пособие для бакалавров, обуч. по напр. 080100.62 «Экономика» / И.Н. Третьякова. – Курск, 2014. – С. 46-47.

4 Радковская, Н. П. Методологические подходы к управлению прибылью коммерческого банка / Н. П. Радковская // Финансы и кредит. – 2006. – №1. – С. 20-25.

О. П. ШУЛЕКОВСКАЯ

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

Науч. рук. **Т. Е. Попова**

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

В Республике Беларусь наблюдается неблагоприятная тенденция сокращения удельного веса инвестиций в основной капитал в ВВП. Так, если в 2005 г. доля инвестиций в ВВП страны составила 23,2 %, то в январе-ноябре 2017 г. – 18 %, что ниже критического уровня (20 %) и свидетельствует о необходимости активизации инновационной деятельности [1]. Следует отметить, что инвестиции осуществляются преимущественно за счет собственных средств организаций и граждан, привлечение кредитов в 2015-2016 гг. было ограничено по причине высоких процентных ставок, превышающих возможную доходность от инвестиций. Возможности государственного бюджета финансировать инвестиционные проекты в 2015-2016 гг. также сократились, в результате чего было принято решение о сокращении ряда инвестиционных программ. Остается недостаточным участие иностранных инвесторов в финансировании инвестиций в основной капитал – всего 5 % в 2016 г. [1].

Кредитование новых инвестиционных проектов, реализуемых в рамках государственных программ и мероприятий, следует осуществлять только через ОАО «Банк развития Республики Беларусь» на конкурсной основе. При этом следует проводить сравнительную характеристику проектов с целью финансирования наиболее перспективных вариантов.

В качестве критерия при проведении конкурсного отбора на право кредитования инвестиционных проектов через ОАО «Банк развития» предложено учитывать уровень

технологичности вида экономической деятельности, рассчитываемый как доля расходов на исследования и разработки в добавленной стоимости.

В соответствии с предлагаемым критерием льготное финансирование в первоочередном порядке должно быть предоставлено на инвестиционные проекты, предусматривающие создание высокотехнологичных производств, к которым относятся: производство фармацевтической продукции, производство офисного оборудования и вычислительной техники, производство аппаратуры для радио, телевидения и связи, производство изделий медицинской техники, средств измерений, оптических приборов и аппаратуры, часов. Во вторую очередь льготное финансирование будет направлено на поддержку среднетехнологичных производств высокого уровня: химическое производство, исключая производство фармацевтической продукции, производство машин и оборудования, производство электрических машин и оборудования, производство автомобилей, прицепов и полуприцепов. Среднетехнологические производства низкого уровня и низкотехнологические производства кредитовать по остаточному принципу.

Решение об объемах директивного кредитования должно приниматься с учетом необходимости поддержания конкурентоспособности отечественной продукции на внешних рынках, в том числе на рынке Евразийского экономического союза, а также сохранения производственного потенциала страны. При этом следует учитывать применяемые специфические субсидии в государствах-членах ЕАЭС, в первую очередь, в России, направляемые по поддержке и развитию промышленного комплекса [2, с. 42].

В целях создания прозрачных условий кредитования инвестиционных проектов в рамках государственных программ и мероприятий ОАО «Банк развития Республики Беларусь» необходимо применять единый подход к формированию ставок по льготным кредитам с привязкой к ставке рефинансирования.

В качестве схемы банковского кредитования крупных инвестиционных проектов в рамках модернизации промышленных предприятий ОАО «Банк развития Республики Беларусь» целесообразно применять проектное финансирование, при котором основным источником погашения кредита являются денежные потоки, генерируемые финансируемым проектом. На базе Банка развития предлагается создать структурное подразделение, осуществляющее координацию организационных и финансовых вопросов реализации проектов и осуществляющее контроль за ходом их выполнения. Возврат основного долга и погашение процентов по кредитам, выданным Банком развития по схеме проектного финансирования, следует осуществлять при наступлении эксплуатационной стадии жизненного цикла проекта согласно документации. В противном случае задолженность перед банком должна погашаться за счет собственных средств модернизируемых организаций. Это позволит сконцентрировать кредитные ресурсы на прибыльных направлениях и будет способствовать их максимальной отдаче.

ОАО «Банк развития Республики Беларусь» следует осуществлять операции по финансированию высокотехнологичного импорта из Российской Федерации с использованием привлеченных ресурсов ГК «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)». Организации могут получить кредиты с привлечением фондирования Внешэкономбанка как для реализации крупных проектов по модернизации производства и повышению энергоэффективности, так и для финансирования своей текущей деятельности. При этом полученные кредитные средства должны быть использованы для оплаты высокотехнологичных товаров и услуг, произведенных в Российской Федерации. В частности, на таких условиях финансированием инвестиционного импорта занимается ОАО «Банк БелВЭБ».

Взаимодействие ОАО «Банк развития Республики Беларусь» с национальными институтами развития ЕАЭС должно осуществляться по следующим направлениям:

- координация работы по обеспечению выдачи институтами развития синдицированных кредитов на реализацию проектов, обладающих интеграционным потенциалом;
- применение механизмов консорциального кредитования инвестиционных проектов через ОАО «Банк развития Республики Беларусь»;
- развитие операций внешнеторгового финансирования в рамках Евразийского экономического союза;
- создание единой системы по финансированию экспортных поставок на условиях международного лизинга [2, с. 43].

С учетом ограниченных объемов кредитования в Республике Беларусь следует привлекать иностранные кредитные ресурсы на инвестиционные цели под гарантии Правительства Республики Беларусь. Следует учитывать государственную поддержку при реализации таких инвестиционных проектов. В частности, юридическим лицам - резидентам Республики Беларусь, реализующим инвестиционные проекты, финансируемые за счет внешних государственных займов (кредитов), возмещаются денежные средства в размере 50 % от суммы процентных платежей, что снижает итоговую стоимость кредитных ресурсов для заемщиков. Кроме того, иностранные банки-партнеры предоставляют кредиты белорусским резидентам по прямым договорам под гарантии ведущих банков республики, без получения правительственной гарантии. В качестве дополнительной гарантии возврата ресурсов выступает страхование сделок в национальных страховых компаниях.

Список использованной литературы

- 1 Официальный сайт Национального статистического комитета [Электронный ресурс]. – 2018. – URL: <http://www.belstat.gov.by> (дата обращения: 08.01.2018)
- 2 Лученок, А.И. Рекомендации по совершенствованию макроэкономического регулирования инструментами институциональной, бюджетно-налоговой, денежно-кредитной и инвестиционной политики: монография / А.И. Лученок [и др.]; под ред. А.И. Лученка. – Мн.: Право и экономика, 2016. – 51 с.

В. А. ШКОЛЯР

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

Науч. рук. **А. К. Костенко,**

канд. экон. наук, доц.

ФОРМИРОВАНИЕ РЕСУРСНОЙ БАЗЫ БАНКА С УЧЁТОМ ОСОБЕННОСТЕЙ ФИНАНСОВОГО ПОВЕДЕНИЯ ЕГО КЛИЕНТОВ (НА ПРИМЕРЕ ОАО «АСБ БЕЛАРУСБАНК»)

Формирование ресурсной базы банка определяет его дальнейшую деятельность, т.к. именно пассивные операции предшествуют активным операциям и определяют объем и масштабы доходных операций. В связи с этим, вопросы наращивания ресурсного потенциала и обеспечения его стабильности посредством эффективного управления пассивами приобретают особую остроту и актуальность.

Политика ОАО «АСБ Беларусбанк» в области привлечения ресурсов направлена на наращивание ресурсной базы на основе улучшения качества банковских услуг, при этом особое внимание уделяется оптимизации структуры пассивов, сохранению лидирующего положения банка на рынке привлечения средств физических лиц, что создает условия для обеспечения наращивания активных операций и в первую очередь инвестиционного характера. Привлеченные средства банка в 2016 г. увеличились по сравнению с 2013 г. на 76,29 %. На данное увеличение оказали влияние практически все

статьи обязательств банка. Ключевым элементом в структуре привлеченных ресурсов банка являются средства клиентов. Так, в 2016 г. средства клиентов снизились на 2,36 % по сравнению с 2013 г., в пользу других инструментов привлечения средств клиентов. Превалирующую часть средств клиентов банка составляют вклады (депозиты), доля которых в 2016 г. составила 79,97 %, увеличившись по сравнению с 2013 г. на 0,22 п.п. В разрезе сегментов, в целом, основными источниками средств банка являются средства физических лиц, к 2016 г. доля розничного банковского бизнеса составила 50,99 %, увеличившись по сравнению с 2013 г. на 1,75 п.п. [1].

Т.к. основными источниками средств ОАО «АСБ Беларусбанк» являются средства физических лиц во вкладах (депозитах), то банку необходимо ориентироваться на финансовое поведение населения Республики Беларусь при разработке депозитной политики. В Республике Беларусь за 2016 г. были проведены следующие исследования: «Оценка и анализ финансовой грамотности населения Республики Беларусь», проведенного Институтом социологии Национальной академии наук Беларуси по заказу Национального банка Республики Беларусь в январе – феврале 2016 г. и в июне – июле 2016 г. в рамках проекта международной технической помощи «Содействие региональному сотрудничеству в области обеспечения доступа к финансам в Восточной Европе и СНГ», одной из задач которых являлось изучение особенностей финансового поведения населения Республики Беларусь [2, 3].

В ходе опроса респондентам задавали вопросы, позволяющие оценить, насколько активно они пользуются финансовыми услугами и продуктами, представленными в сберегательном сегменте финансового рынка. Согласно полученным данным, белорусы не являются активными пользователями сберегательных услуг: только 11% опрошенных хранят свои сбережения в финансовых учреждениях. Более того, этот показатель снизился по сравнению с 2012 г. – тогда его значение равнялось 18% [3].

Анализ данных исследования позволил определить основные причины, по которым респонденты делают или не делают сбережения (рисунок 1) [2].

Только порядка 7 % опрошенных используют свои сбережения для получения дополнительных доходов в виде процентов по вкладам, прироста стоимости акций, облигаций. В качестве основной причины, не позволяющей сберегать деньги, большинство респондентов (82,2 %) отметили невысокий уровень дохода.

Относительно изменения структуры привлеченных средств ОАО «АСБ Беларусбанк» данная тенденция подтверждается: доля средств клиентов уменьшилась в 2016 г. (на 2,36 п.п.) по сравнению с 2013 г., банк диверсифицирует инструменты привлечения средств в пользу ценных бумаг, выпущенных банком (увеличение на 0,81 п.п. в 2016 г.) и средств банков (увеличение на 3,27 п.п. в 2016 г.) [1].

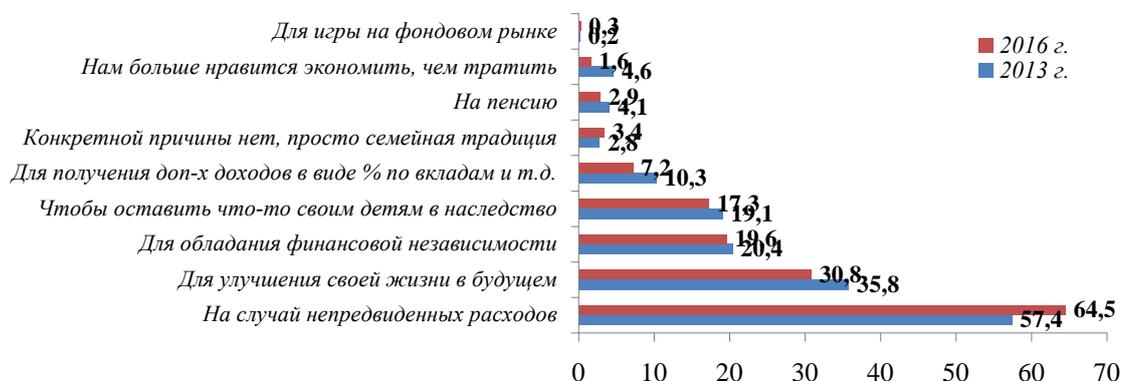


Рисунок 1 – Отношение к сбережениям и инвестициям в 2013 г. и 2016 г. (% от числа респондентов, которые имеют сбережения)

В рамках исследования респондентам также был задан вопрос о том, как они предпочитают распоряжаться средствами, неистраченными до получения следующего дохода: 55,1 % респондентов предпочли хранить их в наличной форме, около 12 % – размещали деньги на банковский вклад и/или не снимали со счета. Реже всего на неистраченные деньги приобретались ценные бумаги, золото, драгоценности (менее 3 %) [2].

Таким образом, результаты данной работы показывают, что Республика Беларусь характеризуется относительно низкой степенью распространенности финансовых продуктов и услуг, белорусы по-прежнему предпочитают вкладывать свои средства в товары либо хранить их у себя дома, нежели вкладывать и приумножать, пользуясь имеющимися на рынке страны финансовыми инструментами. Следовательно, деятельность банка должна быть направлена на разработку и реализацию политики оптимального сочетания экономических интересов банка и клиента, с постоянным совершенствованием банковских продуктов, услуг, сервисов с учетом финансового поведения клиентов.

Список использованной литературы

1 Официальный сайт Национального банка Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Минск, 2004. – URL: <http://www.nbrb.by> (дата обращения: 30.01.2018).

2 Подвальская, В.С. Финансовое поведение населения Республики Беларусь: факты и тенденции (по результатам эмпирических исследований) / В.С. Подвальская // Банковский вестник. – 2016. – №9/638. – С. 62-68.

3 Кройтор, С.Н. Спрос на финансовые услуги со стороны населения Республики Беларусь: результаты национального исследования / С.Н. Кройтор // Банковский вестник. – 2017. – №2/643. – С.57-66.

ИВЕЛИНА ИВАНОВА

(г. Варна, Болгария, Экономический университет – Варна)

Науч. рук. **Данчо Петров,**

PhD (Economics), Associate Professor

ФИНАНСИРОВАНИЕ ПРОЕКТОВ – РИСКИ И ВОЗМОЖНОСТИ РАЗВИТИЯ В БОЛГАРИИ

Финансирование проекта – это инновационная форма финансирования инфраструктурных потребностей во всем мире. Оно обеспечивает необходимые улучшения или замену существующих инфраструктурных активов, которые не эксплуатировались должным образом. Необходимость крупномасштабных инвестиций делает финансирование проектов одной из немногих доступных и вместе с тем эффективных финансовых альтернатив в энергетическом, транспортном и других секторах рыночной инфраструктуры.

Финансирование проекта направлено на достижение баланса между необходимостью распределения рисков между несколькими инвесторами, эффективный контроль действия руководства и обеспечение скоординированности усилий всех сторон, участвующих в проекте. основополагающим предварительным условием финансирования проекта является то, что оценка рисков и разработка проектов основаны исключительно на рисках конкретного проекта и будущих денежных потоков, связанных с ним.

Риски в финансировании проектов можно разделить на разные категории. С позиции их влияния на прибыльность выделяются симметричные и асимметричные риски. Основная часть рисков возникает на определенном этапе проекта. Риски также можно разделить на торговые, макроэкономические и политические.

В глобальном масштабе количество объектов инфраструктуры, построенных за счет финансирования проектов, сосредоточено в электроэнергетике, транспорте, нефти и газе. Эти сектора традиционно привлекают наибольший объем финансирования проектов. Это связано с тем, что с развитием глобализации и урбанизации увеличивается потребность в предоставлении основных удобств – автомобильной и железнодорожной инфраструктуры, водных объектов, портов, аэропортов, трубопроводов.

Географический охват финансирования проектов значительно расширился после приватизации и разгосударствления ключевых отраслей промышленности во всем мире. Глобальный рынок финансирования проектов отмечает тенденцию к увеличению объемов после мирового финансового кризиса 2007–2009 годов.

Болгария также следует позитивному тренду развития финансирования проектов (рисунок 1).

Структурирование и внедрение современных инвестиционных проектов чрезвычайно сложная задача. Этот процесс зависит от таких сложных факторов, как долгосрочный характер проектов, необходимость реализации стратегий, которые адекватно отражают неопределенность и разнообразие рисков, с которыми сталкиваются проекты на протяжении всего их жизненного цикла.

В результате изучения специфики проектного финансирования и типологии принимаемых рисков, можно определить некоторые возможности минимизации риска:

- для валютных и процентных рисков могут использоваться форвардные контракты, валютные опционы и свопы, процентные свопы и «потолки»;
- финансирование со стороны Всемирного банка или другого международного финансового учреждения способствует смягчению политического риска;
- при необходимости проводится реструктуризация капитала и источников финансирования.

