

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ



Гомель
2020

Министерство образования Республики Беларусь

Учреждение образования
«Гомельский государственный университет
имени Франциска Скорины»

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

*VIII международная научно-практическая конференция
студентов и магистрантов*

(Гомель, 19 марта 2020 года)

Сборник материалов

Научное электронное издание

Гомель
ГГУ им. Ф. Скорины
2020

ISBN 978-985-577-612-4

© Учреждение образования
«Гомельский государственный
университет имени Франциска
Скорины», 2020

УДК 33.01(082)

Актуальные проблемы теории и практики современной экономической науки [Электронный ресурс] : VIII международная научно-практическая конференция студентов и магистрантов (Гомель, 19 марта 2020 года) : сборник материалов / М-во образования Республики Беларусь, Гомельский гос. ун-т им. Ф. Скорины ; редкол. : А. К. Костенко (гл. ред.) [и др.]. – Электронные текстовые данные (5,16 МБ). – Гомель : ГГУ им. Ф. Скорины, 2020. – Системные требования: IE от 11 версии и выше или любой актуальный браузер, скорость доступа от 56 кбит. – Режим доступа : <http://conference.gsu.by>. – Заглавие с экрана.

ISBN 978-985-577-612-4

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

Сборник адресован учёным-экономистам, практикам, аспирантам, магистрантам, студентам.

Редакционная коллегия:

А. К. Костенко (главный редактор);
И. В. Глухова (ответственный секретарь);
И. В. Бабына, Т. С. Родионова, Т. А. Шердакова,
Е. А. Западнюк, О. В. Пугачёва

ГГУ им. Ф. Скорины
246019, г. Гомель, ул. Советская, 104
Тел.: 50-49-03, 51-01-03
<http://conference.gsu.by>

ISBN 978-985-577-612-4

© Учреждение образования
«Гомельский государственный
университет имени Франциска
Скорины», 2020

СОДЕРЖАНИЕ

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ПРИОРИТЕТЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

<i>Агеенко А. С.</i> Белорусский рынок ценных бумаг: проблемы ликвидности и перспективы совершенствования.	11
<i>Андрейчик Е. Д.</i> Продовольственная проблема как основная проблема развития мировой экономики на современном этапе глобализации.	13
<i>Антоненко А. В.</i> Состояние белорусской IT-индустрии.	15
<i>Антончикова А. А.</i> Институциональные факторы привлечения иностранных инвестиций в национальную экономику.	15
<i>Амелькович В. С.</i> Современный этап развития государственно-частного партнёрства в Республике Беларусь.	17
<i>Базака В. В.</i> Развитие транспортно-логистической инфраструктуры как фактор повышения конкурентоспособности национальной экономики.	20
<i>Башан В. В.</i> Особенности проявления циклических колебаний экономики в Республике Беларусь.	22
<i>Биратко Д. В.</i> Направления развития белорусского фармацевтического рынка.	24
<i>Бутрим А. С., Глёза А. В.</i> Анализ динамики развития железнодорожного транспорта в Республике Беларусь.	25
<i>Варлакова Е. А.</i> Проблема дифференциации доходов и направления их выравнивания в Республике Беларусь.	27
<i>Гончаров А. С., Логинов А. А.</i> Влияние прекращения поддержки операционной системы Windows 7 на мировую экономику.	29
<i>Григорьев И. С., Прядко К. Ш.</i> Применение облачных технологий в экономической сфере.	31
<i>Григорьев А. В.</i> Анализ организации негабаритных перевозок автомобильным транспортом.	32
<i>Гродникова Д. Д., Минич В. П.</i> Преимущества и недостатки государственно-частного партнёрства.	34
<i>Дегтеренко Е. Г.</i> Специфика современных экономических циклов и международный опыт антициклического регулирования.	36
<i>Дейкун И. А.</i> Наука и инновации как экономическая проблема Республики Беларусь.	38
<i>Дылькова Е. Д.</i> Характеристика услуг детского туризма в Республике Беларусь.	39
<i>Зорин П. В.</i> Уровень экономического «здоровья» российских регионов.	41
<i>Ермоленко В. А., Емельянов С. И.</i> Стратегия цифровой трансформации.	43
<i>Казарян А. Г.</i> Лоббизм и его особенности.	44
<i>Ключников Е. А.</i> Система франчайзинга в сфере гостиничного бизнеса.	46
<i>Кожевникова Д. О.</i> Стратегия инновационной политики Республики Беларусь.	48
<i>Коржова В. А.</i> Институциональное обоснование необходимости защиты объектов интеллектуальной собственности.	50
<i>Коровкин К. В.</i> Раскрутка и монетизация бизнес-проекта в интернете.	52
<i>Коршиков А. И.</i> Об экономической эффективности мер по обеспечению пожарной безопасности в стране.	53

Кукса М. В. Бедность как глобальная социальная проблема и пути её элиминирования в современных условиях.	55
Леванидова Н. П. Современные тенденции развития туризма в России.	57
Ледницкая А. А. Возобновляемые источники энергии: развитие использования в современных условиях.	59
Ляшенко Е. С. Цифровые платформы как инфраструктурный элемент новой экономики.	61
Мартиновская А. М. Роль транспортных операций и услуг в развитии транзитного потенциала Республики Беларусь.	62
Матова Е. В. Современные тенденции в развитии международных процессов прямого инвестирования.	64
Медведев Е. Р. Современная оценка теории монетаристов в условиях белорусской экономики.	66
Назаренко Е. С. Характеристика процессов модернизации национальной экономики Республики Беларусь	69
Пашнин А. О. Краудфандинг и фандрайзинг: эволюция и сравнительный анализ	71
Петкевич А. С. Глобальный инновационный индекс как один из показателей государственного управления инновационными процессами	73
Победенко В. М. Образование как стратегический компонент инновационного развития страны	75
Полещук Е. А. Структурно-логическая модель модуля «Лес» системы природно-экономического учёта.	76
Пуйто О. А. Роль информационных технологий в лизинговой индустрии.	78
Райчев И. П. Развитие системы «зелёных» государственных закупок в Республике Беларусь.	80
Рыжонкова Е. Ю. Развитие туризма в Республике Беларусь	82
Сапунова П. К. Опыт государственного регулирования экономики в Китайской Народной Республике и его использование в Республике Беларусь.	84
Свиридова А. Ю. Макродинамика, цикличность и структурные сдвиги.	86
Синяк О. В. Конкуренция в жизни общества (на примере Республики Беларусь)	88
Скоромный А. С. Перспективные направления развития гостиничных услуг в Республике Беларусь.	90
Сусаренко М. Ю. Трансформация транспортной и энергетической отраслей.	91
Татаринцев Д. Ю. Маркетинговая политика РУП «Производственное объединение «Белоруснефть»: направления развития.	93
Фурс М. А. Перспективные ниши развития инноваций в Республике Беларусь.	95
Ходжаков М. А. Критерии оценки научно-технического потенциала.	97
Чайков В. С. Проблемы интегрирования технологии блокчейн в современную финансовую систему.	99
Чернышева И. Е. Зарубежный опыт формирования и использования показателей сферы образования, отображающих ЦУР.	100
Шаграй П. С. Статистический анализ развития транспортной логистической сети Республики Беларусь в разрезе стран ближнего зарубежья.	102
Шмаглий О. А. Международная лицензионная торговля: современные тенденции и перспективы развития в Республике Беларусь.	104

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННЫМИ СИСТЕМАМИ И ПРОЕКТАМИ

<i>Артюшенко В. Ю.</i> Проблемы развития «зелёной» инфраструктуры в Республике Беларусь.	107
<i>Астраух В.В., Драневич П. Д.</i> Управление затратами на производство и реализацию продукции	109
<i>Василенок А. А.</i> PR-деятельность белорусских компаний: развитие и особенности для издательской сферы.	111
<i>Власенко А. А.</i> Угрозы энергетической безопасности и их влияние на обеспечение устойчивого развития.	113
<i>Влащенко Е. А.</i> Внутренний рынок труда КЖРЭУП «Центральное»: проблемы и их решение.	115
<i>Гришан Е. В.</i> Инновационные направления эффективного использования энергоресурсов в организациях.	117
<i>Гурчиани Д. Г.</i> Поддержка предпринимательской деятельности в Российской Федерации	119
<i>Дунин А. А.</i> Снижение энергозатрат Гомельского вагонного участка УП «Гомельское отделение Белорусской железной дороги»	121
<i>Золотова Е. В.</i> Инвестиционная деятельность как источник повышения конкурентоспособности мясоперерабатывающих предприятий Республики Беларусь	122
<i>Зорька О. И.</i> Реклама нового вида продукции (мятное мороженое) на билбордах	124
<i>Зубахина А. В.</i> Ценности и установки в организационном поведении работников.	127
<i>Евтушенко К. Н.</i> Оценка социальной составляющей конкурентоспособности Гомельской области.	129
<i>Козут Д. Ф.</i> Экономическая эффективность рекламной деятельности издательств Республики Беларусь.	131
<i>Концевая А. С.</i> Ресурсосбережение как фактор повышения эффективности производства	133
<i>Корневская Е. П.</i> Реферальный маркетинг (на примере Uber Technologies Inc)	135
<i>Костюченко В. А.</i> Развитие жилищной сферы: возможности использования зарубежного опыта	137
<i>Латаш Ю. А.</i> Кадровое обеспечение сферы здравоохранения: региональный аспект	138
<i>Мальцева О. А.</i> Организация и управление сбытовой деятельностью предприятий (на примере нефтеперерабатывающего комплекса РУП «ПО «Белоруснефть»)	140
<i>Мелконян Т. А.</i> Особенности выбора маркетинговой стратегии гостиничного предприятия	142
<i>Микулич А. В.</i> Развитие инновационного стартап-проекта SKYWAY ЗАО «Струнные технологии».	144
<i>Пашедо А. Ю.</i> Бренд: понятие, элементы и подходы	146
<i>Попруга Н. С.</i> Факторы, сдерживающие выход белорусских компаний на IPO	148
<i>Порудеева А. В.</i> Эффективность зернопроизводства в Причерноморском регионе Украины.	150
<i>Прусевич В. В.</i> Оценка и развитие корпоративной культуры университета.	152
<i>Пономаренко В. Г.</i> Роль малого и среднего предпринимательства в развитии экспортного потенциала Республики Беларусь.	154

<i>Сакович Е. В.</i> Финансовые ресурсы организации: эволюция, понятия	156
<i>Семёнова К. С.</i> Оценка конкурентоспособности продукции ОАО «Милкавита» .	158
<i>Синюгина Т. П.</i> Трудовые ресурсы малого и среднего предпринимательства в Республике Беларусь	160
<i>Степаненко Е. С.</i> Основные проблемы в системе управления запасами организации и пути их решения	162
<i>Тарасенко Е. И.</i> Экологический императив в обеспечении конкурентоспособности региона (на примере Гомельской области)	164
<i>Текнеджян С. А.</i> О роли планирования как инструмента управления бизнесом.	166
<i>Тёмный Д. А.</i> Устойчивый экономический рост в контексте целей устойчивого развития	168
<i>Хваленя С. В.</i> Особенности формирования цены издательской продукции: анализ, мнение потребителей	171
<i>Царёва П. В.</i> Формирование доходов консолидированного бюджета Республики Беларусь: аналитический аспект	173
<i>Шутилина Н. А.</i> Направления совершенствования государственной политики по поддержке семьи.	175
<i>Ятченко М. Д.</i> Направления развития топливно-энергетического комплекса Республики Беларусь.	177
<i>Панькова К. А.</i> Политика плавающего курса в Республике Беларусь.	179
<i>Правилова Л. С.</i> Методические подходы к оценке конкурентоспособности организации	181

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

<i>Белик И. А.</i> Современные подходы к анализу платежеспособности и оценке вероятности банкротства предприятия.	183
<i>Богданович А. В., Слуковская А. В., Невмержицкая В. В.</i> Совершенствование организации учёта расчётов с разными дебиторами и кредиторами.	185
<i>Бойко А. С.</i> Пути повышения эффективности использования основных средств ОАО «Михалевская Нива»	187
<i>Буянова А. Н.</i> Резервы роста прибыли КУП «Хотимская ПМК- 276».	189
<i>Горбачёва Н. А.</i> Состояние и перспективы развития системы безналичных расчётов в Республике Беларусь.	190
<i>Дейкун О. Л.</i> Анализ рынков сбыта кабельно-проводниковой продукции.	193
<i>Захарченко М. А.</i> Управление дебиторской и кредиторской задолженностью в организации.	194
<i>Кабанов Д. Н.</i> Динамика показателей реализации продукции промышленности Республики Беларусь.	196
<i>Котлярова О. А.</i> Совершенствование учёта переоценки основных средств на основе зарубежного опыта.	198
<i>Кутергина Ю. В.</i> Методика оценки экономической целесообразности мероприятий по увеличению объёмов услуг санаторно-курортных организаций.	201
<i>Ныязов К. Д.</i> Совершенствование учёта денежных средств в направлении перехода на МСФО.	203
<i>Парецкая Ю. В.</i> Особенности и совершенствование учёта воспроизводства основных средств в подразделениях железной дороги	205

<i>Попеко И. С.</i> Бухгалтерский учёт цифровых знаков (токенов) в банках: методический аспект.	206
<i>Процкая В. А.</i> Аналитический подход к оценке инвестиций в основные средства.	208
<i>Радионова А. А.</i> Оценка краткосрочных активов в национальной и международной практике.	210
<i>Романюк М. А.</i> Совершенствование подходов к оценке сбалансированности внешнеторговой деятельности организации.	212
<i>Стрижанова Т. Э., Ефимцева М. С., Ермалицкая Е. М.</i> Особенности стоимостной оценки транспортных средств.	214
<i>Шевцова Е. С.</i> О возможностях применения современных методов учёта затрат в отечественных организациях.	216
<i>Шульга А. В.</i> Оценка конкурентоспособности продукции на основе метода радара.	218

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ФИНАНСОВО-КРЕДИТНЫХ ОТНОШЕНИЙ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