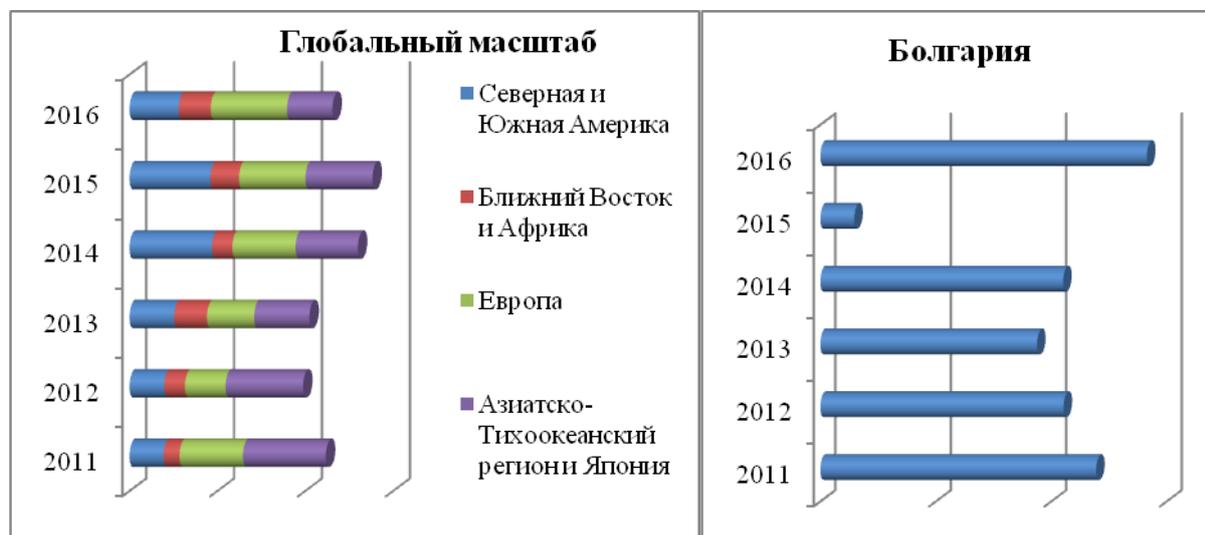


Рисунок 1 – Проектное финансирование в глобальном масштабе и в Болгарии в 2011 – 2016 гг.

Исследование факторов риска и анализ механизмов разработки и обоснования финансируемого проекта являются предпосылками для минимизации риска и ускоренного развития проектного финансирования в Болгарии и во всем мире. Можно сделать вывод, что рынок проектного финансирования по-прежнему в значительной степени является посткризисным, но участники рынка находят способы адаптироваться к новой динамике после глобального финансового кризиса.

Список использованной литературы

1 Bulgaria – Poverty implications of the global financial crisis [Electronic resource]. – 2018. – URL: <http://documents.worldbank.org> (date of access: 10.01.2018).

АННА ГРАЧЕВА

(г. Варна, Болгария, Экономический университет – Варна)

Науч. рук. **Данчо Петров,**

PhD (Economics), Associate Professor

«FINTECH–КОМПАНИИ» – АЛЬТЕРНАТИВА ТРАДИЦИОННЫМ БАНКАМ

Стремительное развитие информационных технологий в конце прошлого века дало толчок к появлению и распространению цифровой среды. Постепенно она проникает в различные сферы деятельности, включая и финансовую, появляются такие инновационные поставщики финансовых услуг, как fintech-компании.

Актуальность настоящей темы может охарактеризоваться недостаточным количеством специализированной литературы по данному направлению, а так же новизной и популярностью, которую получила fintech-индустрия в последнее десятилетие.

Объектом исследования является fintech-индустрия, вместе с многообразием её направлений, проводимый анализ ориентирован на представление характеристик, инновационных решений, количественных показателей и основных причин, которые послужили надежной основой для развития fintech-компаний в современной финансовой системе.

Цель исследования – доказать, что fintech-компании могут служить альтернативой банковской системе, полностью заменяя традиционные финансовые продукты и услуги, предлагаемые ею.

Для выполнения поставленной цели были выполнены следующие задачи:

- дана характеристика понятия «Fintech» и нормативно-правовой базы в различных регионах, а так же выявлены причины и события, которые привели к появлению и распространению fintech в современной финансовой системе;
- проведен анализ определенных количественных показателей для уточнения тенденций и взаимозависимостей и классификация конкретных инновационных услуг для систематизации различных областей деятельности, характерных для fintech;
- проведен SWOT-анализ и сравнение конечных компаний с банковскими учреждениями для выяснения преимуществ, недостатков и перспектив финансового развития;
- проведено авторское статистическое исследование, чтобы сравнить динамику показателей и проверить наличие взаимозависимостей между ними, последующее составление сценариев будущего развития fintech.

В анализе использованы разнообразные методы, такие как SWOT-анализ, а для целей статистического анализа – описательный анализ, проверка на автокорреляцию и корреляционный анализ. Период исследования затрагивает временной интервал от 19.12.2006 по 23.05.2017, а корреляционный анализ осуществлен за период от 31.05.2016 по 30.05.2017. Причиной этому служит высокая волатильность индексов, что мешает проведению долгосрочных анализов. Все анализы проведены с помощью программ SPSS и Microsoft Excel.

Проведение исследования затруднено тем, что fintech–индустрия не имеет специальных законных регуляций и норм, что означает отсутствие публичных показателей, характеризующих эту инновационную сферу. Для сравнения fintech с другими

областями и направлениями были использованы такие показатели, как размер инвестиций в fintech и количество заключенных сделок по регионам, FinTech 100 – топ лучших и наиболее перспективных компаний, исследование структуры этих 100 компаний по географическому региону и сфере деятельности. Составлена собственная классификационная матрица по двум признакам – степени проникновения на рынок и конкуренции с банковской системой. Следуя логике этой матрицы, можно сделать вывод, что основные направления fintech касаются платежной и финансовой сфер (в основном, кредитования), но в последнее время растет интерес к инновациям в сфере страхования, робототехники и блокчейн технологий. Результаты SWOT-анализа подтверждают актуальность этих инновационных тенденций.

Кроме того, на основе анализа внутренней среды можно охарактеризовать основные преимущества fintech-индустрии, которые компенсируют ее недостатки – это мобильность, удобство, экономия денежных ресурсов и времени, воспитание нового поколения миллениумов, привыкшего получать услуги «не выходя из дома».

Проанализированы также различные формы взаимодействия между fintech и банковской системой. Одна из разновидностей fintech-компаний, которая максимально напоминает банк – необанк, который не имеет физических клонов и работает полностью в цифровом информационном поле, что позволяет их клиентам получать продукты и услуги в любое время, в любом месте и при очень выгодных условиях. Эти и другие fintech-компании представляют угрозу традиционным банкам, поэтому большинство из них склонно сотрудничать с инновационными компаниями. В результате проведенного статистического исследования можно сделать вывод об исключительно высоких темпах роста индекса финансовых технологий (KFTX) в сравнении с другими распространенными рыночными индексами (BKX, KRX, S&P 500, DJIA, Barclays Bank, HSBC Holdings, FTSE 100, Deutschebank и STOXX Europe 600) [1]. Это подтверждает предположение об инновационности fintech-компаний и принятии их как поставщика финансовых услуг. Проведенный в процессе исследования корреляционный анализ показывает наличие взаимосвязи между fintech-компаниями и банковскими институтами, входящими в индексы BKX и KRX. Между другими показателями нет статистически значимых взаимосвязей, основной причиной чего может быть воздействие многих второстепенных факторов, которые невозможно устранить. Все это приводит к выводу о необходимости введения единых систем и индикаторов, характеризующих fintech-компания.

Fintech-индустрия позиционируется как новый этап в развитии финансовой системы. Она представляет собой «глоток свежего воздуха», поддерживает новые поколения, удовлетворяет их потребности и меняет правила игры. Fintech-компании предлагают множество инновационных решений, которые являются альтернативой традиционным банковским услугам. Кроме того, они расширяют границы ранее неизвестных областей, создавая новые гениальные инновации, доступные каждому потребителю, независимо от его места нахождения, статуса, возраста, пола или национальности. Fintech-сфера продолжает свое развитие и обещает своим клиентам все более и более современные и универсальные решения.

Список использованной литературы

1 Fintech – the disruptive technologies driving start-ups and revolutionizing banking, payments, and insurance [Electronic resource]. – 2018. – URL: <https://www.mckinsey.com> (date of access: 14.01.2018).

А. П. ХАРЛАМОВА

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

Науч. рук. **Т. И. Иванова**

ПРОБЛЕМНЫЕ АСПЕКТЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ИНДИВИДУАЛЬНЫХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

В условиях развития рыночных отношений важное место занимает предпринимательство и предпринимательская деятельность. Она вносит значительный вклад в развитие экономики регионов, способствует формированию стабильных налоговых поступлений в консолидированный бюджет Республики Беларусь. Поэтому дальнейшее проведение реформ невозможно без создания эффективной системы налогообложения индивидуального предпринимательства, что является одним из основных факторов развития данного сектора экономики.

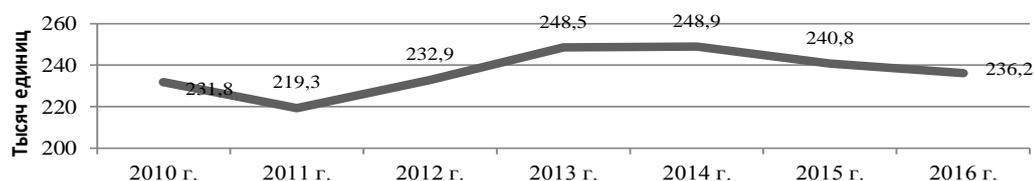


Рисунок 1 – Количество индивидуальных предпринимателей за 2010 – 2016 гг. [1]

Как видно из рисунка 1 за последние годы произошло сокращение количества индивидуальных предпринимателей. На данное снижение оказали влияние многие факторы, такие как снижение активности покупателей, усиление конкурентной борьбы и др. Помимо этого, снижение количества индивидуальных предпринимателей за 2015–2016 гг. связано и с тем, что с 1 января 2016 г. вступил в силу Указ Президента Республики Беларусь от 16 мая 2014 г. №222 «О регулировании предпринимательской деятельности и реализации товаров индивидуальными предпринимателями и иными физическими лицами». Одной из причин снижения количества индивидуальных предпринимателей за анализируемый период стал также подписанный 2 апреля 2015 года Декрет Президента Республики Беларусь №3 «О предупреждении социального иждивенчества».

Одним из направлений расширения предпринимательского сектора и стимулирования деловой активности в нем является налогообложение.

В Республике Беларусь предусмотрено три системы налогообложения индивидуальных предпринимателей, каждая из которых имеет свои преимущества, недостатки и ограничения в применении. Самой популярной из них является УСН (рисунок 2).

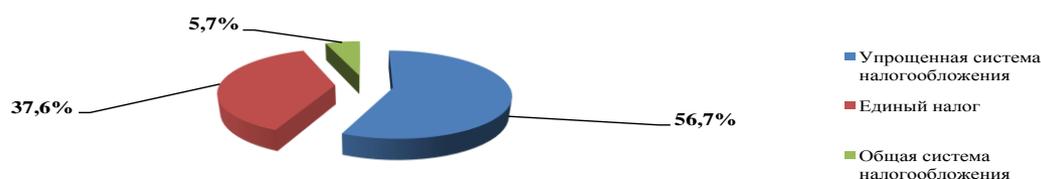


Рисунок 2 – Соотношение количества индивидуальных предпринимателей, применяющих различные системы налогообложения за 2016 год

Налоговая нагрузка на бизнес в условиях применения различных систем налогообложения распределена неравномерно (таблица 1), что приводит к отсутствию конкуренции и не способствует развитию предпринимательской деятельности в целом.

Таблица 1 – Показатели систем налогообложения индивидуальных предпринимателей по инспекции МНС Республики Беларусь по Железнодорожному району г. Гомеля за 2016 г.

Системы налогообложения	Удельный вес в общей численности плательщиков, %	Доля налоговых поступлений в бюджет, %
Упрощенная система налогообложения	43,47	33,72
Единый налог	51,6	40,69
Общая система налогообложения	4,93	25,59

На основании проведенных исследований сформулированы и обоснованы предложения по совершенствованию каждой из систем налогообложения индивидуальных предпринимателей. Во-первых, необходимость уплаты единого налога зависит от вида деятельности и от того, кому они оказывают услуги [2]. В целях совершенствования применения системы уплаты единого налога, необходимо сократить перечень видов деятельности, которые обязательны для применения данной системы, либо же снять ограничения по поводу того, кому предоставляются услуги (выполняются работы). Во-вторых, одной из проблем применения упрощенной системы налогообложения является то, что не имеют право применять упрощенную систему налогообложения те предприниматели, виды деятельности которых предусматривают уплату единого налога. Кроме того, если индивидуальный предприниматель оказывает данные виды услуг юридическим лицам либо другим индивидуальным предпринимателям, то он вправе по своему выбору применить упрощенную систему налогообложения или уплачивать подоходный налог при общей системе налогообложения [2].

Вполне целесообразно предоставить предпринимателю выбрать оптимальную систему налогообложения, что позволило бы снизить налоговую нагрузку на налогоплательщика, а также расширить перечень возможностей в предпринимательской деятельности. Это привело бы к увеличению налоговых поступлений в бюджет.

Применение общей системы налогообложения обязательно тогда, когда вид деятельности индивидуального предпринимателя или размеры оборотов не попадают под действие двух других систем налогообложения. При оказании индивидуальным предпринимателем услуг юридическим лицам, ему необходимо выбрать систему налогообложения: упрощенную или общую [2]. В связи с этим целесообразно было бы разрешить налогоплательщику оказывать услуги как юридическим, так и физическим лицам с уплатой подоходного налога от данной деятельности.

Исходя из вышесказанного, изменения в налоговом законодательстве в части налогообложения индивидуальных предпринимателей видятся объективно необходимыми с позиции всех субъектов налоговых отношений – как налогоплательщиков, так государства. Это позволит расширить масштабы малого бизнеса и сформировать более благоприятную среду для его функционирования.

Список использованной литературы

1 Официальный сайт Национального статистического комитета [Электронный ресурс]. – 2018. – URL: <http://www.belstat.gov.by> (дата обращения: 26.02.2018).

2 Налоговый кодекс Республики Беларусь (Особенная часть): принят Палатой представителей 11 декабря 2009г.: одобр. Советом Респ. 18 дек. 2009 г.: текст Кодекса по сост. на 30 дек. 2014 г. [Электронный ресурс]. – 2018. – URL: <http://www.nalog.gov.by> (дата обращения: 26.02.2018).

ЭЛЕКТРОННАЯ КОММЕРЦИЯ И ИННОВАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

С. В. АФАНАСЕНКО

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

Науч. рук. **И. А. Шнып**

ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОДУКЦИИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Проблема качества и конкурентоспособности становится ключевой для предприятий, способствуя очевидному росту интереса к стратегическим вопросам бизнеса и проблеме качества, а также к подходам и методам их решения. Конкурентоспособность связана с действием нескольких десятков факторов, среди которых можно выделить два основных – уровень цены и качество продукции.

Конкурентоспособность – это комплексная многоаспектная характеристика товара, определяющая его предпочтение на рынке по сравнению с аналогичными товарами-конкурентами как по степени соответствия конкретной потребности, так и по затратам на ее удовлетворение. Такое определение исходит из предпосылки, что конкурентоспособность в условиях рыночной экономики должна рассматриваться с точки зрения потребителя [1, с. 103].

Следует отметить, что принято выделять три вида конкуренции: предметную, видовую, функциональную.

Функциональная конкуренция возникает при удовлетворении конкретной потребности покупателя разнообразными товарами.

Если предметная конкуренция более характерна для случаев массовых продаж, то для персональной продажи дорогостоящих товаров, уникальных устройств или при продажах организациям-потребителям чаще имеют место видовая и функциональная конкуренции. Данные виды конкуренции позволяют разрабатывать долгосрочные стратегии действия по завоеванию рынка потребителей на конкурентном поле.

Видовая конкуренция возникает при удовлетворении потребности покупателя разнообразными товарами, различающимися существенными характеристиками. При видовой конкуренции борьба между фирмами-конкурентами может осуществляться более разнообразными методами, чем при предметной конкуренции, так как количество инструментов воздействия на покупателя возрастает – товар обладает новыми характеристиками.

Предметная конкуренция возникает при предложении покупателю практически одинаковых товаров, различающихся, возможно, только качеством. Это наиболее сложный вид конкуренции для производящих и посреднических фирм.