<i>Аксенчик А. В., Копанева А. С.</i> IPO как источник финансирования инновационных компаний.	221
<i>Акулич К. А.</i> Коллекторство как способ управления просроченной задолженностью по кредитным операциям банков.	223
<i>Базан М. С.</i> Ключевые аспекты управления кредитным риском в ОАО «Белагропромбанк».	225
<i>Бакланова А. В.</i> Налоговая нагрузка на прибыль в Республике Беларусь.	227
<i>Басалай М. Н.</i> Создание криптовалютного IT-центра в особой оффшорной зоне «Брест».	229
<i>Баран А. М., Дехтеренок В. Л.</i> Валютный курс: влияние на изменение валютных потоков.	231
<i>Башан В. В.</i> Проблемные вопросы налогообложения и направления дальнейшего его совершенствования.	233
<i>Боричевская Я. А.</i> Перспективы развития новых банковских продуктов и технологий для поколения Z в Республике Беларусь.	235
<i>Гопта А. Ю.</i> Трансфертное ценообразование как инструмент привлечения средств банками.	236
<i>Гриневич М. А.</i> Актуализация значения банковских кредитных платёжных карт.	238
<i>Дымар А. В.</i> Источники финансирования инновационных проектов организаций в Республике Беларусь.	240
<i>Капелюш И. А.</i> Монетарное таргетирование в контексте стоящих перед банковской системой задач.	242
<i>Клдиашвили М. А.</i> Анализ депозитной политики коммерческого банка и пути её совершенствования (на примере ПАО «Сбербанк России»).	244
<i>Клочкова Е. С.</i> Инвестиционная активность и банковские ставки: стимулируется ли экономический рост?	246
<i>Ковальчук К. К.</i> Совершенствование налоговой политики в сфере налогообложения юридических лиц.	248

<i>Коржовник Т. А.</i> Влияние действующей системы налогообложения Республики Беларусь на экономическую активность субъектов малого и среднего предпринимательства	249
<i>Косицына Е. П.</i> Структурная динамика ресурсной базы белорусских банков и состояние экономики	251
<i>Лещенко В. В.</i> Состояние и проблемы развития рынка личного страхования в Республике Беларусь	253
<i>Пасечнюк В. А.</i> Потребительское кредитование в Республике Беларусь	255
<i>Пастушенко Д. С.</i> Анализ состояния ипотечного кредитования в Республике Беларусь	257
<i>Подобедова Е. В.</i> Директивное банковское кредитование реального сектора экономики Республики Беларусь	259
<i>Ротыко Е. М., Чайка А. А.</i> Оценка влияния факторов на изменение валютного курса	261
<i>Семешкина М. В.</i> Налог на недвижимость: актуальные проблемы и направления реформирования	262
<i>Тишко Д. О.</i> Оценка факторов кредитного риска банковской системы	264
<i>Шевчук В. О.</i> Перспективы развития кредитования в современной экономике России.	266
<i>Ширина Д. К.</i> Статистические методы прогнозирования показателей деятельности коммерческих банков	268

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В БИЗНЕСЕ

<i>Абрамов П. О.</i> Криптография как метод защиты и сокрытия электронной информации	271
<i>Беляева А. С.</i> Цифровизация экономики Беларуси: опыт и проблемы	272
<i>Готовский Е. Ю.</i> Влияние информационных технологий на развитие маркетинга	274
<i>Демко Ю. В.</i> Реклама в интернете как фактор повышения эффективности реализации готовой продукции в организации	276
<i>Житникова В. А.</i> Направления совершенствования процесса управления товарными запасами в ОАО «Гомельоблагросервис»	277
<i>Захарова С. Н.</i> Сравнительный анализ программных систем для автоматизации учёта	280
<i>Ивакин М. С.</i> Сетевые технологии и их использование в управлении организацией	281
<i>Капкин И. В.</i> Развитие цифровых безбумажных технологий в международном железнодорожном сообщении в Республике Беларусь	282
<i>Карпенко Г. С.</i> Совершенствование организации коммерческой работы ОАО «Гомельоблагросервис»	284
<i>Козлов Г. В.</i> Интернет-витрина как эффективное средство рекламы и продвижения товаров и услуг	286
<i>Козлов Г. В.</i> Интрасети как элемент внутриорганизационных коммуникаций.	287
<i>Корнеева В. В.</i> AMAZON как пример успешного бизнес-проекта современности.	289
<i>Коцарева И. С.</i> Оптимизация процессов управления строительной фирмой по результатам бизнес-анализа	291
<i>Лосик А. А.</i> Блокчейн: раздутые ожидания или технология будущего?	293

Лыся А. А., Терешко Е. Н. Использование цифровой технологии «BIG DATA» при управлении проектами	295
Ольшевская А. В. Использование технологии блокчейн при проведении аудита.	297
Плаксиук А. С. К вопросу о цифровой трансформации управления образовательным учреждением	299
Разгоняйлова А. О. Трансформация бизнес-процессов танцевальной студии при цифровизации управления.	301
Рябова Е. В. Регламентация бизнес-процессов web-системы для обучения клиентов ведению сельского хозяйства согласно принципам пермакультуры ..	303
Сабуров Р. В. Современные сайты и их роль в бизнесе.	305
Смирнова М. В. Анализ использования электронного бизнеса в ООО «Конте Трейд».	307
Тамкова Е. Д., Заяц Т. А. Helpdesk-система технической поддержки пользователей.	309
Трубчик А. С. Информационная безопасность в бизнесе.	311
Шаповалова А. Ю. Внедрение оборудования современного ритейла в ОАО «Универмаг «Гомель».	313
Штрейх А. И. Трансформация бизнес-процессов управления тренажерным залом по результатам бизнес-анализа.	315
Якубов А. А. Автоматизация процессов управления закупками как направление повышения эффективности закупочной деятельности ОАО «Милкавита»	317

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ПРИОРИТЕТЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

А. С. АГЕЕНКО

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

Науч. рук. **Н. Ю. Дмитриева,**

канд. экон. наук, доц.

БЕЛОРУССКИЙ РЫНОК ЦЕННЫХ БУМАГ: ПРОБЛЕМЫ ЛИКВИДНОСТИ И ПЕРСПЕКТИВЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

Рынок ценных бумаг как структурный элемент национальной экономической модели Республики Беларусь формируется на протяжении является значительного отрезка времени, и выполняет как общеэкономические, так и специфические функции аккумулируя и перераспределяя финансовые ресурсы, регулируя и стимулируя инвестиционные процессы. Владение пакетом ценных бумаг обеспечивает определенные коммерческие результаты от их купли продажи и служит источником получения доходов. Важнейшей его функциональной особенностью является диагностирование конъюнктуры национальной экономики, предполагающей получение оперативной, систематической информации о доходности и ликвидности ценных бумаг различных эмитентов и их владельцев. В силу этого дальнейшее развитие рынка ценных бумаг является важной задачей для Республики Беларусь в условиях глобализации и в рамках интеграции государств – членов ЕАЭС.

Не смотря на позитивную динамику развития этого сектора национальной экономики можно отметить и ряд сформировавшихся на нем проблем:

- недостаточная активность предприятий реального сектора экономики в привлечении инвестиционных ресурсов посредством эмиссии ценных бумаг, а также, населения в использовании этого источника получения дохода и сбережений;
- преобладает торговля ценными бумагами предприятий с государственным участием;
- высокая налоговая нагрузка и вариативность ставок налогообложения для населения и предприятий по доходам, получаемым от операций с ценными бумагами.
- низкая ликвидность фондовых активов и другие.