Таким образом, при предметной конкуренции на рынке соперничают между собой товары, полученные из конкретного основного продукта лишь с добавлением различной рыночной атрибутики, либо с различным качеством.

Конечная цель любой организации – победа в конкурентной борьбе. Победа не разовая, не случайная, а как закономерный итог постоянных и грамотных усилий организации. Достигается она или нет – зависит от конкурентоспособности товаров и услуг организации, т.е. от того, насколько они лучше по сравнению с аналогами – продукцией и услугами других организаций.

Обычно под конкурентоспособностью товара понимают некую относительную интегральную характеристику, отражающую его отличия от товара-конкурента и, соответственно, определяющую его привлекательность в глазах потребителя.

Факторы, определяющие конкурентоспособность товаров и услуг:

- качество товаров и услуг;
- цена товаров и услуг;
- уровень квалификации персонала и менеджмента;
- технологический уровень производства;
- доступность источников финансирования [2, с. 163].

Товар может стать конкурентоспособным, т.е. занять достойное место в ряду аналогов только тогда, если он будет отвечать такому многозначительному понятию, как качество. Качество – главная характеристика товара. Это способность фирменного товара выполнять свои функции. В понятие качества входят долговечность, надежность, точность, простота эксплуатации, ремонт и прочие ценные свойства, отсутствие дефектов или брака. Более жесткое требование – соответствие стандартам. Однако и этого недостаточно. Товар должен удовлетворять потребности потребителей: физические технически, эксплуатационно, эстетически, по цене.

Одним из методов оценка конкурентоспособности продукции (товара, услуги) является экспертная оценка. Для оценки конкурентоспособности с учетом весомости факторов создается экспертная группа из высококвалифицированных специалистов численностью не менее 5 человек (например, один из руководителей или главный менеджер, конструктор, маркетолог, технолог, экономист). Оценка может быть как внутренней, так и внешней, проводится независимой аккредитованной организацией.

После формирования экспертной группы выполняется подготовительная работа, включающая издание распоряжения об организации оценки конкурентоспособности, знакомство с методикой анализа конкурентоспособности, сбор и обработку исходных данных для оценки. Затем строится система баллов для оценки, в соответствии с которой каждому фактору конкурентоспособности эксперт может присвоить от 1 до 5 баллов. Весомость факторов равна от 4 баллов (качество) до 1 (эксплуатационные затраты). Допустим, экспертная группа из 5 человек каждый фактор оценила баллами.

Конкурентоспособность продукции, определенная экспертным путем по системе баллов, будет равна (формула 1):

$$K_{\text{сп}} = \frac{\sum_{i=1}^n B_{ij}/n}{5} \times \alpha_j, \quad (1)$$

где $K_{\text{сп}}$ – конкурентоспособность продукции (значение колеблется от 2 до 10);

n – количество экспертов;

B_{ij} – экспертная оценка i -м экспертом j -го фактора конкурентоспособности продукции;

α_j –весомость j -го фактора (от 4 до 1);

5 – максимальная оценка фактора.

По результатам оценки конкурентоспособности производитель может применять различные стратегии поведения на рынке и в производстве. Например:

- добиться отличия товаров предприятия в глазах покупателей от товаров конкурентов;
- выбрать из намеченных к производству товаров один, являющийся наиболее привлекательным для покупателей, и осуществлять на этой основе прорыв на рынке;
- отыскать новое применение выпускаемым товарам;
- найти выход на новые рынки, как с известными, так и с новыми товарами;
- осуществлять модификацию выпускаемых товаров в соответствии с новыми вкусами и потребностями покупателей;
- регулярно совершенствовать систему стимулирования сбыта.

Список использованной литературы

- 1 Данько, Т.П. Управление маркетингом: учеб. / Т. П. Данько. – М.: ИНФРА, 2001. – 362 с.
- 2 Ильин, А.И. Экономика предприятия: учеб. / А.И. Ильин. – М.: Новое знание, 2003. – 677 с.

И. И. БУДЬКО

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

Науч. рук. **С. Н. Говейко,**

канд. экон. наук, доц.

КЛЮЧЕВЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ КОММЕРЧЕСКОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

В настоящее время управление предприятиями предполагает использование комплексного подхода для решения различных задач, обусловленных внутренними и внешними условиями функционирования отдельных предприятий.

Важность проблем управления, которые затрагивают вопросы повышения конкурентоспособности предприятий, обусловлена также и тем, что достижение необходимой степени конкурентоспособности белорусскими предприятиями выступает одной из ключевых задач отечественной политики нашей страны в области качества и управления производством. Указанное направление ориентировано на весь процесс создания наиболее подходящего механизма функционирования предприятий, который использует имеющиеся ресурсы внешней и внутренней среды для достижения конкурентоспособности национальной продукции.

Большая часть вопросов и проблем обеспечения конкурентоспособности изучается сквозь призму следующих положений:

- конкурентоспособность характерна для некоторых элементов экономической системы или предприятия;
- конкурентоспособность – качество, свойственное определенным подсистемам (компонентам), связанное некоторым образом с другими характеристиками этих подсистем, систем или компонентов;
- конкурентоспособность и условия оценки ее уровня имеют тесную связь, так как не все условия, возможно, учесть в зависимости от ситуаций и уровня оценки конкурентоспособности;
- при оценке конкурентоспособности следует выделить перечень задач и вопросов, которые необходимо решить в процессе оценки с целью достижения максимально возможного итога;
- важно определиться со средствами и методами, которые будут использованы в процессе оценки конкурентоспособности. Эти средства и методы требуется соотносить с поставленными вопросами и задачами, которые требуют решения.

Нельзя отвергать вышеперечисленные положения, однако следует отметить, что данный перечень является неполным. Целесообразно проанализировать различные подходы к данному процессу. Во множестве отечественных и зарубежных литературных источников можно встретить разнообразные подходы к трактовке термина «конкурентоспособность», что говорит о многогранности данного понятия [1, с. 42].

В таблице 1 приведен список трактовки понятия «конкурентоспособность» по мнению различных авторов.

Таблица 1 – Трактовка понятия «конкурентоспособность» по мнению авторов

Трактовка понятия «конкурентоспособность»	Экономисты, разделяющие данную позицию
Конкурентоспособность рассматривается в контексте внутренней среды предприятия; достижение какого-либо уровня конкурентоспособности зависит от его естественного функционирования	Г.А. Яшева, Т. Конно
Конкурентоспособность сопоставляется с понятием «качество продукции»	И. Соловьев, Г. Долинская, Л.М. Калашникова
Конкурентоспособность – определенный результат взаимодействия внутренней среды предприятия и его внешнего окружения	А. Селезнев, Т. Куприянова, М.К. Старовойтов, Б. Ф. Фомин, З.А. Васильева
Конкурентоспособность – возможность или перспективы предприятия в будущем.	М.В. Маракулин, С.А. Емельянова, Н.С. Яшин, А.В. Дементьева
Конкурентоспособность – это некое свойство или комплекс качеств предприятия	Р.А. Фасхутдинова, А.Н. Захаров, Н.Л. Зайцев, Ю.В. Рубин, В.В. Шустов
Конкурентоспособность – вектор, определяющий направление деятельности предприятия	В.П. Баринов, А.О. Блинов, В.Я. Захаров

Под факторами конкурентоспособности можно понимать те явления и процессы производственно-хозяйственной деятельности организации и социально-экономической жизни общества, которые вызывают изменение абсолютной и относительной величины затрат на производство, а в результате – изменение уровня конкурентоспособности организации.

Наиболее часто конкурентоспособность предприятия описывают с помощью перечня внутренних и внешних факторов производства. Однако данный подход является далеко не единственным. Предлагают при определении конкурентоспособности предприятия учитывать следующие факторы: качество и характеристики продукции, репутация (имидж), производственные мощности, инновационные возможности, использование технологий, дилерская сеть и возможности распространения, финансовые ресурсы, издержки по сравнению с конкурентами, обслуживание клиентов.

Представленный набор факторов, которые в той или иной степени имеются у предприятия, не определяют его конкурентоспособности. Все они могут оказывать как позитивное, так и негативное влияние на функционирование предприятия [2, с. 56].

Т. Конно считает, что в основу конкурентоспособности предприятия нужно ставить ключевые компетенции, которые определяются конкурентными преимуществами, универсальностью (конкурентное преимущество в различных ситуациях) и сложностью дублирования. Он предлагает группировку компетенций (факторов) осуществлять согласно направленности функциональных процессов: внешние (направленные из внешнего окружения внутрь предприятия), внутренние (идушие изнутри предприятия) и двусторонние [3, с. 171].

В Республике Беларусь конкурентоспособности придается приоритетное значение. Завоевание подобающего места в мировой экономике в современных условиях необходимо для обеспечения устойчивого развития страны, роста благосостояния ее граждан, расширения взаимовыгодного сотрудничества в мире.

Список использованной литературы

- 1 Александрова, А.В. Стратегический менеджмент: учеб. / Н.А. Казакова [и др.]. – М.: ИНФРА-М, 2013. – 320 с.
- 2 Калашникова, М.Л. Конкурентоспособность предприятий и их продукции / Л.М. Калашникова // Проблемы экономики. – 2009. – №4. – С.54-57.
- 3 Конно, Т. Управление конкурентоспособностью предприятия / Т. Конно. – М.: Новое знание, 2014. – 423 с.

К. И. ГОЛУБЕВА

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

Науч. рук. **О. Е. Корнеенко**

ВЛИЯНИЕ ЭЛЕКТРОННОГО ДОКУМЕНТООБОРОТА НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ РАБОТЫ ОРГАНИЗАЦИИ

Сегодня все организации перевели основную часть управленческих механизмов на платформу электронного документооборота. Если не управлять им, то могут возникнуть серьёзные проблемы с документацией. Руководители организаций часто разрабатывают свою собственную схему размещения файлов, используют электронную почту как способ передачи документов. Однако такие схемы имеют место быть только до тех пор, пока организация не поставит перед собой более сложные цели и не начнёт увеличиваться в размерах.

В результате чего на предприятиях можно наблюдать нескончаемый поток информации: постоянно растущее количество поступающих писем, переписки с партнёрами, клиентами, а также переписки внутри филиалов организации. В таких условиях остро встаёт вопрос о времени для обработки и систематизации каждого документа. Также очень важно не пропустить значимые документы и быстро находить письма от других организаций, потратив минимум времени на их поиск.

Электронный документооборот – это совокупность автоматизированных процессов по работе с документами, представленными в электронном виде, с реализацией концепции «безбумажного делопроизводства» [1].

В первую очередь, делая выбор в пользу электронного документооборота, каждого руководителя интересует вопрос эффективности дальнейшей работы организации от его внедрения. Определяя эффективность дальнейшей работы организации от электронного документооборота, необходимо понять, что эффект будет иметь скорее качественный, чем количественный характер. Однако, можно обратиться к общему определению эффективности, которое можно сформулировать как соотношение результата деятельности к затратам, необходимым для достижения результата. Отсюда следует, что повысить эффективность работы организации можно как сократив затраты, так и улучшив результаты деятельности организации. Внедрение же системы электронного документооборота позволяет повысить эффективность за счёт обоих вариантов. Поэтому сегодня необходимость в системах электронного документооборота стоит в приоритете перед организациями.

Внедрив электронный документооборот, можно проследить экономию затрат на примере времени, физического пространства и техники, а также снижение затрат на распечатку, почтовые марки, конверты и пересылку.

Экономия времени в первую очередь заключается в том, что сотрудники тратят меньше времени на поиск документации в бумажном виде благодаря существующей базе данных. Исключается потеря времени на поиск документов, которых не оказалось на рабочем месте по причине: безвозвратной потери документа, случайного или преднамеренного уничтожения документа или же простой потери его среди общего количества бумаг. Инцидентов помогает избежать регулярное создание резервных копий.

Исследование, которое проведено TechNavio в 150 средних американских компаниях, в которых пока не внедрены комплексные системы электронного документооборота, показало, какой процент рабочего времени сотрудники в среднем тратят на разные этапы работы с документами: на их поиск – 20 %; на согласование и утверждение – 20%; на передачу их между подразделениями – 10 %; на подготовку стандартных отчетов о движении рабочих бумаг – 10 % [2]. А в результате внедрения электронного документооборота на поиск документов тратятся не часы, а секунды или минуты.

Эффективное использование физического пространства и техники: физическое пространство освобождается от лишних занятых серверов и прочих устройств для хранения документов. Освобождается место от устаревшей информации, что способствует более адекватному использованию места для хранения документов.

Снижение затрат на распечатку, почтовые марки, конверты и пересылку: все бумажные документы, которые пересылались между отделами, контрагентами, поставщиками, партнёрами в бумажном виде, пересылаются в электронном виде.

Увеличить эффективность работы организации можно за счёт повышения результативности работы, проделанной в результате внедрения электронного документооборота. Повышение результативности работы проявляется в виде прозрачности внутренней работы предприятия, роста производительности труда, гибкости в отношении местонахождения сотрудников, повышения уровня дисциплины и повышения конкурентоспособности.

Повышение прозрачности внутренней работы предприятия: электронный документооборот позволяет руководителям следить за всей документацией, переходящей по различным этапам её согласования и утверждения. Системы электронного документооборота моментально предоставят информацию и сведения о том, кто её утверждал, заносил в базу данных и имел к ней доступ, что предоставляет косвенную защиту от промышленного шпионажа.

Рост производительности труда происходит благодаря единому информационному пространству, упрощению процессов коллективной работы, эффективному контролю над исполнением документов.

Гибкость в отношении местонахождения сотрудников: служащие получают возможность работать удалённо, а также не требуется дожидаться, пока бумажные копии будут пересылаться. Это позволяет более эффективно выполнять работу, требующую срочности и выездного характера.

Повышение уровня дисциплины за счёт внедрения системы электронного документооборота: часто сотрудники не выполняют поручения своих начальников. Внедрение же электронного документооборота позволит руководителю контролировать каждый этап выполнения задания.

Повышение конкурентоспособности: за счёт ускорения всех информационных процессов и строгого контроля каждого действия повышается скорость и качество обслуживания клиентов. Это прямо влияет на размер прибыли, что говорит о повышении эффективности работы организации в целом.

Таким образом, внедрив электронный документооборот, можно значительно сократить потери времени, некоторые виды затрат, организовать более эффективную, прозрачную и качественную работу как внутри организации, так и с её партнёрами.

Список использованной литературы

1 Электронный документооборот [Электронный ресурс]. – 2018. – URL: <http://www.docflow.ru> (дата обращения: 01.02.2018).

2 5 причин, почему нужна система электронного документооборота / Онлайн-журнал о политике, экономике и бизнесе Republic [Электронный ресурс]. – 2018. – URL: <https://republic.ru> (дата обращения: 02.02.2018).

Е. Д. ДОРОФЕЕВА

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

Науч. рук. **Н. И. Исайчикова,**

канд. экон. наук, доц.

ИННОВАЦИИ В ТУРИСТИЧЕСКОМ БИЗНЕСЕ

В современных условиях инновационность является характерным признаком развития общества. В туристический бизнес этот аспект вносит особую значимость. Созданный туристический продукт нельзя оставлять неизменным, его нужно постоянно модернизировать. Растущие потребности населения, которые, в свою очередь, становятся все более требовательными, обязывают к использованию современных достижений науки и техники, внедрению новых технологий питания и обслуживания. Для эффективного ведения туристского бизнеса необходимо раскрыть сущность понятия «инноваций в туризме» и определить основные направления инновационной деятельности в этой сфере. Экскурсия как особый социально-экономический и культурный феномен возник относительно недавно. В настоящее время путешествие является важным, но далеко не единственным, а зачастую и не главным элементом экскурсии.

К основным функциям инноваций относят следующие [1]:

– вовлечение в производство новых производительных сил, повышение производительности труда и эффективности производства, сокращение различного рода затрат; удовлетворения потребностей населения;

– приведение в соответствие структуры производства со структурой изменившихся потребностей, поддержание равновесия между спросом и предложением, между производством и потреблением;

– конечный результат применения творческих возможностей и знаний конкретной личности, человеческого интеллекта, что, в свою очередь, стимулирует дальнейший рост творческой деятельности.

В качестве значимых для определения сути инноваций в туризме можно выделить следующие классификационные признаки:

– источник идеи (потребности туристов, открытия, изобретения);

– вид инновации (инфраструктура туризма, турпродукт, способы и средства распределения турпродукта/услуги, управление и т.д.);

– степень новизны (улучшающие, прорывные);

– широта воздействия, масштабность, связность (локальные, глобальные, системные).

Инновации в туризме следует рассматривать как системные мероприятия, имеющие качественную новизну и приводящие к позитивным сдвигам, обеспечивающим устойчивое функционирование и развитие отрасли в регионе. Инновационный процесс в туризме достаточно специфичен. Он получает свое признание, с одной стороны, через туристский рынок и степень удовлетворенности клиента, а с другой стороны, в основном, благодаря принятию совместных решений туристскими организациями, органами управления отраслью в регионе, органами местного самоуправления и общественными организациями, деятельность которых связана с туризмом, а также благодаря оценке отрасли местным населением.

Одним из инновационных направлений в туристской деятельности является применение экскурсионных радиосистем. Наше время можно назвать эрой новых технологий. Внедрение навигационных систем и мобильных технологий плотно вошли в нашу жизнь. Безусловно, это не могло не отразиться на развитие туристической деятельности, улучшение качества и облегчение использования услуг, это касается и экскурсионной

деятельности. Несколько лет назад на рынок туристических услуг появились уникальные на тот момент технологии, которые со временем переросли в очень востребованные элементы, без которых сложно предоставить качественное обслуживание туриста.

Мир меняется, на данный момент насчитывается около 1,5 млрд. мобильных устройств с навигационным функционалом, 5 млрд. мобильных устройств, в том числе 1 млрд. смартфонов. Что касается экскурсионного обслуживания, устойчивые позиции занимают мобильные путеводители, практически все крупные турфирмы и агентства используют их в своей деятельности, это, несомненно, облегчает работу экскурсоводу и помогает туристам получать услугу в более комфортной форме. Воспроизводятся эти путеводители на таких устройствах как: системы для транспорта; навигаторы, КПК; смартфоны и планшеты [2].

Принцип действия этих систем вполне прост в использовании, мультимедийные описания и комментарии запускаются в ручном или в автоматическом режимах в зонах, заданных на электронной карте GPS-координатами. Например, вблизи достопримечательностей памятников, объектов показа.

Классической экскурсии привычно считать историческую лекцию, прослушиваемую группой туристов минимум от 10 - 30 человек. Мир меняется, кругозор туристов расширяется и понятия комфорта выходят на новый уровень. Чтобы охватить всю аудиторию туристской группы, заинтересовать каждого туриста, была придумана новейшее устройство. Экскурсионное оборудование поможет гиду заинтересовать туристов. Вы получаете возможность донести до экскурсантов контент, воспринимаемый несколькими органами чувств и вызывающий живые эмоции. Речь идет о ауди-гидах и мультимедийных гидах. Система, позволяющая охватить большую аудиторию людей. Система проста, гид озвучивает информацию в микрофон, а сигнал передается туристам в их наушники. Очень удобное и инновационное изобретение, облегчающая работу не только с российскими, но и с иностранными, так как с ростом технологий были изобретены аудиогиды с автоматическим переводом речи гида на разные языки мира. Они позволят оживить рассказ, экскурсовода. Позволяя включать в экскурсию аудио: озвученные актерами записи театрализованных постановок с рассказом об исторических персонажах, музыка, звуковые эффекты. Изображения и видео для иллюстрации и образности.

Таким образом, внедрение таких технологий поможет снизить издержки в работе турфирм, обеспечить удобство и стабильность работы экскурсоводов, существенно облегчит сервис работы с иностранными туристами.

Список использованной литературы

- 1 Долженко, Г.П. Экскурсионное дело / Г.П. Долженко. – М.: ИКЦ «МарТ», 2015. – С. 134 -272.
- 2 Ефремова, М. Эффективность коммуникационных процессов в сфере туризма / М. Ефремова // Маркетинг. – 2004. – С. 176.

И. А. ДРОБЫШЕВСКАЯ

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

Науч. рук. **О. В. Арашкевич,**

канд. экон. наук, доц.

МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ В УПРАВЛЕНИИ ПРОИЗВОДСТВОМ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Построение прогрессивной модели материально-технического обеспечения (МТО) должно быть основано на комплексном подходе в управлении сквозными материальными, информационными и финансовыми потоками, возникающими между

поставщиками и внутренними подразделениями промышленного предприятия на всех этапах движения материальных оборотных средств, что характеризует функциональную систему управления производством в целом.

Для совершенствования системы МТО промышленных предприятий целесообразно интегрировать процесс МТО [1, с. 68].

Интеграции подлежат процессы определения объемов закупки материальных оборотных средств (МОС); закупки и хранения МОС, их доставки потребителю; контроля и оптимизации интегрированного процесса МТО. Кроме того, важной функцией материально-технического отдела является обеспечение предприятия бесперебойным и качественным снабжением МОС. Таким образом, для повышения эффективности системы снабжения предлагается долгосрочная концепция развития системы управления снабжением.

Соответственно, для повышения эффективности совершенствования МТО целесообразно создать организационную структуру, направленную на реализацию требований интегрированного процесса. Создание этой структуры предполагает ряд преобразований:

- создание отдела ведения договоров для централизации функции оперативного учета и контроля по договорам поставки МОС, транспортных, таможенных и прочих услуг;

- совершенствование управления складскими и транспортными операциями для четкого разделения функций управления материальными потоками и складским хозяйством;

- усиление роли отдела маркетинга, централизация исследований конъюнктуры рынка, планирования цен, оптимизации методов закупки;

- создание отдела развития в связи с необходимостью оптимизации бизнес-процессов снабжения;

- создание отдела контроллинга, осуществляющего контроль сроков реализации заказов от поступления заявок до доставки в цех, контроль общих затрат на всех этапах движения МОС в разрезе участников, централизованное управление запасами, разработку ключевых показателей эффективности системы снабжения в рамках системы сбалансированных показателей и определение контрольных показателей для каждого участника, мониторинг и анализ основных показателей системы снабжения.

Помимо долгосрочной концепции, необходимо реализовать ряд мероприятий в краткосрочной перспективе:

- выстроить интегрированный процесс, включающий разработку новых регламентирующих документов и должностных инструкций;

- обучение персонала;

- проведение реорганизационных мероприятий и определение контрольных показателей [2, с. 125].

Для достижения этих целей целесообразно регулярно давать оценку результатов деятельности подразделений системы МТО, в том числе определить уровень эффективности внутреннего и внешнего взаимодействия подразделений системы, выявить причины отклонений по основным показателям деятельности, непрерывно разрабатывать и реализовывать план действий по оптимизации процессов.

Ключевые показатели эффективности разрабатываются для измерения выполнения оперативных задач, поставленных перед подразделениями системы МТО на краткосрочную перспективу в рамках текущей деятельности по процессу снабжения в целом и основным процессам:

- планирование закупок;

- выбор поставщика;

- ведение договоров;

- хранение, комплектация и доставка подразделениям-заказчикам;
- контроль исполнения, анализ и совершенствование процессов МТО;
- контроль поставленных задач, закрепленных за персоналом системы МТО, и их выполнение являются основанием для выплаты материального вознаграждения по решению руководства предприятия.

Анализ отклонения плановых и фактических показателей – один из источников формирования ежегодной программы мероприятий по совершенствованию процессов снабжения [3, с. 32-33].

Для интегрированного процесса МТО должны быть показатели, контролирующие эффективность исполнения коммерческой службой своих обязательств перед смежными подразделениями завода. Для процесса планирования объемов закупки должны формироваться показатели эффективности. При выборе поставщиков – показатели эффективности, контролирующие своевременность и максимально возможную прозрачность проведения соответствующих процедур (тендеров и электронных торгов), а также расширение конкурентной среды, повышающей уровень эффективности проводимых процедур выбора поставщиков.

Кроме того, ведение договоров должно сопровождаться формированием показателей, контролирующих своевременность размещения заказов у поставщиков и выполнения обязательств по договорам поставки МОС, соблюдение нормативов дебиторской и кредиторской задолженности. Для организации процессов хранения, комплектации и доставки МОС подразделениям заказчикам важно контролировать своевременность учета поступающих на место хранения МОС, комплектацию и доставку МОС подразделениям-заказчикам, реализацию неликвидов, исполнение бюджета МТО по статьям затрат, связанных с содержанием складского хозяйства и использованием транспорта. Для обеспечения надлежащего контроля и анализа в целях оптимизации процессов МТО важно контролировать качество подготовки отчетов и аналитических справок, разработку и внедрение предложений по совершенствованию процессов МТО.

Список использованной литературы

- 1 Ким, С.А. Организация и планирование промышленного производства / С.А. Ким. – Мн.: Вышэй. школа, 2002. – 68 с.
- 2 Кожекин, Г. Я. Организация производства / Г.Я. Кожекин. – Минск: ИП «Экоперспектива», – 2003. – 125 с.
- 3 Соловьев, Д.Е. Концепция оптимизации системы материально-технического обеспечения предприятия / Д.Е. Соловьев. – М.: Изд-во МГУ, 2004. – 32 с.

А. С. ДУДАРЧИК

(г. Минск, Белорусский национальный технический университет)

Науч. рук. **С. В. Глубокий,**

канд. тех. наук, доц.

SOCIAL MEDIA MARKETING КАК ИНСТРУМЕНТ МАРКЕТИНГОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Одним из эффективных направлений поддержки продвижения продукции и бизнеса в целом становится SMM (social media marketing)-продвижение.

Social media marketing – это комплекс мероприятий, направленных на использование социальных сетей как каналов продвижения компании, ее продуктов и услуг и решения других бизнес-задач [1]. К социальным медиа относятся ресурсы, характеризующиеся наличием сообщества пользователей и их взаимодействием вокруг определенного вида контента.

Социальные сети являются эффективным бизнес-инструментом, благодаря которому можно общаться с существующими и потенциальными клиентами в неформальной обстановке, получать обратную связь, делиться с ними информацией о продукте и влиять на продажи. Социальные сети создают максимальную возможность для таргетинга, благодаря чему компания может налаживать контакт с теми пользователями, которые максимально соответствуют ее потенциальной целевой аудитории. Основным механизмом SMM – глубокое взаимодействие через двустороннее общение с потенциальными клиентами, которые могут высказывать свое мнение, вносить предложения, участвовать в опросах. SMM позволяет решать задачи повышения узнаваемости бренда, увеличения трафика на сайт, создания канала коммуникации с целевой аудиторией, роста клиентской базы и стимулирования продаж.

Бытует мнение, что SMM не целесообразно и не эффективно использовать в секторе B2B (business-to-business бизнес-для-бизнеса), так как предприятия этого сектора (в том числе промышленные предприятия) не нуждаются в рекламе своей продукции в социальных сетях, поскольку они уже сформировали свой круг партнеров вне социальных сетей. Однако практика показывает, что у многих промышленных предприятий есть группы в социальных сетях: Liebherr Construction – производитель тяжелой строительной техники – представлен в сети Facebook, где публикует редкие фотографии строительства сложных сооружений с применением техники Liebherr, предлагает использовать приложение, в котором можно выбрать интересующее направление без посещения сайта; Rusal – российская алюминиевая компания – публикует в социальных сетях репортажи мероприятий, освещают исторические даты отрасли, сферы применения алюминия [2]. Стоит также упомянуть пост основателя Tesla Motors Илона Маска в преддверии презентации батареи для дома. Илон написал в твиттере (@elonmusk), что готовится к презентации нового продукта, причем это будет не автомобиль. Твит в одночасье набрал несколько тысяч ретвитов и способствовал росту акции компании на 5 %, что повысило капитализацию на 1 млрд. долл. США.

Можно утверждать, что SMM способствует решению долгосрочных маркетинговых задач крупных промышленных предприятий, таких, как брендинг, увеличение лояльности и доверия к продуктам компании, отслеживание мнений.

При условии формирования вокруг компании качественной аудитории (это может быть как открытое, так и закрытое сообщество) вероятность получения оперативной информации увеличивается. Затраты на проведение маркетинговых исследований при наличии сообщества в социальных сетях минимальны. Благодаря функциональным возможностям социальных медиа можно организовывать техническую поддержку. Люди, которым нужны ответы на вопросы, часто бывают в социальных сетях (с телефона, с рабочего компьютера, с планшета), если они будут знать, что при возникновении проблем, они могут решить их, не выходя из аккаунта, это резко упростит работу отдела поддержки [3]. Безусловно, это возможно не везде и не всегда, но примеры такой поддержки можно найти в Интернете в большом количестве.

К эффективным инструментам для промышленных рынков в социальных сетях можно отнести профессиональные сообщества в социальных сетях, интеграцию корпоративного сайта с социальными сетями, построение партнерской системы в социальных сетях, создание системы продаж через социальные сети [4].

Для рынка B2B применяются системные интеграторы, основная задача которых – находить представителей той профессиональной прослойки, которая является целевой аудиторией компании. Для этого создаются собственные сообщества в сетях Facebook и LinkedIn, позиционированные по профессиональной или социальной принадлежности [5].

Сегодня множество компаний в Беларуси предлагают услуги SMM – продвижения. Однако для крупных промышленных предприятий, в организационной структуре

который есть целое управление маркетинга и рекламы, целесообразно и менее затратно возложить на специалиста данного управления функции по продвижению продукции в социальных сетях, чем пользоваться дорогостоящими услугами сторонних организаций.

Список использованной литературы

- 1 Продвижение в социальных сетях. [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: <http://webciti.ru> (дата обращения 01.02.2018).
- 2 10 примеров SMM в Facebook от крупнейших B2B-компаний. [Электронный ресурс]. –2014. – URL: <https://www.cossa.ru> (дата обращения: 01.02.2018).
- 3 Продвижение промышленного предприятия в социальных сетях. [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: <https://fertdesign.ru> (дата обращения: 01.02.2018).
- 4 100 инструментов SMM-продвижения. [Электронный ресурс]. – 2012. – URL: <http://www.cmsmagazine.ru> (дата обращения: 01.02.2018).
- 5 Социальные сети вам в помощь. [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: <http://marketing.by> (дата обращения: 01.02.2018).

Ю. В. ЖЕВНЕРЕНКО

(г. Гомель, Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины)
Науч. рук. **О. Е. Корнеенко**

РЕЗЕРВЫ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОДУКЦИИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В современных условиях для успешной конкурентной борьбы предприятиям необходимо не только обновлять технологии и технологическое оборудование, изучать внутренний и внешний рынок и вести маркетинговые исследования, выявлять свои возможности, слабые стороны и уязвимые места конкурентов, но и оказывать управляющее воздействие на собственную конкурентоспособность продукции и определять резервы ее роста.

Резервы – это неиспользованные возможности повышения конкурентоспособности предприятия, заключенные во всей совокупности факторов, и сокращения на этой основе затрат труда на единицу создаваемой и реализуемой потребительной стоимости. Процесс превращения потенциальных возможностей повышения конкурентоспособности в реальную действительность составляет содержание использования резервов.

Резервы повышения конкурентоспособности продукции предприятия объединяются в следующие группы:

– резервы использования рыночной ситуации. В группу резервов рыночной ситуации включены резервы, связанные с тем, насколько предприятие эффективно и полно использует формальные правила деятельности, устанавливаемые государством. Это резервы, связанные с использованием различных налоговых льгот, государственных дотаций, субсидий, инвестиций, кредитов; резервы, возникающие при реализации государственных программ повышения конкурентоспособности предприятий и т.п. [1, с. 140]. Все эти резервы могут и должны выявляться маркетинговыми службами предприятия при оценке внешней среды деятельности;

– резервы повышения эффективности рекламы. Рекламу можно определить как форму коммуникации, которая пытается перевести качество товаров и услуг, а также идеи на язык нужд и запросов потребителя. Реклама является доминирующим элементом в комплексе маркетинга, и ее резервы в области повышения конкурентоспособности предприятия практически безграничны. Тесно связаны с резервами повышения эффективности рекламы резервы сертификации. Именно через рекламную деятельность

начинает «работать» полученный сертификат продукции предприятия или сертификация системы обеспечения конкурентоспособности. В условиях выравнивания общих расходов на производство основных производителей на мировых рынках большое значение приобретают резервы повышения конкурентоспособности товаров на стадии эксплуатации продукта. Эти резервы связаны с расширением сети постпроизводственного, сервисного и гарантийного обслуживания своей продукции предприятиями-производителями и т.д.;

– резервы использования производственно-технологического потенциала предприятия. К данной группе относятся резервы улучшения использования основных средств, резервы совершенствования технологии производства, а также резервы улучшения материально-технического обеспечения производства; улучшения монтажных, пусконаладочных и погрузочно-разгрузочных работ и транспортных услуг;

– резервы использования финансово-экономического потенциала предприятия. Весьма важны для предприятия выявление и использование резервов его финансовой устойчивости. Финансовая устойчивость – это характеристика финансового состояния, определяющая уровень зависимости предприятия от внешних источников финансирования. При выявлении резервов повышения финансовой устойчивости следует учитывать как собственный капитал предприятия (акционерный, добавочный и резервный), так и дополнительный капитал, представляющий собой накопленную прибыль – как распределенную, так и нераспределенную;

– резервы кадрового потенциала. Реализация перечисленных выше резервов немислима без человека. Она непосредственно зависит от профессионализма и активности персонала. Вместе с тем в кадровом потенциале имеются значительные возможности улучшения его использования и качественного развития. Создание необходимой социально-психологической поддержки всей системы управления деятельностью – важное условие выявления и использования этой группы резервов.