Существование рынка ценных бумаг связано с ликвидностью финансовых инструментов, которые находятся в обращении. Ликвидность характеризует способность собственника (покупателя) быстро продать (купить) определенные ценные бумаги и имеет обратную зависимость по отношению к издержкам проводимых операций. Чем выше ликвидность, чем ниже затраты для участников рынка, тем более привлекательным становится рынок [1].

Проблемы ликвидности ценных бумаг, если они носят системный характер, развиваются мгновенно. Даже самое незначительное нарушение ликвидности может привести к катастрофическим последствиям. Именно поэтому наиважнейшей задачей практически во всех сферах инфраструктуры рынка ценных бумаг является повышение ликвидности за счет повышения качества информационного обеспечения, устранения искажений информации и предотвращения системных кризисов и повышения прозрачности рыночных операций.

Анализируя состояние рынка финансовых инструментов или всего белорусского рынка, как правило, оценка ликвидности вызывает наибольшие трудности. Нет общепринятых методов вычисления этого параметра. Оценка ликвидности чаще является субъективной. Даже рынок государственных ценных бумаг не является исключением,

поскольку высокая надежность и гарантированная доходность не всегда являются теми качествами, которые предпочитают инвесторы. Ликвидность становится одним из важнейших ориентиров при выборе ценных бумаг в периоды резких колебаний рынка [1].

Ликвидность – одно из основных условий существования белорусского фондового рынка. В целом можно выделить ликвидность всего рынка и ликвидность отдельных ценных бумаг. Проблема ликвидности на рынке находится в компетенции государственных органов, контролирующих фондовый рынок.

Проблема ликвидности особенно актуальна в Республике Беларусь, так как в соответствии с принятыми БВФБ нормативными документами, регулирующими обращение ценных бумаг компании, биржа не предусматривает механизмов повышения ликвидности обращающихся ценных бумаг. Кроме того, биржей были установлены минимальные требования по ликвидности ценных бумаг, прошедших процедуру листинга. В мировой практике считается, что компании, чьи ценные бумаги прошли процедуру листинга на биржах, фактически считаются основой экономики. Однако в условиях белорусских реалий компания, помимо самой процедуры листинга, обязана обеспечить ликвидность своих ценных бумаг для получения мнимого престижа. Такой подход не оправдан, так как целью любого акционерного общества является поиск покупателя на первичное размещение акций, а компания лишь косвенно заинтересована в полном существовании вторичного рынка [2].

Для того, чтобы рынок ценных бумаг Республики Беларусь стал эффективным механизмом торговли ценными бумагами, стимулировал экономический рост, обеспечивал приток инвестиций и надежно защищал интересы всех субъектов хозяйствования, его дальнейшая деятельность должна применяться следующие меры:

- стимулирование процессов приватизации с целью увеличения корпоративного сегмента рынка ценных бумаг (этот процесс может осуществляться через постепенное увеличение уставных фондов акционерных обществ за счет частных инвестиций либо путем продажи ценных бумаг, находящихся в республиканской и коммунальной собственности);

- обеспечение равных условий налогообложения доходов по акциям и облигациям;

- увеличение числа профессиональных участников рынка ценных бумаг путем принятия нормативных правовых актов, регламентирующих использование новых финансовых инструментов и институтов (например, принятие законов «Об инвестиционных фондах»);

- установление законодательством требований к разработке дивидендной политики акционерными обществами, что будет способствовать развитию рынка акций и минимизации рисков инвестирования в ценные бумаги;

- повышение активности инвесторов — физических лиц путем расширения банки спектра услуг с ценными бумагами для физических лиц;

- создание рынка рейтинговых услуг, что будет способствовать повышению уровня информационной прозрачности рынка ценных бумаг.

Таким образом, главной целью совершенствования рынка ценных бумаг является создание условий для формирования целостного, высоколиквидного, прозрачного, эффективного и справедливого рынка ценных бумаг Республики Беларусь, управляемого государством и интегрированного в мировой рынок ценных бумаг.

Список использованной литературы

1 Рынок ценных бумаг Беларуси: проблемы и перспективы развития [Электронный ресурс]. – 2020. – Режим доступа: <https://docplayer.ru/26272910-Rynok-cennyh-bumag-belarusi-problemy-i-perspektivy-gazvitiya.html>. – Дата доступа: 10.02.2020.

2 Ивасенко, А. Г. Рынок ценных бумаг: инструменты и механизмы функционирования: учеб. пособие. // А. Г. Ивасенко. – Минск: Высш. шк., 2005. – 314 с.

Е. Д. АНДРЕЙЧИК

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

Науч. рук. **Б. В. Сорвилов,**

д-р экон. наук, проф.

ПРОДОВОЛЬСТВЕННАЯ ПРОБЛЕМА КАК ОСНОВНАЯ ПРОБЛЕМА РАЗВИТИЯ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Продовольствие, его производство, распределение и потребление являются важнейшими элементами функционирования мировой экономической системы. Важность продовольственной проблемы зависит главным образом от того факта, что спрос на продукты питания имеет решающее значение в структуре потребностей человека. В 2019 году число голодающих в мире сократилось до 795 миллионов, что на 216 миллионов меньше, чем в 1990-1992 годах, что составляет примерно одну девятую часть мира (Рисунок 1). Большая часть голодающих в мире живет в Азиатско-Тихоокеанском регионе (62%), а затем в Африке к югу от Сахары (26%) [1].

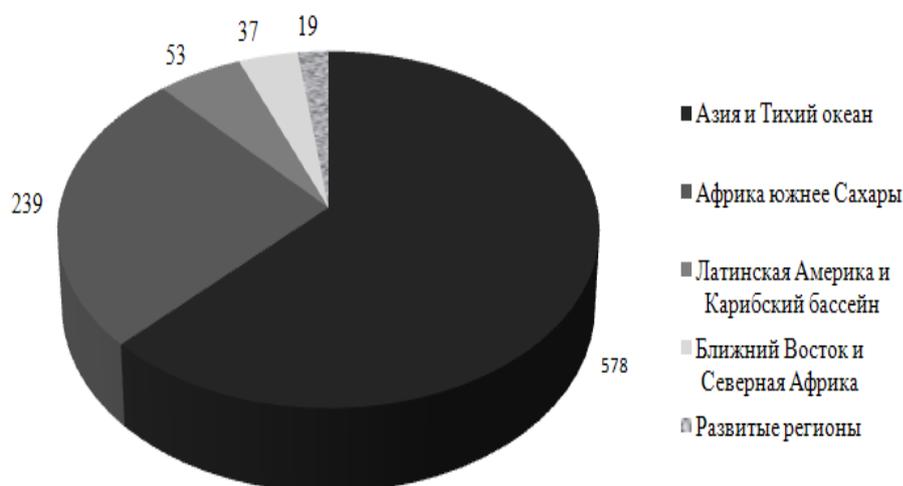


Рисунок 1 – Число недоедающих с разбивкой по регионам

Кризис цен на продовольствие выявил много проблем, присущих сельскохозяйственному сектору и сельскохозяйственным рынкам. Во-первых, последний мониторинг, проведенный Продовольственной и сельскохозяйственной организацией Объединенных Наций (ФАО) и Организацией экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), показывает, что, несмотря на быстрое снижение мировых цен с самых высоких уровней, достигнутых во время резкого снижения тарифов на продукты питания, они все еще выше. По сравнению с докризисным периодом цены на продукты питания выросли в течение длительного времени. В результате цены будут продолжать расти в течение следующего десятилетия и в среднем будут продолжать оставаться выше, чем в прошлом десятилетии. Существует общее признание необходимости увеличения инвестиций в сельское хозяйство для стимулирования экологически устойчивого роста производительности и расширения производства при одновременном увеличении вклада сельского хозяйства в экономический рост и искоренение нищеты.