Конкурентные преимущества товара достигаются за счет производства, прежде всего, нового востребованного рынком товара или на основе сочетания эффективного использования всех ресурсов предприятия и снижения расходов на производство с обеспечением относительно низких цен и высокого качества товара, который имеет спрос на рынке, выгодно отличается от аналогичных товаров-конкурентов, удовлетворяет конкретные потребности покупателя и обеспечивает товаропроизводителю стабильность в получении прибыли и на этой основе – расширенное воспроизводство средств производства и рабочей силы.

В настоящее время предприятия добиваются конкурентных преимуществ посредством инноваций, которые проявляются в создании нового продукта, в новой стратегии маркетинга, новом процессе производства, в инвестициях в человеческий капитал и т.п. После достижения конкурентных преимуществ на рынке предприятие может удержать их только путем постоянного совершенствования своей продукции.

Так как практически любое достижение можно скопировать, конкуренты смогут догнать и опередить любое предприятие, достигшее преимуществ благодаря новой идее, если оно прекратит создание и внедрение инноваций. Критерием успеха на рынке становится темп внедрения инноваций [2, с. 56]. Инновации становятся стратегическим ресурсом предприятия и считаются одним из важнейших факторов достижения конкурентного преимущества предприятия.

Список использованной литературы

- 1 Юданов, А.Ю. Конкуренция: теория и практика / А.Ю. Юданов. – М.: Инфра-М, 2014. – 304 с.
- 2 Шаститко, А. Конкурентная политика в период кризиса / А. Шаститко // Вопросы экономики. – 2012. – №3. – С.54-69.

Н. Е. КАЗАКОВА

(г. Сочи, Сочинский государственный университет)

Науч. рук. **В. В. Коваленко**

канд. техн. наук, доц.

ФОРМИРОВАНИЕ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ И ИХ РЕГЛАМЕНТАЦИЯ ДЛЯ АРХИВА ПРЕДПРИЯТИЯ

Несмотря на бурное развитие сферы информационных технологий в различных отраслях, существует достаточно много ниш, в которых в этом плане ничего не изменяется, но присутствует потребность изменить существующие подходы в управлении. К ним можно отнести мелкие предприятия и учреждения как госбюджетные, так и частные, для которых по каким-то причинам невозможно приобрести лицензионное программное обеспечение и необходимую компьютерную технику.

Именно к подобной категории относится архив санатория, который обслуживает хранение документов из отдела кадров, бухгалтерии, отдела снабжения, медицинского отдела и их утилизацию в установленные сроки. В связи с этим со стороны заказчика была поставлена задача, упорядочить работу с подразделениями-поставщиками архивной документации и в самом подразделении архива.

Решение этой проблемы осложнялось отсутствием актуальных должностных инструкций в архиве и смежных предприятиях. Поэтому возникла необходимость разработать сквозной бизнес-процесс, включающие весь перечень работ по подготовке документации к сдаче в архив, оформлению и хранению в архиве, утилизации. Формирование бизнес-процесса выполнено на основе известной методологии «полного» описания процессов, основанной на детальном анализе информационных и материальных потоков учреждения и четком определении пересечений с этими потоками границ подразделений [1].

На рисунке 1 представлен подпроцесс сформированного сквозного бизнес-процесса, который содержит основные функции архива – прием, хранение, архивация и утилизация документов.

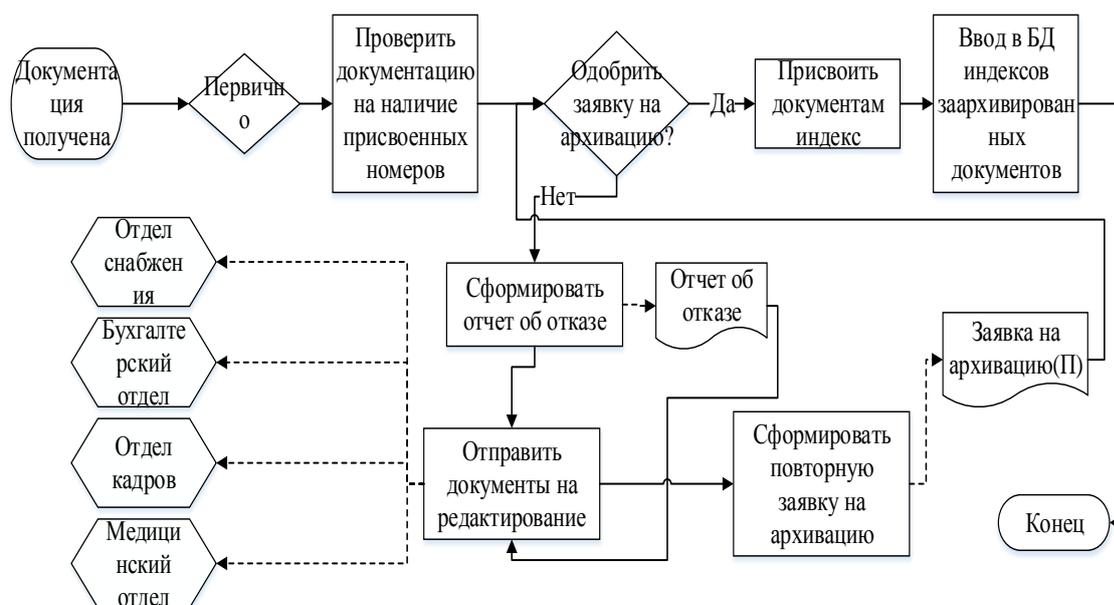


Рисунок 1 – Бизнес-процесс подразделения архива

С целью реализации элементов процессного подхода к управлению были определены показатели, которые количественно оценивают качество исполнения процесса участниками: «Количество возвратов документов» и «Количество нарушений сроков архивации». Определены также исполнители сквозного бизнес-процесса (руководители отдела кадров, бухгалтерского отдела, отдела снабжения, медицинского отдела) и владелец – руководитель архива. Каждый из них несет персональную ответственность за выполнение нормативных значений показателей.

Для организации эффективной работы участников проекта выполнена регламентация сквозного бизнес-процесса и всех подпроцессов, на которые он был декомпозирован [2]. В результате участники, включая и владельца процесса, получили актуальные должностные инструкции, с помощью которых были четко определены функции и степень ответственности за достижение нормативных значений показателей (таблица 1).

Таблица 1 –Должностные инструкции архивариуса

Название процесса	Описание процесса	Цель процесса	Показатели процесса
Формирование документации и заявки на архивацию	Подготовка документов к отправке в архив	Привести документы к виду, указанному в регламенте	Дата сдачи документации
Отправка документов на архивацию	Передача документов в архив	Обеспечить хранение документов	Сроки сдачи в архив
Присвоение документам индекса	Определение индекса и ячейки хранения для полученных документов	Обеспечить хранение документов в упорядоченном виде	Соблюдение всех правил архивации
Обеспечение хранения документа в архиве	Отправка документа на хранение в архив	Занесение документов в базу данных	Сроки сдачи отчета об архивации

Для формирования должностных инструкций необходимо каждый подпроцесс и сквозной бизнес-процесс описать с помощью «Карточки процесса», в которой указываются все необходимые сведения о процессе (таблица 2).

Таблица 2 – Карточка подпроцесса «Проверка срока хранения документов»

Название процесса	Проверка срока хранения документа
Описание процесса	Проверка даты архивации и установленной даты утилизации документа
Цель процесса	Поиск документов, которые необходимо утилизировать
Владелец процесса	Архивариус
Ресурсы (входы)	Документация, с вышедшим сроком хранения
Поставщики	Архив
Результаты (выходы)	Отчет о хранении
Клиенты	Генеральный директор
Показатели процесса	Количество документов в очереди на утилизацию
Исполнители процесса	Архивариус
Трудоемкость, час	4
Длительность, дней	5

При процессном подходе каждый участник процесса на основе актуальных должностных инструкций выполняет свои функции, а все действия по архивации документов представлены в сквозном бизнес-процессе, что обеспечивает минимизацию ошибок и исключает воздействие «человеческого» фактора на результат работы.

Список использованной литературы

1 Репин В.В. Процессный подход к управлению. Моделирование бизнес-процессов / В.В. Репин, В.Г. Елиферов – М.: Изд-во «Манн, Иванов и Фербер», 2013. – 544 с.

2 Кочнев, А. Как внедрить бизнес-процессы (практическое руководство). – М.: Консалтинговая компания iTeam, 2015. – 70 с.

Н. А. КОВАЛЁВА

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

Науч. рук. **О В. Арашкевич,**

канд. экон. наук, доц.

МАРКЕТИНГОВЫЕ КОММУНИКАЦИИ: ЭВОЛЮЦИЯ ПРАКТИЧЕСКОГО ИНСТРУМЕНТАРИЯ

Современное состояние рынка характеризуется повышением значимости и ценности информации. С увеличением роли информации как в развитии общества в целом, так и в экономической сфере, в частности, повышается значимость эффективного управления коммуникационными процессами – передачи информации от источника (организации) к получателю (потребителю) с минимальными потерями [1, с. 118].

Основные традиционные элементы комплекса маркетинговых коммуникаций: реклама, стимулирование сбыта, связи с общественностью, прямой маркетинг и личная продажа (таблица 1).

Таблица 1 – Характеристика основных элементов маркетинговых коммуникаций

Средства маркетинговых коммуникаций	Виды	Характеристика
Реклама	1 Имиджевая реклама.	Влияет на существующих и потенциальных клиентов организации.
	2 Продуктовая реклама.	Информирование целевой аудитории об ассортименте товаров и услуг, предоставляемых данной организацией.
	3 Медиа-реклама.	Реклама в СМИ (печатные издания, телевидение, радио и др.) и наружная реклама (на транспорте, на улицах).
	4 Прямая реклама.	Консультационные беседы с клиентом, телефонная реклама, адресная и неадресные реклама почтой, рекламные листовки, проспекты и т. д.
	5 Реклама в местах продаж или на месте контакта с клиентом.	Реклама, расположенная в холле организации и рекламные материалы, расположенные на рабочем столе менеджера.
Стимулирование сбыта	Стимулирование конечных потребителей и посредников.	
Прямой маркетинг	Применение непосредственных средств связи для предоставления определенной информации о специфике деятельности организации, таких как электронная почта, средства факсимильной связи, доставка адресатам.	
Личная продажа	Личный контакт продавца с покупателем, взаимодействие, общение с покупателем, в процессе которого устно представляются потребительские характеристики товара и принимается совместное решение о возможности (невозможности) сделки, купли-продажи товара.	
PR	Целенаправленная деятельность на достижение взаимопонимания организации с общественностью с целью формирования позитивного отношения к ней.	

В последнее время помимо этих пяти видов маркетинговых коммуникаций выделяют еще ряд современных инструментов, таких как продакт-плейсмент, брендинг, SMM-маркетинг, нейромаркетинг [2, с. 243].

Продакт-плейсмент – приём неявной (скрытой) рекламы, заключающийся в том, что реквизит, которым пользуются герои в фильмах, телевизионных передачах, компьютерных играх, музыкальных клипах, книгах, на иллюстрациях и картинах — имеет реальный коммерческий аналог. Обычно демонстрируется сам рекламируемый продукт, либо его логотип, или упоминается о его хорошем качестве. В профессиональной литературе product placement принято обозначать аббревиатурой PP.

Брендинг. Бренд (торговая марка) с точки зрения продавца по определению американской маркетинговой ассоциации (AMA), – имя, термин, дизайн, символ, а также любая другая характеристика, идентифицирующая товар/услугу на рынке и выгодно

отличающаяся его от товара, который принадлежит другим продавцам. Бренд с точки зрения потребителя – совокупность физических и эмоциональных переживаний, сформированных у него на основе потребления товара, восприятия элементов идентификации, продвижения, распространения, ценообразования, которые делают потребление товара и взаимодействие с ним желанным и приятным.

SMM-маркетинг – процесс привлечения трафика или внимания к бренду или продукту через социальные платформы. Это комплекс мероприятий по использованию социальных медиа в качестве каналов для продвижения компаний и решения других бизнес-задач. Marketing в аббревиатуре недостаточно точное слово, так как под ним подразумевается продвижение, которое входит в комплекс маркетинга. То есть, более точное название – продвижение в социальных сетях. Основной упор делается на создании контента, который люди будут распространять через социальные сети самостоятельно, уже без участия организатора. Считается, что сообщения, передаваемые по социальным сетям, вызывают больше доверия у потенциальных потребителей товара или услуги. Это связывается с рекомендательной схемой распространения в социальных медиа за счёт социальных связей, лежащих в основе взаимодействия.

Продвижение в социальных сетях позволяет точно воздействовать на целевую аудиторию, выбирать площадки, где эта аудитория в большей степени представлена, и наиболее подходящие способы коммуникации с ней, при этом в наименьшей степени затрагивая не заинтересованных в этой рекламе людей.

Нейромаркетинг – комплекс методов изучения поведения покупателей, воздействия на него и эмоциональных и поведенческих реакций на это воздействие, использующий новейшие разработки в областях маркетинга, когнитивной психологии и нейрофизиологии.

В отличие от традиционных методов маркетинга, нейромаркетинг не использует субъективных данных для получения объективной информации о предпочтениях потребителя. Нейромаркетинг позволяет влиять на мысли человека до того, как он их осознал и выработал свою позицию. Полученные в результате анализа данные используются для создания рекламных сообщений.

Организации редко используют какой-то один элемент коммуникационного комплекса, гораздо чаще используется комбинация элементов. Структура коммуникационного комплекса (определенное сочетание элементов) зависит от особенностей самой организации, стадии жизненного цикла товара (услуги), поддержки организации участниками канала распределения.

Список использованной литературы

1 Ковалева, Н.А. Маркетинговые коммуникации предприятия: основные элементы и управление / Н.А. Ковалева // Актуальные проблемы мировой экономики и менеджмента: матер. междунар. интернет-конф. студ. и магистр., Гомель, 21 декабря 2017 г. / редкол.: М. В. Тимошенко [и др.]; под науч. ред. М. В. Тимошенко. – Гомель: БТЭУ ПК, 2017. – С. 116-118.

2 Котлер, Ф. Маркетинг-менеджмент. Экспресс-курс / Ф. Котлер; пер. с англ. – СПб.: Питер Ком, 2014. – 495 с.

И. Н. КОРОБЦОВА

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

Науч. рук. **И. А. Шнып**

МЕТОДИКА АНАЛИЗА АССОРТИМЕНТА ПРЕДПРИЯТИЯ ТОРГОВЛИ

Анализ различных методик формирования товарного ассортимента и их особенностей позволили выявить определенное сходство между ними. Все методики основаны,

в целом, на исследовании рыночного восприятия продукции и на оценке продукции с точки зрения экономической эффективности торгового предприятия. Существуют следующие методы анализа ассортимента торгового предприятия [1, с. 123]:

1 Анализ рентабельности ассортиментной группы товаров. Этот метод наиболее прост и наименее трудоемок, он основан на принципе рентабельности при разных состояниях товарной номенклатуры и сравнении их между собой.

Показатель рентабельности продукции представляет собой соотношение между получаемой от продажи товара прибылью и затратами на его производство. Рентабельность является оценочным показателем, так как на его основе можно определить эффективность производства каждой номенклатурной позиции и принять решение о целесообразности ее производства. Если рассчитывать этот показатель для группы товаров, то можно оценить эффективность изменений, происходящих в номенклатуре. Если рентабельность группы товаров увеличивается, то изменения ассортимента следует принять.

2 Матрица совместных покупок. Этот метод выявляет связи между продуктами, образующиеся в результате их взаимного дополнения для удовлетворения потребности или устойчивого поведения покупателей, приобретающих эти товары одновременно. Оценка интенсивности связи между продуктами позволяет обосновать решение о сохранении товара в ассортименте, если его продажи недостаточно эффективны, но его наличие в ассортименте вызывает совместные покупки.