Основным показателем продовольственного обеспечения является Индекс продовольственной безопасности (УРВ). На рисунке 2 показан индекс продовольственной безопасности за 2019 год.

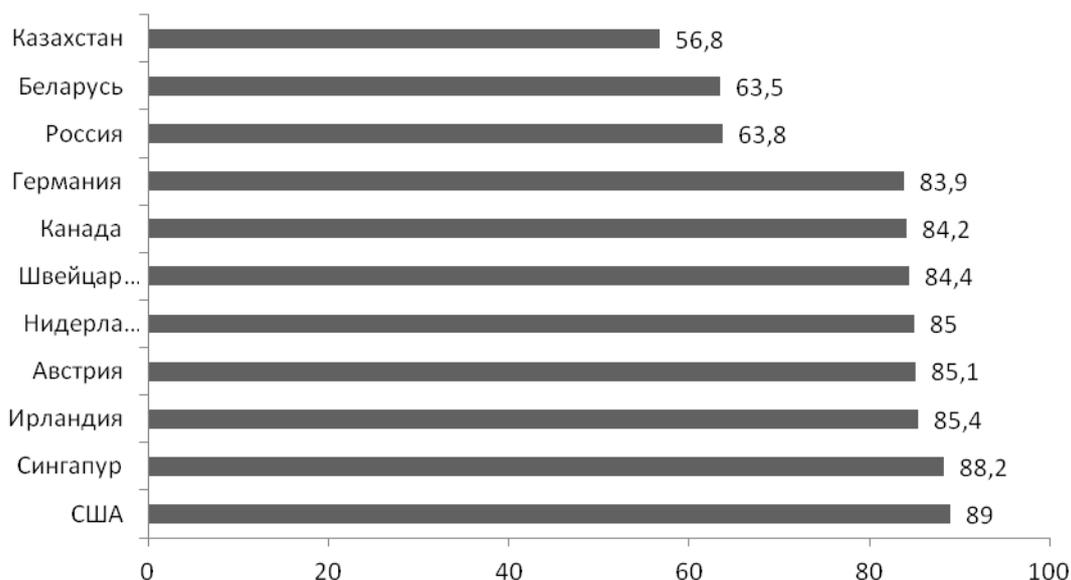


Рисунок 2 – Индекс продовольственной безопасности за 2019 г.

По итогам 2019 года положительная тенденция заключается в том, что разрыв в продовольственной безопасности между развитыми и развивающимися странами сокращается. Поэтому, несмотря на то, что в развитых странах самый высокий уровень поставок продовольствия, согласно индексу УПБ, ситуация в развивающихся странах улучшилась более быстрыми темпами в прошлом году:

- индекс УПБ вырос на 1,5 пункта в африканских странах к югу от Сахары;
- рост индекса составил 1,5 пункта в Центральной и Южной Америке;
- индекс улучшился на 1,8 пункта в странах Азиатско-Тихоокеанского региона;
- индекс УПБ вырос на 2,4 пункта в странах Ближнего Востока и Северной Африки.

Для того, чтобы решить проблему голода, необходимо рассмотреть экономические отношения, существующие в области поставок продовольствия, то есть взаимосвязь между платежеспособным спросом и производством продуктов питания, а также взаимосвязь между различными секторами экономики. Особое значение имеет соотношение цен между промышленностью и сельскохозяйственной продукцией.

Для обеспечения глобальной продовольственной безопасности и усилий по предотвращению голода необходимо решить вопросы регулирования на мировых сельскохозяйственных рынках, чтобы преодолеть проблему неустойчивости цен. Необходимые шаги могут включать в себя усиление надзора за рынком, повышение прозрачности, повышение своевременности и улучшение статистики продовольственного рынка, создание запасов на случай чрезвычайных обстоятельств соответствующего размера и обеспечение соответствующей и соответствующей страховой сети. Недавний продовольственный и экономический кризис, непоследовательные политические решения и постоянные опасения по поводу потрясений на мировом продовольственном рынке подчеркнули настоятельную необходимость действий со стороны международного [1].

Список использованной литературы

- 1 Основные обзоры и доклады ООН в экономической и социальной областях [Электронный ресурс]. – 2020. – Режим доступа: <http://www.un.org/ru/development/surveys>. Дата доступа: 30.01.2020.

А. В. АНТОНЕНКО

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

Науч. рук. **А. М. Баранов,**

канд. экон. наук, доц.

СОСТОЯНИЕ БЕЛОРУССКОЙ ИТ-ИНДУСТРИИ

Мировые средства массовой информации всё чаще упоминают Беларусь как «ИТ-страну», делая наших программистов примером для стран-лидеров в этой отрасли. Причиной этому служат успехи ряда компаний, таких как Wargaming, EPAM, IBA Group и другие. Белорусские программисты разработали всеми известный мессенджер Viber, приложение для смартфонов MSQRD, компьютерную игру World of Tanks, оффлайн карты Maps.me и ряд других не менее достойных проектов [1].

Помимо этого 21 декабря 2017 года президентом Республики Беларусь А. Г. Лукашенко был подписан декрет «О развитии цифровой экономики». Данный декрет позволяет резидентам Парка высоких технологий осуществлять предпринимательскую деятельность в ИТ-сферах, в частности цифровой экономики, пользуясь льготным налогообложением (освобождены от большинства налогов, включая налог на прибыль) до 1 января 2049 года. После принятия данного решения, количество компаний-резидентов Парка высоких технологий увеличилось в разы [2].

За 2019 год в Беларуси экспорт компьютерных и информационных услуг вырос на 21,4%, что почти в 2 раза превышает запланированные показатели.

Иностранные бизнесмены заинтересовались активной позицией нашей страны к сфере ИТ и начали успешно инвестировать. Но главным для нашей страны является путь на развития ПВТ и создание новых рабочих мест. Необходимо постараться остановить «утечку мозгов» и обеспечить всем необходимым для хороших условий труда наших молодых талантливых специалистов. Совет Парка высоких технологий издал документ, позволяющий регулировать официальную работу криптовалютной индустрии. В Беларуси появилась первая криптовалютная биржа Currencys.com [3].

Таким образом, развитие ИТ-индустрии является одним из важнейших экономических путей для будущего нашей страны. Помощь со стороны законодательства позволяет создать новые рабочие места и прекратить отток наших специалистов за пределы страны.

Список использованной литературы

1 Секрет успеха белорусского ИТ-бизнеса [Электронный ресурс]. – 2020. – Режим доступа: <https://www.dw.com/ru/7>. – Дата доступа: 04.02.2020.