3 Метод по товарообороту. Этот метод основан на правиле В. Парето, которое в данном случае интерпретируется: 20 % ассортимента обеспечивают 80 % товарооборота. Сочетание этих двух базовых показателей дает объективное представление о приоритетах и аутсайдерах в товарообороте каждой конкретной группы рыночных продуктов.

4 Метод анализа ассортиментных групп, основанный на определении вклада ассортиментных групп в общую прибыль компании. Согласно этому методу, необходимо знать какой процент от общего объема продаж и общей прибыли приходится на каждое отдельное наименование продукции.

5 ABC-анализ является классическим инструментом анализа ассортимента. Он состоит в выявлении пропорции покрытия совокупных издержек и обеспечения прибыли различными группами товаров, входящих в ассортимент [2, с. 55-62].

ABC-анализ основывается на анализе двух базовых показателей – прибыльности и ликвидности товара, которые дают объективное представление о приоритетах в товарообороте компании каждой конкретной группы товаров. Суть этого метода заключается в том, что анализируемая совокупность объектов делится на три категории в зависимости от их удельного веса в товарообороте компании:

- категория А – наиболее значимые в товарообороте компании группы товаров, движение которых требует постоянного учета и контроля;
- категория В – менее важные в товарообороте компании группы товаров, движение которых учитывается и контролируется при регулярной плановой инвентаризации;
- категория С – закупаемый в большом количестве ассортимент товаров, но занимающий незначительное место в товарообороте фирмы.

При отнесении товара к указанным категориям обычно используют факторы, являющиеся общими для всех товаров, а также учитывающие специфику отдельных их групп и разновидностей. Среди учитываемых факторов могут использоваться:

- годовой объем продаж данной товарной продукции в стоимостном выражении;
- цена единицы товара;
- уровень дефицитности товарной продукции;
- срок хранения товара и т.д.

Для присвоения товару категории важности, используют информацию компании об объемах и структуре продаж, затратах материальных, трудовых и финансовых ресурсов в развитии анализируемых групп и разновидностей товаров, скорости оборота товарных позиций и другую. Так, если в общем ассортименте из 20 наименований товаров первые 4 дают 80 % объема продаж, следующие четыре обеспечивают прибавку еще в 15 %, а на все остальные приходится оставшиеся 5 %, то это довольно типичная картина, характеризующая соответственно ассортиментные блоки А, В, С.

6 Совмещенный ABC / XYZ анализ. XYZ-анализ – это инструмент, позволяющий разделить продукцию по степени стабильности продаж и уровня колебаний потребления. Метод данного анализа заключается в расчете каждой товарной позиции коэффициента вариации или колебания расхода. Коэффициент вариации – это отношение среднего квадратического отклонения к среднеарифметическому значению измеряемых параметров. Он характеризует меру разброса данных вокруг средней величины и является относительным, то есть, не привязан к единицам измерения самого явления.

В качестве параметра могут быть: объем продаж (количество), сумма продаж, сумма реализованной торговой наценки. Результатом XYZ-анализа является группировка товаров по трем категориям, исходя из стабильности их поведения:

– категория X, в которую попадают товары с колебанием продаж от 0 % до 10 %. Это товары, характеризующиеся стабильной величиной потребления и высокой степенью прогнозирования;

– категория Y, в которую попадают товары с колебанием продаж от 10 % до 25 %. Это товары, характеризующиеся сезонными колебаниями и средними возможностями их прогнозирования;

– категория Z, в которую попадают товары с колебанием продаж от 25 % и выше. Это товары с нерегулярным потреблением и непредсказуемыми колебаниями, поэтому, спрогнозировать их спрос невозможно.

Сочетание ABC и XYZ анализов выявляет лидеров (группа AX) и аутсайдеров (CZ). Оба метода хорошо дополняют друг друга. Если ABC-анализ позволяет оценить вклад каждого продукта в структуру сбыта, то XYZ-анализ позволяет оценить скачки сбыта и его нестабильность. Рекомендуется делать совмещенный анализ, где в ABC-анализе используются два параметра – объем продаж и прибыль.

Список использованной литературы

1 Славина, О. А. Методика проведения ABC-анализа / О. А. Славина // Планово-экономический отдел. – 2011. – № 6. – С. 123.

2 Соловьева, Л.Л. Товарная политика предприятия: учеб. пособие / Л. Л. Соловьева. – Гомель: ГГТУ им. П. О. Сухого, 2009. – С. 55-62

В. В. КОХНО

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

Науч. рук. **Д. В. Дорошев**

ТЕХНОЛОГИИ INTERNET – ОСНОВА ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ

Технологии Internet являются основным фактором появления нового виртуального мира со своей экономикой, который существует только в сетевом электронном пространстве. Основным воплощением Internet-технологий в сферу экономики являются электронный бизнес, электронная коммерция и новые виды рыночного взаимодействия, которые в настоящее время означают гораздо большее, чем просто автоматизацию бизнес-процессов, продажу товаров и оказание услуг через Internet [1].

Для успешного развития в современных условиях любое предприятие или организация должны иметь свой собственный сайт в Internet. Такой сайт может выполнять достаточно много функций, самая распространенная из которых – это продвижение предприятия или товара на рынке.

Создание интернет-магазина является одним из способов расширения рынка, как для производителя, так и для продавца. Такой способ дает возможность начать торговую деятельность без особых стартовых финансовых вложений, таких как покупка или аренда торговых площадей, оборудование помещений и витрин, содержание штата продавцов.

Основным преимуществом использования Internet в коммерции является сокращение затрат предприятия, что возможно благодаря специфике новой деловой среды.

На сегодняшний день Internet предлагает бизнесу общедоступные относительно недорогие коммуникации, оперативную информацию, возможность снижения технологических затрат, доступные и удобные средства для разработки корпоративных информационных систем. С помощью всего этого формируется привлекательный деловой имидж предприятия.

Для предприятия основная цель создания интернет-магазина, заключающаяся в повышении продаж, может достигаться самыми различными путями. Для достижения этой цели предприятию следует решать разнообразные задачи:

- привлечение крупных клиентов и партнеров;
- увеличение посещаемости;
- развитие дилерской сети;
- улучшение сервиса обслуживания;
- повышение узнаваемости бренда;
- снижение сроков обработки заказов и т.д. [2].

Решение любой указанной задачи позволяет добиться главного для каждого предприятия – увеличения доходов, и потому все эти задачи остаются актуальными и первостепенными.

Создание интернет-магазина неизбежно должно пройти несколько основных этапов, к которым относятся:

- постановка задачи, определение целей проекта и клиентской базы;
- написание технического задания на создание интернет-магазина;
- создание графического дизайна для всех разделов сайта и всех типов страниц сайта;
- верстка комплекта шаблонов для всех разделов и блоков сайта;
- обучение администратора интернет-магазина;
- наполнение страниц сайта контентом, к которому относится описание товаров или услуг, условия торговли, оплаты и доставки, информация о гарантиях, контактные данные, схемы проезда и т.д.);
- подготовка специального транспортного файла с каталогом товаров и начальная загрузка его в базу интернет-магазина;
- тестирование всех страниц сайта и программных процедур на корректность и работоспособность;
- интеграция интернет-магазина с используемой корпоративной системой (например, на платформе «1С: Предприятие» или «Галактика»).

Для любого предприятия расходы на создание интернет магазина делятся на два вида:

- единовременные расходы, требуемые для запуска проекта (разработка и дизайн сайта, регистрация торговой площадки в Internet, аренда складского помещения, поиск, наем и обучение сотрудников и т.д.);
- постоянные ежемесячные расходы, которые будут обеспечивать нормальное

функционирование создаваемого интернет-магазина.

Для того чтобы привлечь новых клиентов и удержать старых, предприятию необходимо уделить особое внимание внешнему виду своей торговой площадки. Одним из вариантов является покупка готового продающего шаблона интернет-магазина с возможностью самостоятельного создания дизайна. При разработке таких шаблонов учитываются требования многих пользователей. Вторым вариантом можно считать разработку уникального дизайна интернет-магазина. Такой вариант является более дорогостоящим, но в то же время более качественным, способным привлечь покупателей своей индивидуальностью [3].

Несмотря на объективные сложности технического и экономического характера сегодня Internet в Республике Беларусь, как и во всем мире, превращается в один из действенных инструментов ведения бизнеса. Субъекты хозяйствования, которые используют Internet в коммерческих целях, получают дополнительные возможности и существенные преимущества по сравнению с теми, кто избегает участия в Internet-бизнесе и электронной коммерции.

Не вызывает сомнения, что в Республике Беларусь у электронной коммерции есть будущее. Более того, без активного использования Internet сегодня у предприятий просто нет будущего. Все большее число предприятий применяет Internet на всех этапах своей деятельности, для многих предприятий вопрос уже заключается не в том, использовать Internet или нет, а в том, какой бюджет выделить на Internet и как его распределить.

Список использованной литературы

1 Анализ состояния рынка услуг передачи данных / Оперативно-аналитический центр при Президенте Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – 2018. – URL: <http://oac.gov.by> (дата обращения: 18.12.2017).

2 Сайт интернет-магазин [Электронный ресурс]. – 2018. – URL: <http://todid.ru> (дата обращения: 09.11.2017).

3 Стоимость открытия и содержания интернет-магазина [Электронный ресурс]. – 2018. – URL: <http://biznes-prost.ru> (дата обращения: 10.11.2017).

А. С. КУПРЕЕНКО

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

Науч. рук. **А. В. Орлова**

СТЕР-АНАЛИЗ КАК МЕТОД ОЦЕНКИ ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ ПРЕДПРИЯТИЯ

Среда функционирования предприятия представляет собой совокупность факторов внешней и внутренней среды, оказывающей влияние на производственно-хозяйственную деятельность предприятий. Если внутренняя среда подконтрольна предприятию и его менеджерам, то внешняя среда представлена неконтролируемой, а поэтому она требует особого изучения и учета при построении адекватной системы управления и разработке стратегии развития.

Анализ внешней среды представляет собой оценку состояния и перспектив развития важнейших, с точки зрения предприятия, субъектов и факторов окружающей среды: отрасли, рынков, поставщиков и совокупности глобальных факторов внешней среды, на которые организация не может оказывать непосредственное влияние [1, с. 204].

Проведя анализ внешней среды и получив данные о факторах, которые представляют опасность или открывают новые возможности, руководство должно оценить: обладает ли предприятие внутренними силами, чтобы воспользоваться возможностями, и какие внутренние слабости могут осложнить будущие проблемы, связанные с внешними опасностями.

Методика STEP-анализа представляет собой анализ макросреды, основывающийся на изучении социальных, технологических, экономических и политических факторов.

Существует два основных варианта: STEP- и PEST-анализ. Вариант STEP-анализа используется для стран с развитой экономикой и стабильной политической системой, приоритеты – учет социальных и технологических факторов. Для анализа макросреды в тех странах, где экономика слабо развита и находится в переходном периоде, применяют форму PEST-анализа, где на первом месте факторы политики и экономики. При выборе первого или второго варианта критерием выступает приоритетность учета тех или иных групп факторов макросреды с точки зрения силы возможного воздействия и стабильности факторов для мониторинга.

Таким образом, PEST-анализ – это инструмент, предназначенный для выявления следующих аспектов внешней среды, которые могут повлиять на стратегию предприятия:

- политических (Policy);
- экономических (Economy);
- социальных (Society);
- технологических (Technology) [2, с. 279].

Политические факторы изучаются потому, что они регулируют власть, которая в свою очередь определяет среду предприятия и получение ключевых ресурсов для её деятельности. Основная причина изучения экономики это создание картины распределения ресурсов на уровне государства, которая является важнейшим условием деятельности предприятия. Не менее важные потребительские предпочтения определяются с помощью социальной компоненты PEST-анализа. Последним фактором является технологическая компонента. Целью её исследования принято считать выявление тенденций в технологическом развитии, которые зачастую являются причинами изменений и потерь рынка, а также появления новых продуктов.

Важным при проведении PEST-анализа является требование системности стратегического анализ каждой из четырех указанных компонент, так как все эти компоненты тесным и сложным образом взаимосвязаны.

Данный вид анализа может проводиться с использованием различных форматов, часто это два варианта: простая четырехпольная матрица и табличная форма STEP-анализа. Каждый из этих вариантов имеет преимущества и недостатки. Выбор способа проведения анализа зависит от целей анализа, степени готовности экспертов и целого ряда других факторов.

Методика STEP-анализа, как и прочие методики анализа макросреды, дает наибольший результат, если анализ проводится регулярно с использованием одинакового формата. В этом случае фиксируют показатели динамики факторов и их влияние на предприятие. В итоге можно получить так называемую модель реакции конкретного предприятия на совокупность факторов макросреды. Это не что иное, как своего рода модель опыта, которая может позволить повысить качество принятия всех видов рыночных решений предприятия.

Этапы проведения STEP-анализа:

1 Необходимо составить перечень факторов, которые могут повлиять на продажи и прибыль организации в долгосрочной перспективе (3-5 лет). Далее – разбить эти факторы на 4 группы: политические, экономические, социально-культурные и технологические.

2 После того, как все факторы, способные оказать влияние на продажи и прибыль предприятия выбраны, необходимо оценить силу влияния каждого фактора. Сила влияния фактора оценивается по шкале от 1 до 3, где:

– влияние фактора мало, любое изменение фактора практически не влияет на деятельность предприятия;

– только значимое изменение фактора влияют на продажи и прибыль предприятия;
– влияние фактора высоко, любые колебания вызывают значимые изменения в продажах и прибыли предприятия.

Факторы, которые совсем не влияют на деятельность предприятия, не следует включать в анализ. Оценка силы влияния фактора – это субъективная экспертная оценка.

3 Далее проводим оценку вероятности изменения фактора. Вероятность колебаний оценивается по 5-ти бальной шкале, где 1 означает минимальную вероятность изменения фактора внешней среды, а 5 – максимальную вероятность. Оценку лучше проводить не индивидуально, а среди круга людей, имеющих определенный опыт работы в отрасли и экспертизу в любом из направлений работы.

После выставления всех оценок рассчитывается среднее арифметическое по ним.

4 Далее следует рассчитать реальную значимость каждого фактора. Реальная значимость позволяет оценить, насколько предприятия следует обращать внимание и контролировать фактор изменения внешней среды, и рассчитывается как вероятность изменения фактора, взвешенная на силу влияния этого фактора на ее деятельность.

Чем выше реальная значимость фактора, тем больше внимания и усилий следует уделять для снижения негативного влияния фактора на бизнес.

5 Завершающим шагом анализа является приведение всех расчетов в матричный вид. Все факторы в порядке убывания своей важности размещаются в таблице.

Для того чтобы завершить анализ, необходимо сделать выводы: по каждому фактору прописать воздействие фактора на отрасль, на предприятие и спланировать программы, которые необходимо провести, чтобы снизить негативное влияние фактора и максимально использовать положительное влияние фактора на деятельность предприятия.

Список использованной литературы

- 1 Фомичев, А. Н. Стратегический менеджмент: учеб. / А. Н. Фомичев. – М.: Дашков и К, 2016. – 468 с.
- 2 Басовский, Л. Е. Стратегический менеджмент: учеб. / Л. Е. Басовский. – М.: ИНФРА-М, 2015. – 368 с.

Е. В. МАТОВА

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

ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Развитие малого и среднего предпринимательства в Беларуси за последние годы стало одним из важнейших направлений экономического развития. В настоящее время предпринимательство рассматривается как основное направление структурной перестройки экономики, источник создания новых рабочих мест и формирования доходной части местных и республиканского бюджетов при одновременном сокращении расходов на поддержание существующей структуры производства и занятости. Малое и среднее предпринимательство (МСП), оперативно реагируя на изменение конъюнктуры рынка, придает социально-ориентированной рыночной экономике повышенную мобильность и обеспечивает повышение благосостояния населения. Оно способствует формированию конкурентной среды, препятствует монополизации рынка, активизирует сокращению безработицы.

В 2010 г. был принят Закон Республики Беларусь № 148-З «О поддержке малого и среднего предпринимательства». Данным документом установлены критерии отнесения субъектов к категории малых и средних. Так, к субъектам малого предпринимательства отнесены: индивидуальные предприниматели; микроорганизации – коммерческие организации со средней численностью работников за календарный год до 15 человек включительно; малые организации – коммерческие организации со средней численностью работников за календарный год от 16 до 100 человек включительно. К субъектам среднего предпринимательства отнесены коммерческие организации со средней численностью работников за календарный год от 101 до 250 человек включительно [1].