2 Белорусский парк высоких технологий [Электронный ресурс]. – 2020. – Режим доступа: <https://ru.wikipedia.org/wiki/%>. Дата доступа: 05.02.2019.

3 Декрет о развитии цифровой экономики – URL: <https://ru.wikipedia.org/wiki> (дата обращения: 07.02.2019).

А. А. АНТОНЧИКОВА

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

Науч. рук. **Н. Ю. Дмитриева,**

канд. экон. наук, доц.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ФАКТОРЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В НАЦИОНАЛЬНУЮ ЭКОНОМИКУ

Зарубежные инвестиции служат дополнительным стимулом и источником положительной динамики национальной экономики, способствуя привлечению не только

финансовых ресурсов и их рационального использования, но и новых технологий, организации производства. Являются стимулом для совершенствования инвестиционного климата, создания благоприятных условий функционирования иностранного капитала, повышения квалификационного уровня работников. И наконец, содействуя экономическому росту принимающей экономики, создают дополнительный мультипликационный эффект на основе более эффективного использования национальных ресурсов.

В структуре иностранных инвестиций преобладают частные инвестиции. Это средства устойчивых, конкурентоспособных компаний, для которых национальный рынок накладывает определенные ограничения, что создает условие для расширения его границ на зарубежных рынках. Принимающая сторона должна создать такие условия хозяйствования для иностранного капитала, которые позволили бы систематически укреплять потоки иностранных инвестиций и одним из определяющих факторов в этой сфере является создание и развитие институциональных предпосылок. Для этого необходим учет и реализация зарубежного опыта привлечения иностранных инвестиций. Иностранный капитал, деятельность которого регулируется органами исполнительной и законодательной власти страны, является важным фактором экономического развития и научно-технического прогресса и не противоречит экономическим интересам страны.

Многие страны накопили большой опыт в области привлечения инвестиций. Германия имеет самый большой опыт среди всех стран. Правительство Германии приняло программу поддержки малого и среднего бизнеса. В этой сфере особое внимание уделяется квалификационным качествам работников. Для этого принята и реализуется федеральная программа повышения квалификации, что способствует не только расширению потоков иностранных инвестиций в страну, но и реализации инвестиционные проекты за рубежом.

В США нет специального федерального закона, который бы регулировал иностранные инвестиции, но есть законы, которые влияют на деятельность иностранных предпринимателей внутри страны. Бюро экономического анализа (БЭА) министерства торговли выполняет особую роль в регулировании зарубежных инвестиций в Соединенные Штаты Америки. Бюро занимается подготовкой постоянных исследований, связанных с поступлением иностранных инвестиций в экономику страны. БЭА в этих целях осуществляет сбор сведений, которые касаются всех производимых сделок по продаже иностранным инвесторам на территории страны американской собственности.

В КНР, для привлечения иностранных инвесторов и обеспечения потоков иностранных передовых технологий создаются специальные экономические зоны (СЭЗ) и инкубаторы поддержки высокотехнологичных отраслей, где широко используются налоговые стимулы. Одним из наиболее эффективных способов привлечения иностранных инвестиций в регионы, используемых правительством КНР, является регулярная организация инвестиционных и торгово-экономических ярмарок в различных провинциях Китая, а также способствует хорошо развитая инфраструктура, в особенности транспортная.

Институциональная среда в Республике Беларусь также способствует привлечению иностранных инвестиций в экономику, что отражается в основных программных документах. Принят и действуют Закон Республики Беларусь «Об инвестициях» и Закон Республики Беларусь «О концессиях», каждый год разрабатываются программы и соответствующие постановления, указы. Созданы и эффективно реализуют свои задачи шесть свободных экономических зон и Парк высоких технологий. Беларусь за прошедшие годы вошла в число 29 экономик мира, реализовавших реформы и упростивших ведение бизнеса. В стране увеличивается отдача от иностранного капитала: среди стран ЕЭС республика по этому показателю находится на третьем месте. Доход от прямых иностранных инвестиций, также имеет тенденцию к увеличению – в последнее время он увеличился с 1,9 %

до 3,3 % [1]. Беларусь имеет один из самых высоких показателей в рамках ЕАЭС по количеству заключенных соглашений о защите инвестиций, что, конечно, является положительным моментом для привлечения иностранных инвестиций.

В рамках годовых прогнозов социально-экономического развития Беларуси правительством утверждались и утверждаются планы по привлечению прямых иностранных инвестиций в экономику. В 2016 - 2020 годах реализовалась стратегия привлечения прямых иностранных инвестиций, в которой была поставлена цель повышения удельного веса иностранных источников в инвестициях в основной капитал не менее чем 18%, а доли инвестиций в основной капитал в ВВП – 25 %.

В Национальной стратегии устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2030 г. определено, что критерием достижения стратегии инвестиционной политики является рост удельного веса иностранных инвестиций в общем объеме инвестиций в основной капитал [2]. Особое внимание в обозначенном периоде будет уделено повышению инвестиционной привлекательности страны для крупных транснациональных корпораций, что позволит наращивать количество и качество привлекаемых прямых иностранных инвестиций.

Все выше перечисленное, способствует повышению эффективности и конкурентоспособности национального производства. Иностранные инвестиции могут стать своеобразным фактором развития социального и экономического развития страны получателя – их реципиента.

Список использованной литературы

1 Пасюкевич М. В. Привлечение иностранных инвестиций как элемент повышения конкурентоспособности реального сектора экономики Республики Беларусь / М. В. Пасюкевич // Журнал Белорусского государственного университета. Экономика. – 2018. – №1. – С. 40-48.

2 Национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2030 года [Электронный ресурс]. – 2020. – Режим доступа: <https://economy.gov.by/uploads/files/NSUR2030>. Дата доступа: 06.02.2020.

В. С. АМЕЛЬКОВИЧ

(г. Гомель, Гомельский государственный
технический университет имени П. О. Сухого)
Науч. рук. **Ю. А. Волкова**,
канд. экон. наук

СОВРЕМЕННЫЙ ЭТАП РАЗВИТИЯ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЁРСТВА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Государственно-частное партнёрство является одной из форм взаимодействия государства и бизнеса, что является одной из движущих форм современной экономики. Оно применяется в тех случаях, когда государству или частному партнёру требуется диверсифицировать риск от реализации ресурсоёмких проектов. Данный вид взаимодействия уже доказал свою эффективность в таких странах как Италия, Турция, Великобритания и других. Учитывая тот факт, что инновационное развитие занимает наибольшее количество материальных и временных ресурсов, государственно-частное партнёрство является одним из наиболее подходящих инструментов инновационного и стратегического развития. Многочисленные примеры этого мы можем видеть в Российской Федерации, где институт государственно-частного партнёрства находится на более высоком уровне развития, чем в Республике Беларусь

В Республике Беларусь государственно-частное партнёрство (далее – ГЧП) находится на достаточно раннем этапе развития. Уже приняты соответствующие зако-

нотательные акты, такие как Закон Республики Беларусь от 30 декабря 2015 г. 345-З «О государственно-частном партнерстве», вступивший в силу 2 июля 2016 года и установивший условия заключения и исполнения соглашений о ГЧП. В 2015 году разработана и утверждена решением Межведомственного инфраструктурного координационного совета Национальная инфраструктурная стратегия на 2017–2030 годы (далее – НИС), отражающая инфраструктурную потребность страны и разрыв бюджетного финансирования на долгосрочную перспективу [1]. До принятия Закона о ГЧП осуществление инвестиций в Республике Беларусь регулировалось в соответствии со следующими законодательными актами:

- Гражданский кодекс Республики Беларусь;
- Закон Республики Беларусь от 12.07.2013 «Об инвестициях»;
- Декрет Президента Республики Беларусь от 06.08.2009 №10 «О создании дополнительных условий для инвестиционной деятельности в Республике Беларусь»;
- Закон Республики Беларусь от 12.07.2013 года «О концессиях».