Основными факторами, негативно влияющими на процесс развития малого и среднего предпринимательства в нашей стране, являются следующие:

1 Проблемы налогообложения, в том числе высокие ставки налогов и проблемы их администрирования. Сложившийся уровень фискальных изъятий (с учетом налогов и отчислений в ФСЗН 35-37 % от общего объема ВВП) является одним из ведущих факторов неудовлетворительного финансового состояния субъектов МСП. На начало 2017 г. 24,4 % от общего числа малых и средних организаций имели убытки. В наиболее тяжелой финансовой ситуации оказались средние организации, удельный вес убыточных субъектов среди которых увеличился за последние 5 лет почти в 4 раза (6,2 % на 01.01.2012 г.).

Авансовый характер основных платежей существенно снижает не только инвестиционные, но даже воспроизводственные возможности малых предприятий, особенно на стадии их становления или освоения новых видов продуктов [2].

2 Проблемы привлечения заемных средств, в том числе: высокая стоимость кредитов, жесткие условия их выдачи, короткий срок предоставления средств, отсутствие отсрочки по выплате процентов, невозможность получения кредитов на создание бизнеса «с нуля».

Несмотря постоянно снижающийся уровень инфляции, процентные ставки по кредитам остаются достаточно высокими: в III квартале 2017 года их средний уровень для юридических лиц составил:

– по краткосрочным кредитам в национальной валюте (на срок до 1 года) – 12,1 % годовых;

– по долгосрочным кредитам (на срок свыше 1 года) – 11,4 % годовых [3].

3 Проблема аренды помещений.

Ключевыми «болевыми точками» действующего механизма реализации арендных отношений являются:

– высокий уровень арендной платы, особенно для производственных предприятий;

– отсутствие стабильности во взаимоотношениях с арендодателем, возможность установления им коэффициента от 0,5 до 3 включительно, в зависимости от спроса на недвижимое имущество, его технического состояния и коммерческой выгоды от сдачи в аренду и (или) от использования арендуемого имущества;

– перманентное увеличение размера платежей, в том числе в связи с ежегодным увеличением базовой арендной величины с учетом изменения индекса потребительских цен за предыдущий год по отношению к предшествующему [2].

4 Действующая система формирования и применения мер ответственности за экономические правонарушения [2].

5 Сложность таможенных процедур, системы лицензирования и сертификации.

Существующий порядок лицензирования, сертификации и выдачи разрешений резко увеличивает издержки бизнеса, создает атмосферу неопределенности, высоких рисков для деятельности и долгосрочных инвестиций.

В республике действует государственная программа «Малое и среднее предпринимательство в Республике Беларусь на 2016–2020 годы», реализация которой нацелена

на устранение выявленных диспропорций в развитии МСП, а также создание наиболее благоприятных условий его развития [4].

Если обратиться к рейтингу Doing Business, составляемому Всемирным банком, то Республика Беларусь потеряла одну позицию в рейтинге Doing Business 2018, переместившись на 38 место, по сравнению с 37 местом в Doing Business 2017 [5].

Исходя из изложенного следует, что достижение программных параметров развития малого и среднего предпринимательства, требует реализации комплекса мер по преодолению существующих проблем и существенному улучшению условий для активизации частной инициативной деятельности и самозанятости граждан.

Список использованной литературы

1 О поддержке малого и среднего предпринимательства: Закон Респуб. Беларусь от 01.07.2010 г. № 148-3 [Электронный ресурс] / Нац. Центр правовой формы информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2005. – URL: <http://www.pravo.by> (дата обращения: 16.01.2018).

2 О состоянии и проблемах развития сектора МСП в 2017 году // Совет по развитию предпринимательства [Электронный ресурс]. – URL: <http://ced.by> (дата обращения 17.01.2018).

3 Статистический бюллетень №9 (219) [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.nbrb.by> (дата обращения: 18.01.2018).

4 Государственная программа «Малое и среднее предпринимательство в Республике Беларусь на 2016 – 2020 годы» [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.economy.gov>. (дата обращения: 18.01.2018).

5 Ease of doing business rank (1-190) //Doingbusiness-2018 [Electronic resource]. – 2018. – URL: [URL:http://www.doingbusiness.org](http://www.doingbusiness.org) (data of reference: 18.01.2018).

А. О. МИСОЧЕНКО

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

Науч. рук. **О. В. Пугачёва**

канд. экон. наук, доц.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ ЗАО «ГОМЕЛЬЛИФТ»

По мере проникновения современных информационных и коммуникационных технологий в деятельность различных общественных институтов и производств диапазон коммерческих отношений на основе активного использования интернет существенно расширяется. Уже сегодня электронная коммерция становится частью повседневной жизни, а в самом ближайшем будущем такая форма организации деловых отношений станет обычной. Поэтому исследование такого направления как «Электронная коммерция и инновационные технологии в предпринимательской деятельности» является очень актуальным в настоящий момент. Ведь электронная коммерция на предприятиях используется, начиная с таких простых операций, как обмен информацией между работниками организации, и заканчивая продвижением и продажей товаров и услуг через интернет. И чем больше информации нам известно в данной области, тем эффективнее можно организовать работу предприятия. Например, многие не знают в чем различие понятий «электронная коммерция» и «электронный бизнес» и соответственно путают их. Понятие электронной коммерции трактуется как процесс использования интернет для проведения коммерческих операций между предприятиями или между предприятием и потребителями. К электронному бизнесу относится любая транзакция, совершённая посредством информационно-коммуникационных технологий, по завершению которой происходит передача права собственности или права пользования вещественным товаром или услугой [1, с. 235]. Можно сделать вывод, что с точки зрения

функциональности, электронная коммерция представляет собой новую технологию ведения бизнеса, которая приносит и новые экономические преимущества.

Обращаясь к понятию электронной коммерции, необходимо говорить не только об использовании интернет-технологий в традиционном бизнесе, а о совершенно новой сфере коммерческой деятельности, в которой интернет – это средство функционирования и среда, в которой осуществляется деятельность коммерческих структур. Электронная коммерция выступает как специфическая форма организации рынка.

ЗАО «Гомельлифт» является современным и перспективно развивающимся предприятием, которое применяет множество инновационных технологий для эффективного функционирования, в том числе и электронную коммерцию. Для продвижения и продажи своих товаров и услуг ЗАО «Гомельлифт» использует собственный сайт (рисунок 1).

Сайт хорошо оформлен для использования посетителями: все товары наглядно представлены на картинках, имеется возможность онлайн-консультации и онлайн-заказа, что позволяет наладить общение с клиентами и помочь им в интересующих их вопросах. Однако, несмотря на то, что присутствует возможность онлайн-заказа, на сайте отсутствует непосредственно сама оплата. То есть при совершении сделки добавляются такие операции как уточнение параметров лифтового оборудования, связь с клиентами, передача необходимых реквизитов и т.д. Все это существенно замедляет процесс заключения сделки, и требует добавления на сайт возможности онлайн-оплаты, что ускорит работу ЗАО «Гомельлифт» и обеспечит удобство пользования для покупателей.

Если же говорить о внедрении новых мероприятий, которые тем или иным способом повлияют на эффективность и функциональность работы предприятия, то также можно разработать мобильную версию сайта, которая в настоящий момент отсутствует.

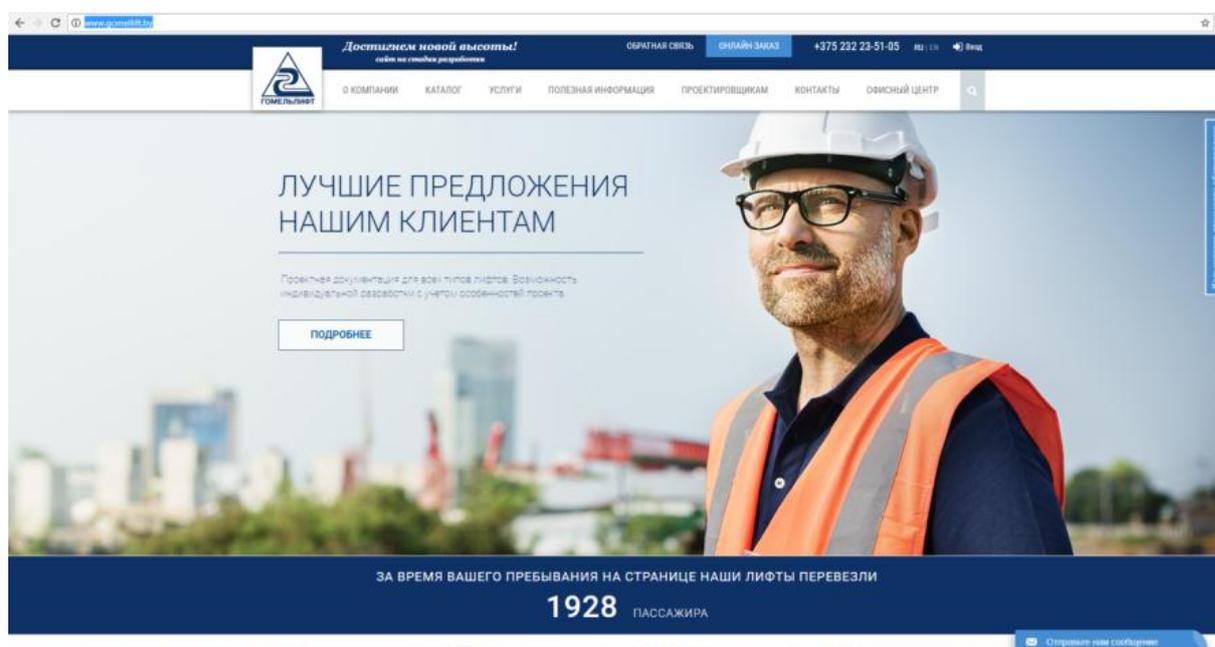


Рисунок 1 – Сайт ЗАО «Гомельлифт»

С развитием новых технологий мобильные устройства составляют неотъемлемую часть жизни людей в современном мире. По статистике на 2017 год 73 % людей всегда имеют при себе мобильное устройство. Современные люди используют мобильные устройства не только в целях беспроводной связи, но и для поиска нужной информации в интернете, выхода в онлайн пространство, просмотра видео и т.д. Тем самым внедряя

мобильную версию сайта, ЗАО «Гомельлифт» повышает свою ориентированность на новых клиентов, что в свою очередь влияет на посещаемость сайта.

Кроме того, рассматривая мобильные версии сайта предприятия, следует затронуть такую тему, как поиск в интернете. Наиболее известная поисковая система Google обрабатывает в день более 500 миллионов поисковых запросов. Люди разных социальных статусов и профессий пользуются поисковыми системами в повседневной жизни. В поисковых системах можно найти ответ на любой интересующий пользователя вопрос. Тактика поиска в интернете окажется более эффективной, если количество шагов поиска будет минимальным. Следует помнить о том, что современные мобильные устройства постоянно совершенствуются. Так, например, продолжает набирать популярность голосовой поиск, который имеет ряд преимуществ, начиная с точности и заканчивая удобством использования при вождении транспортных средств

Поэтому для сайта ЗАО «Гомельлифт» следует разработать необходимые фразы с минимальным количеством ходов для поисковых систем, а также внести сайт в голосовой поиск, тем самым оказываясь на более высоких строках в популярных поисковых системах и обращая на себя внимание потребителей.

Разработав и внедрив такие простые на первый взгляд мероприятия, можно повысить посещаемость сайта и скорость отклика на запросы потребителей. Расчеты показывают, что это позволит увеличить посещаемость сайта на 209 человек в месяц в среднем и повысить скорость отклика и оформления заказов в среднем с 60 до 15 минут.

Список использованной литературы

1 Козье, Д. Электронная коммерция: учеб. пособие / Д. Козье; пер. с англ. – М.: Издательско-торговый дом «Русская редакция», 2011. – 235 с.

А. Г. НАУМЕНКО

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

Науч. рук. **М. Н. Андриянчикова,**

канд. экон. наук, доц.

ЭЛЕКТРОННАЯ КОММЕРЦИЯ КАК ЭЛЕМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ ЦЕПЯМИ ПОСТАВОК

Бурное развитие электронной коммерции привело к кардинальному изменению форм и методов организации поставок в маркетинговых сетях. Этот процесс определяется условиями виртуальной маркетинговой среды, в которых отсутствуют географические границы, информация распространяется мгновенно, а интерактивные сделки совершаются в автоматическом режиме. Электронная коммерция делает убыточной традиционную систему поставок, генерируя инновационные формы и виды товарно-материальных потоков на всех стадиях товародвижения: от организации поставок сырья до сбыта готовой продукции. В последнее время современные технологии превратили Интернет в развитую инфраструктуру, которая охватывает все основные информационные центры, мировые библиотеки, базы данных научной и правовой информации, многие государственные и коммерческие организации, биржи и банки. Производители программных и аппаратных решений, торговые и финансовые организации активно развивают различные виды и методы ведения коммерческой деятельности в Интернет – электронной коммерции.

Электронная среда открывает для предпринимательства новые экономические возможности. Широкое использование Интернет в повседневной деятельности предприятий привело к появлению новых видов предпринимательской деятельности в сфере электронной коммерции.

Электронная коммерция – это сфера экономики, которая включает в себя все финансовые и торговые транзакции, осуществляемые при помощи компьютерных сетей, и бизнес-процессы, связанные с проведением таких транзакций.

К электронной коммерции относят: электронный обмен информацией, электронное движение капитала, электронную торговлю, электронные деньги, электронный маркетинг, электронный банкинг, электронные страховые услуги [1].

Электронная коммерция посредством Интернета изменяет привычный мир бизнеса, точно так же, как телефон, телевидение, факс и электронная почта оказали влияние на взаимодействие коммерческих организаций и потребителей. Это влияние электронной коммерции заключается в следующем: она дает возможность организовывать доставку товаров (услуг), предоставлять информации и платежи по сети; позволяет осуществлять различного рода информационный и операционный обмен между субъектами рынка.

Электронная коммерция обладает многими преимуществами и поэтому получает всё большее распространение. Эти преимущества включают лучшие возможности для продвижения товара, снижения издержек, своевременность информации, сокращение времени перевода денежных средств, единообразие информации, повышение уровня обслуживания клиентов, конкурентные преимущества и удобства ведения бизнеса.

Но существует ряд проблем в сфере электронной коммерции, такие как сетевые технологии, Интернет еще далеки от совершенства, чтобы обеспечить надежную защиту для коммерческой деятельности в Интернет, кроме пробела в сетевых технологиях, существует правовой пробел.

Законодательство Республики Беларусь предусматривает такую форму осуществления торговли, как электронная торговля.

Согласно ст. 13 Закона Республики Беларусь от 28 июля 2003 г. № 231-3 «О торговле» (с изменениями и дополнениями; далее – Закон о торговле) электронной торговлей является оптовая, розничная торговля, характеризующаяся заказом, покупкой, продажей товаров с использованием информационных систем и сетей [2].

Президент Беларуси Александр Лукашенко подписал декрет №8 от 21.12.2017 «О развитии цифровой экономики» [3].

Документ создает беспрецедентные условия для развития ИТ-отрасли и дает серьезные конкурентные преимущества стране в создании цифровой экономики XXI века.

Выделяют три составляющие электронной коммерции: участники; процессы; сети.

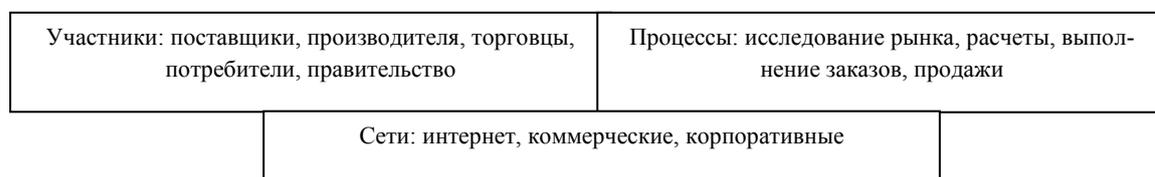


Рисунок 1– Составляющие электронной коммерции

Быстрому развитию электронной коммерции, проникновению во все сферы деятельности способствует следующее: мощные цифровые технологии, влияющие на общую ситуацию в бизнесе, снижающаяся стоимость цифровых технологий, увеличение парка персональных компьютеров, сокращение издержек обращения и увеличение прибыли, присутствие на глобальном рынке, оперативность получения необходимой информации, непрерывный режим работы [4].

Таким образом, сеть Интернет – это источник появления новой электронной экономики, отличающейся мобильностью, инновационными возможностями для производственной и деловой активности, изменения структуры рынка труда и капитала.

Электронная коммерция – это ускорение большинства бизнес-процессов за счет их проведения электронным образом.

Преимущества электронной коммерции включают лучшие возможности для продвижения товара, снижения издержек, своевременность информации, сокращение времени перевода денежных средств, но существуют и ряд недостатков сетевые технологии Интернет еще далеки от совершенства, чтобы обеспечить надежную защиту для коммерческой деятельности в Интернет, кроме пробела в сетевых технологиях, существует правовой пробел, а что самое главное – общественное сознание еще не дошло до электронной коммерции как таковой.

Список использованной литературы

1 Электронная коммерция [Электронный ресурс]. – 2018. – URL: <https://ru.wikipedia.org> (дата обращения 02.02.2018).

2 О торговле в Республике Беларусь: Закон Респуб. Беларусь от 28.07.2013 г. № 231-3 [Электронный ресурс]. – 2018. – URL: <http://kodeksy-by.com> (дата обращения 02.02.2018).

3 О развитии цифровой экономика [Электронный ресурс]. – 2018. – URL: <http://president.gov.by> (дата обращения 02.02.2018).

4 Электронная коммерция как форма ведения бизнеса [Электронный ресурс]. – 2018. – URL: <http://studbooks.net> (дата обращения 02.02.2018).

Н. С. НИЖЕВИЧ

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

Науч. рук. **О. Е. Корнеев**

СКИДКА КАК ИНСТРУМЕНТ УВЕЛИЧЕНИЯ ОБЪЕМА ПРОДАЖ

Слово «скидка» и притягивающая взгляд надпись «sale» давно вошли в повседневную жизнь каждого человека. Покупать товары со скидкой уже не стыдно, а даже интересно, и многие активно включаются в гонку за внезапно подешевевшими товарами. Некоторые покупки, совершенные под гипнозом надписи «только сегодня», приносят людям разочарование, а иногда являются выгодным вложением денег. Приобретая товар со скидкой, покупатель часто понимает, что его скидка уже включена в стоимость товара. Но это его не останавливает, и он все равно идет и покупает там, где ему обещают скидку.

Первые распродажи (или по-английски – sales) начали проводиться в Европе с конца XVIII века, а в России – с начала XIX века. Везде они преследовали одну цель: владельцы магазинов стремились реализовать залежалый товар. С тех пор мало что изменилось. В большинстве современных организаций распродажи устраиваются с той же целью – избавиться от «стоков» [1].

На сегодняшний день при наличии большой конкуренции на всех рынках без регулярных скидок уже не обойтись. Иногда скидки используют для стимулирования продаж, а порою для того, чтобы не лишиться этих продаж совсем.

В любом случае скидки без дифференцированного подхода к покупателям слабо работают. Продавцы часто поощряют покупателей общей скидкой – например, 3% от стоимости покупок. Однако, правда состоит в том, что подобный подход не позволяет сегментировать клиентов, и продавцы упускают возможность заработать. Ведь,

не разделяя покупателей по их финансовым возможностям, они теряют деньги клиентов, готовых купить товар и без скидки [2].

Система скидок может быть дифференцирована в зависимости от объема приобретаемой продукции. Любой потребитель желает приобрести товар по скидке. Если ему предложить такой товар, то может увеличиться объем покупаемой им продукции, а, следовательно, это приведет к увеличению объемов продаж организации.

Для ОАО «Гомельтекстильторг» данная система скидок может выглядеть следующим образом (таблица 1).

Таблица 1 – Предлагаемый вариант скидок торговым организациям

Уровни прогрессивной шкалы	Объем закупок в год, тыс. руб.	Ежегодное вознаграждение, руб.	Оптовая скидка, %
1	1-4	50	3
2	4-6	100	5
3	6-8	150	8
4	от 8 и выше	200	10

Далее рассмотрим состав торговых организаций, закупающих продукцию у ОАО «Гомельтекстильторг», по объемам закупок (таблица 2).

Следует иметь в виду, что общее количество торговых организаций, закупающих продукцию у ОАО «Гомельтекстильторг» с учетом предоставленной информации, составляет 200 единиц. Из них 10 % организаций (20 единиц) закупают продукцию на сумму менее 1 тыс. руб.

Таблица 2 – Состав торговых организаций по объемам закупок

Объем закупок в год, тыс. руб.	Количество организаций	Удельный вес, %	Средняя сумма закупок одной организацией в год, тыс. руб.	Объем закупок организациями в год, тыс. руб.
1-4	82	46	1,2	98,4
4-6	45	25	4,1	184,5
6-8	32	18	5,1	163,2
от 8 и выше	21	11	8,1	170,1
Итого	180	100	–	616,2

Исходя из разработанной шкалы скидок торговым организациям и планируемого увеличения объемов продаж в среднем каждой организацией на 15 % рассчитаем возможную сумму закупок по каждой группе организаций (таблица 3).

Таблица 3 – Объем закупок после внедрения системы скидок

Объем закупок в год, тыс. руб.	Средняя сумма закупок одной организацией в год, тыс. руб.	Сумма закупок с учетом увеличения на 15%, тыс. руб.	Сумма с учетом предоставляемых скидок и вознаграждения каждой организации, тыс. руб.	Количество организаций	Объем закупок организациями в год, тыс. руб.
1-4	1,2	1,4	1,3	82	106,6
4-6	4,1	4,7	4,4	45	198
6-8	5,1	5,9	5,3	32	169,6
от 8 и выше	8,1	9,3	7,1	21	149,1
Итого	–	–	–	180	623,3

Эффектом от внедрения системы скидок будет разница между той выручкой, которую ОАО «Гомельтекстильторг» получало от реализации продукции торговым

организациям до реализации мероприятия и выручкой, которую оно получит после реализации предлагаемой системы скидок. Эффект составит 7,1 тыс. руб. (623,3 – 616,2).

Это небольшая сумма для организации, однако, реализация дифференцированной системы скидок кроме прямого экономического эффекта принесет укрепление отношений с торговыми организациями и, вероятнее всего, привлечет новых партнеров.

Список использованной литературы

1 Стимулирование продаж. Только ли распродажи? / Белорусский он-лайн журнал о рекламе, маркетинге, дизайне, креативе, PR, digital [Электронный ресурс]. – 2018. – URL: <http://marketing.by> (дата обращения: 24.01.2018).

2 Правда о скидках / Сайт «Школа Инвестора» [Электронный ресурс]. – 2018. – URL: <http://investorschool.ru> (дата обращения: 27.01.2018).

И. В. ПЕЦЕВИЧ

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

Научн. рук. **Т. Е. Попова**

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Важным фактором экономического роста Республики Беларусь является развитие малого и среднего предпринимательства. Развитие производства предприятий малого бизнеса создает благоприятные условия для оздоровления экономики, поскольку развивается конкурентная среда, создаются дополнительные рабочие места, активнее идет структурная перестройка, расширяется потребительский сектор. Кроме того, развитие малого бизнеса ведет к насыщению рынка товарами и услугами, к повышению экспортного потенциала, лучшему использованию местных сырьевых ресурсов.

Важность малых предприятий еще и в том, что они вынуждены постоянно развиваться и адаптироваться к текущим условиям рынка.

Вначале 2016 г. в Беларуси была принята программа развития малого и среднего бизнеса на 2016–2020 гг. «Малое и среднее предпринимательство в Республике Беларусь». Ранее в 2013–2015 гг. в Беларуси действовала программа государственной поддержки малого и среднего предпринимательства. Эти события положительно повлияли на экономические показатели развития малого бизнеса в нашей стране.

По данным Министерства по налогам и сборам Беларуси всего субъектов малого предпринимательства в Республики Беларусь в 2017 году состояло на учете 346 013 единиц, из их числа организаций – субъектов малого предпринимательства – 110 018 единиц (малых организаций 10 968 и микроорганизаций – 99 050), индивидуальных предпринимателей – 235 995.

Проблема неравенства условий хозяйствования в Беларуси является одной из самых острых для предпринимательства и проявляется в следующих формах:

1 Основным является нечестная конкуренция между госпредприятиями и частным бизнесом, когда для государственных организаций создаются особые условия. Прежде всего – доступ к финансам.

2 Разные условия доступа к кредитным ресурсам (40 % рублевых кредитов выдаются госпредприятиям в рамках госпрограмм под 2-5 % годовых, в то время как частный бизнес вынужден кредитоваться под 45-60 %);

3 Избирательные запреты на совершение коммерческих операций, действий с секторальными или индивидуальными исключениями;

4 Разные требования к государственным и частным коммерческим организациям по налоговым платежам, условиям предоставления налоговых льгот (отсрочки, рассрочки, списание задолженности), платежам за приобретенные товары и услуги, а также по возврату полученных кредитов (реструктуризация долгов, списание части долга, оплата долга правительством);

5 Разные условия доступа к сырью, топливно-энергетическим ресурсам, объектам недвижимости;

6 Разные требования по доступу к валютному рынку;

7 Разные штрафные санкции, а также порядок их взимания;

8 Разное отношение контрольных органов;

9 Разные условия доступа к финансированию инновационной деятельности;

10 Разные условия доступа к государственным закупкам;

В настоящее время государство осуществляет принципы государственной политики в сфере поддержки малого и среднего предпринимательства:

– обеспечение равного доступа субъектов малого и среднего предпринимательства к получению поддержки в соответствии с условиями ее оказания, установленными законодательством, а также гласности и комплексного подхода при ее предоставлении;

– участие представителей субъектов малого и среднего предпринимательства, объединений субъектов малого и (или) среднего предпринимательства (ассоциаций и союзов) в формировании государственной политики в сфере поддержки малого и среднего предпринимательства, подготовке проектов нормативных правовых актов, регулирующих вопросы поддержки малого и среднего предпринимательства.

В целях реализации государственной политики в сфере поддержки малого и среднего предпринимательства в Республике Беларусь законодательством могут предусматриваться:

– особые режимы налогообложения для субъектов малого предпринимательства;

– сокращенный состав бухгалтерской отчетности для субъектов малого предпринимательства, а в предусмотренных законодательными актами случаях – освобождение их от обязанности ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской отчетности;

– меры по упрощению порядка совершения в отношении субъектов малого и среднего предпринимательства административных процедур, сокращению их количества;

– упрощенный порядок передачи субъектам малого и среднего предпринимательства, субъектам инфраструктуры поддержки малого и среднего предпринимательства находящихся в государственной собственности неиспользуемых или неэффективно используемых капитальных строений (зданий, сооружений), производственных площадей, незавершенных законсервированных капитальных строений, оборудования и иного имущества, относящегося к основным средствам, в собственность на возмездной или безвозмездной основе, в безвозмездное пользование или аренду;

– особенности участия субъектов малого и среднего предпринимательства в качестве поставщиков (подрядчиков, исполнителей) в процедурах государственных закупок товаров (работ, услуг);

– меры по обеспечению финансовой поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства;

– меры по развитию инфраструктуры поддержки малого и среднего предпринимательства.

Развитие малого предпринимательства необходимо только потому, что они дают жизнь старым крупномасштабным предприятиям и в союзе с ними получают значительную выгоду, как для себя, так и для рыночной экономики в целом.

Т. Л. ЧАШЕЧКИНА

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

Науч. рук. **Д. В. Дорошев**

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В УПРАВЛЕНИИ АССОРТИМЕНТОМ

В условиях рыночной экономики в Республике Беларусь многократно увеличился ассортимент товаров, некоторая часть которого представлена продукцией недостаточно высокого качества и не отвечающая современным мировым требованиям. В связи с этим принципиально изменяется содержание и целевые установки деятельности торговых организаций, их экономическое поведение. Непременным условием деятельности торговых организаций является переход к созданию торгового ассортимента, ориентированного на удовлетворение запроса конкретных групп потребителей, что определяется правильно разработанной и последовательно осуществляемой ассортиментной политикой.

Формирование ассортимента – это сложный и непрерывный процесс, основная цель которого заключается в наиболее полном удовлетворении потребностей населения в товарах. Кроме того, правильно сформированный ассортимент позволяет обеспечить прибыльную работу торговой организации.

Существует ряд приемов формирования ассортимента торгового предприятия, учитывающих взаимовлияние различных факторов. На ассортимент огромное влияние оказывают уровень розничных цен, упаковка и возможности размещения товара [1, с. 28].

Торговый ассортимент должен не только отвечать требованиям наиболее полного удовлетворения спроса, но и активно воздействовать на него в целях формирования разумных потребностей и эстетических вкусов населения. Поэтому, важное значение имеет введение в ассортимент торгового предприятия новых товаров, представленных товаропроизводителями, которые отвечают не только запросам покупателей, но и формируют их спрос.

Прогнозирование спроса – это научное предвидение общего объема и структуры спроса на потребительские товары и услуги. В целях планирования ассортимента осуществляют прогнозирование товарно-групповой структуры потребительского спроса. Для этого используются такие методы, как генетический метод, нормативный, эвристический, сравнительный.

Важным принципом формирования ассортимента товаров является обеспечение достаточной его широты и глубины, которые зависят от ряда факторов, важнейшими из которых являются коэффициент товарной специализации, размер торговой площади, а так же состояние предложения на потребительском рынке [2, с.103].

Анализируя состав и структуру ассортимента товаров ОСП «Ветковское» ЧУП «Гомельская универсальная база» можно сказать, что наибольший удельный вес в общем объеме ассортимента товаров составляют кондитерские изделия – 20 %, бакалейные товары более 16 % и молочные продукты – 12 %.

За последние два года общее количество торговых объектов розничной сети, как и их торговая площадь, уменьшилось на 21 единицу и составило всего 28 торговых объектов, что повлекло за собой уменьшение общей торговой площади торговой сети на 2883 кв. м.

За исследуемый период выручка от реализации товаров на ОСП «Ветковское» ЧУП «Гомельская универсальная база» снизилась на 26,4 % и составила в 2016г. 8 835 тыс. руб. Снижение выручки от реализации можно объяснить уменьшением количества торговых объектов, закрепленных за ОСП «Ветковское».

Для решения создавшейся проблемы и привлечения покупателей следует проводить грамотную ассортиментную политику.

С целью оперативного управления ассортиментом можно использовать в магазинах ОСП «Ветковское» современные автоматизированные торговые системы, например, аппаратно-программный комплекс LS Trade Fusion.

Торговая система LS Trade Fusion представляет собой централизованное решение для розничной и оптовой торговли, в том числе для крупных розничных сетей и распределительных складов, реализованное с учетом международных стандартов ведения бизнеса. Рассматриваемая программная система применяется для реализации проектов со сложной бизнес-логикой, большими объемами информации и количеством пользователей, позволяет разрабатывать ассортиментный перечень для каждого магазина отдельно.

Интересной особенностью торговой системы LS Trade Fusion является возможность использования таких логистических инструментов как ABC- анализ и XYZ-анализ. С помощью этих инструментов можно анализировать такие параметры ассортимента как вклад товарных групп в результат работы торговой организации (ABC-анализ), стабильность продаж товара (XYZ-анализ), статус каждого товара в ассортиментной матрице (сочетание ABC- и XYZ-анализа).

Внедрение информационной системы на предприятии будет служить полноценным инструментом управления ассортиментом реализуемых товаров, позволит сформировать качественно новый подход к управлению ассортиментом, который просто необходим в разветвленной торговой сети с большим числом магазинов, расположенных в различных регионах, разных районах города, имеющих различные форматы и не полностью совпадающий ассортимент.

Это будет способствовать увеличению объемов товарооборота и повышению экономической эффективности деятельности ОСП «Ветковское» ТУП «Гомельская универсальная база».

Список использованной литературы

- 1 Дурович, А.П. Основы маркетинга: учеб. пособие / А.П. Дурович. – М.: Новое знание, 2009. – 512 с.
- 2 Платонов, В.Н. Организация и технология торговли: учеб. / В.Н. Платонов. – Мн.: БГЭУ, 2009. – 317 с.

Научное издание

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

Материалы

*VI международной научно-практической конференции
студентов и магистрантов*

(Гомель, 15 марта 2018 года)

Подписано в печать 02.03.2018. Формат 60×84 1/8. Бумага офсетная. Ризография.
Усл. печ. л. 42,78. Уч.-изд. л. 37,26. Тираж 10 экз. Заказ 147.

Издатель и полиграфическое исполнение:
учреждение образования
«Гомельский государственный университет
имени Франциска Скорины».

Свидетельство о государственной регистрации издателя, изготовителя, распространителя печатных изданий № 3/1452 от 17.04.2017.

Специальное разрешение (лицензия) № 02330 / 450 от 18.12.2013.

Ул. Советская, 104, 246019, Гомель.