Однако в законодательстве отсутствовали правовые условия для:

- привлечения частных инвестиций для реализации долгосрочных инфраструктурных проектов на принципах ГЧП;
- эффективного распределения рисков между частным и публичным партнерами при реализации инвестиционных проектов в инфраструктурных отраслях;
- объединения в рамках одного инфраструктурного проекта и закрепления за частным партнером ответственности по выполнению различных этапов: строительство–управление–эксплуатация.

Вслед за активизацией нормотворческой деятельности в сфере регулирования вопросов государственно-частного партнерства в Республике Беларусь был принят к реализации ряд проектов. На сегодняшний день в республике заключены 1 концессионный договор, а также 1 080 договоров о совместной реализации инвестиционных проектов. В таблице представлен список наиболее крупных проектов государственно-частного партнерства предполагаемых к реализации в Республике Беларусь и их краткая характеристика [2].

Таким образом, по самым крупным проектам ГЧП можно выделить основные сферы взаимодействия в государства и бизнеса в Республике Беларусь. Это – инфраструктура и развитие общественно-полезных институтов, таких как образование, спорт и здравоохранение [3]. При этом необходимо отметить, что принятый в Республике Беларусь Закон о ГЧП предусматривает максимально широкий список сфер, где возможно применение такого типа взаимоотношений между государством и бизнесом, что позволяет констатировать наличие потенциала роста использования механизма государственно-частного партнерства для развития национальной экономики.

Таблица 1 – Перечень важнейших проектов, предлагаемых к реализации в рамках государственно-частного партнерства в Республике Беларусь

Название проекта	Инициатор проекта	Предварительная стоимость капитальных затрат	Срок реализации	Описание проекта	Текущий этап подготовки
1	2	3	4	5	6
Реконструкция автомобильной дороги М–10: граница Российской Федерации	Министерство транспорта и коммуникаций	200 млн. долл. США	не определен	Проект предполагает реконструкцию автомобильной дороги М-10 протяженностью 85,25 км с целью уменьшения сроков доставки грузов, снижения	Конкурс

Окончание таблицы 1

1	2	3	4	5	6
(Селище) - Гомель – Кобрин, км 109,9 – км 195,15				количества ДТП, увеличения инвестиционной привлекательности региона.	
Проектирование и строительство физкультурно-оздоровительного комплекса с бассейном в г. Ганцевичи по ул. Парковой»	Ганцевичский райисполком	4,8 млн. долл. США	10 лет	Проект предполагает строительство в городе современного и технически оснащенного здания физкультурно-спортивного комплекса включая ванны для детей, плавательный бассейн на 4 дорожки, спортивный зал для игровых видов спорта, тренажерный зал, открытую волейбольную и футбольную площадку с искусственным покрытием, сезонный каток для катания на коньках под навесом для 8 500 человек Ганцевичского и соседних районов.	Поиск средств для подготовки ТЭО
Строительство магистральной автодороги в г. Гомеле протяженностью 41,35 км, с учетом строительства моста через реку Сож и пяти путепроводов	Гомельский областной исполнительный комитет	190 млн. долл. США	54 года	Проект предполагает строительство 5 участков объездной дороги вокруг г. Гомеля протяженностью 41,35 км. , строительство пяти путепроводов и одного моста через реку Сож, функциональное и техническое обслуживание объекта после завершения строительства с целью ускорения, увеличения и перенаправления транзитных грузопотоков через город Гомель.	Поиск средств для подготовки ТЭО
Строительство инклюзивной школы в г. Барановичи	Барановичский горисполком	10 млн долл. США	15 лет	Проект предполагает обеспечение доступности образования, создание условий для получения образования детьми с особенностями психофизического развития, разностороннее развитие обучающихся, задаваемое государственным стандартом дошкольного образования в полном объеме в соответствии с возрастными и индивидуальными возможностями, повышение качества образовательных услуг, предоставляемых населению г. Барановичи.	Поиск средств для подготовки ТЭО

Список использованной литературы

- 1 Евразийская экономическая комиссия [Электронный ресурс]. – 2020. – Режим доступа: www.eurasiancommission.org/. – Дата доступа: 08.02.2020.
- 2 Национальное агентство инвестиций и приватизации [Электронный ресурс]. – 2020. – Режим доступа: <https://investinbelarus.by/>. – Дата доступа: 08.02.2020.
- 3 Центр ГЧП Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – 2020. – Режим доступа: <http://pppbelarus.by/>. – Дата доступа: 08.02.2020.

В. В. БАЗАКА

(г. Гомель, Белорусский государственный университет транспорта)

Науч. рук. **А. П. Петров-Рудаковский,**

канд. экон. наук, доц.

РАЗВИТИЕ ТРАНСПОРТНО-ЛОГИСТИЧЕСКОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

В современных условиях научно-технического и инновационного развития страны транспортный сектор остается одним из значимых отраслей в белорусской экономике. Под воздействием ряда факторов в мировой практике совершенствования данной отрасли наблюдаются постоянные изменения, которые отражаются и на состоянии отечественного инфраструктурного комплекса. В данной связи применение принципов логистики, в том числе принципов так называемой «зеленой» логистики, является незаменимой составляющей в осуществлении деятельности в транспортной сфере со снижением энергоемкости и использованием альтернативных источников энергии.

Прогрессирующее развитие новшеств и инноваций также диктует свои конкурентные преимущества и условия конкурентной борьбы той или иной экономики на мировой арене. При этом в условиях жесткой конкуренции не стоит забывать, что успех отдельных транспортно-экспедиционных компаний и логистических центров не определяет конкурентоспособность страны в целом. Следовательно, современные тенденции развития транспорта и логистики непосредственно влияют на создание инфраструктурных проектов, носящих научно-технический характер и имеющих широкое практическое применение.

Электронная торговля, проблема конечного транспорта, искусственный интеллект, использование RFID, эффективные цепочки поставок товаров, реструктурирование логистических потоков и инфраструктуры посредством децентрализации логистики в крупные центры сосредоточения потребления и т.п. – это лишь часть процессов, в эпоху которых на сегодняшний день происходит адаптация рынка транспортно-экспедиционных услуг в сферу национальной экономики. Безусловно, транспортный сектор – это сектор с высоким уровнем риска. Ежедневно в данной сфере сталкиваются с множеством факторов, которые угрожают финансовой ликвидности компании, в свою очередь, транспортно-логистическая инфраструктура служит связующим инструментом для сглаживания таких ситуаций [1].

Научный подход к данной проблеме предполагает использование таких теоретико-методологических подходов к ее решению, которые расставляют приоритетные направления развития таким образом, чтобы соответствовать национальной политике и ее основным ориентирам в социально-экономическом росте.

Таким образом, развитие инфраструктуры является одним из ключевых факторов поддержания долгосрочного устойчивого и сбалансированного экономического роста любой страны [2]. В связи с этим в Республике Беларусь был разработан Национальный инфраструктурный план, в который вошли объекты также транспортно-логистической инфраструктуры, при этом с привлечением капитала на основе государственно-частного партнерства. Кумулятивным итогом такого инвестирования в объекты инфраструктуры выступает создание новых рабочих мест, снижение производственных и транспортных издержек предприятий, развитие социальной сферы, что в конечном итоге приводит к устойчивому экономическому росту и улучшению качества жизни населения (рисунки 1).

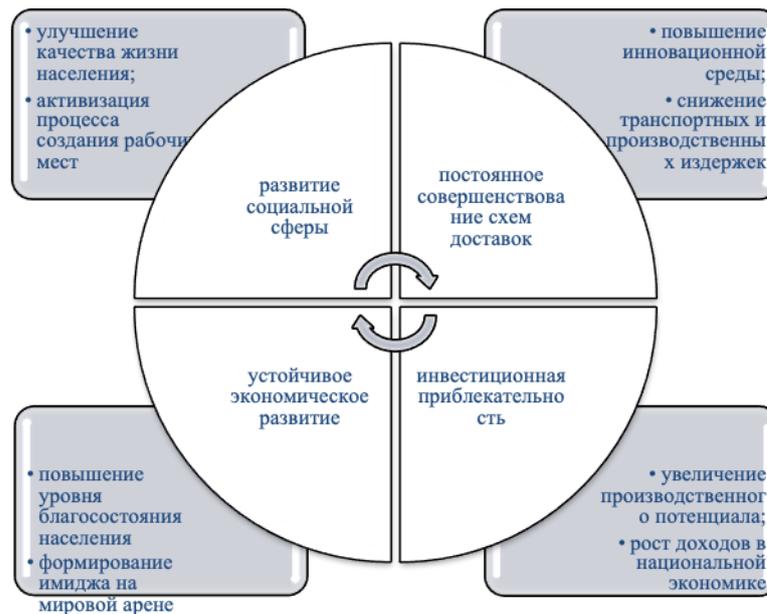


Рисунок 1 – Влияние развития транспортно-логистической инфраструктуры на конкурентоспособность экономики [2].

Исходя из анализа данных рисунка 1 можно сделать вывод о том, что развитие транспортно-логистической инфраструктуры является незаменимым фактором повышения социально-экономического развития страны и соответственно повышения конкурентоспособности экономики.

Стоит отметить также, что Концепция национальной стратегии устойчивого развития Республики Беларусь на период до 2035 года, разработанная на основе целей преобразования мира, сформированных ООН, также предусматривает создание стойкой инфраструктуры, содействие всеохватной и устойчивой индустриализации и инновациям является одной из составляющих устойчивого развития.

Таким образом, транспортная и логистическая инфраструктура является одним из движущих кластеров экономического развития региона и страны в целом. При этом растущий показатель конкурентоспособности экономики, в конечном итоге, приведет к значительному прогрессу, тем самым непосредственно стимулируя развитие смежных и новых направлений и видов деятельности.

Список использованной литературы

- 1 TransInfo / Веб-портал и форум транспорта и логистики [Электронный ресурс]. – 2020. – Режим доступа: <https://trans.info>. – Дата доступа: 05.02.2020.
- 2 Национальный инфраструктурный план 2016-2030 / Государственно-частное партнерство [Электронный ресурс]. – 2020. – Режим доступа: <http://pprbelarus.by>. – Дата доступа: 05.02.2020.
- 3 Национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь / Мин-во эк-ки Респуб. Беларусь [Электронный ресурс]. – 2020. – Режим доступа: <http://www.economy.gov.by>. – Дата доступа: 05.02.2020.
- 4 Организация Объединённых Наций [Электронный ресурс]. – 2020. – Режим доступа: <https://www.un.org>. – Дата доступа: 05.02.2020.

В. В. БАШАН

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

Науч. рук. **Н. Ю. Дмитриева,**

канд. экон. наук, доц.

ОСОБЕННОСТИ ПРОЯВЛЕНИЯ ЦИКЛИЧЕСКИХ КОЛЕБАНИЙ ЭКОНОМИКИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Экономический кризис – спад производства, сопровождающийся массовым пере-производством товаров и услуг, нарушением экономической динамики, ограничением параметров экономического роста, снижением уровня жизни, а также ростом безработицы.

Наиболее глубоким современным экономическим кризисом XXI века принято считать кризис 2008-2009 гг. Глобальный экономический спад значительно снизил экономический рост и вызвал замедление прогресса в достижении целей развития многих стран мира. Этот кризис начался на финансовых рынках США, а затем распространился на секторы реальной экономики всего мирового хозяйства. Быстрому распространению экономического кризиса способствовала глобализация, что повлекло за собой серьезные экономические последствия.

Конкретными причинами начала кризиса 2008 гг. связаны со сферой ипотечного кредитования и нефтяным рынком. Политики «дешевых» денег позволила ипотечным компаниям и банкам (Fannie Mae, Freddie Mac, Lemman Brothers, Merrill Lynch и др.) накопить необеспеченные обязательства на сумму более 6 трлн. долларов. Банкротство крупных банков США летом 2008 года потрясло не только Американскую финансовую систему. Вслед за банками начали банкротиться и автомобильные компании (General Motors, Craysler, Ford и др.), что повлекло за собой обвал всего рынка импорта США [1].

Кризис имел весьма негативные последствия и для всей мировой экономики в целом, и для отдельных стран. В 2009 году ВВП США сократился на 2,6 %, ЕС на 4,0 %, Японии на 5,2 %, России на 7,9 %. Темпы роста мирового ВВП в 2008 году составили 1,83 %, а в 2009 году мировой ВВП впервые после Второй мировой войны сократился на 2,3 % [1].

Хотя финансовый кризис возник в развитых странах, экономики развивающихся стран, особенно те, которые более интегрированы в международные финансовые рынки, не были защищены от финансовых потрясений. Они пострадали по разным каналам, включая падение цен на товары, замедление потоков капитала, рост стоимости заимствований, резкое снижение занятости и т.д.

Основные механизмы распространения кризиса в Беларуси и первые этапы его протекания были схожи с ситуацией, которая сложилась в других странах с переходной экономикой Центральной и Восточной Европы. Основным каналом распространения мирового финансового кризиса 2008 года стала внешняя торговля, ухудшившиеся результаты которой обусловили возрастание диспропорций как в реальном, так и в финансовом секторе экономики.

Физический объем экспорта Беларуси снизился в результате неблагоприятной конъюнктуры на внешних рынках. В 2009 году в наибольшей степени уменьшились продажи грузовых автомобилей (в 3,9 раза), калийных удобрений (в 2,2 раза), мебели (в 1,7 раза) и проволоки из черных металлов (в 1,4 раза). Следует отметить, однако, что по ряду основным товаров белорусского экспорта объемы поставок заметно увеличились (азотные удобрения, шины, молоко и молочная продукция, сахар, мясо и мясные субпродукты) [2].

Сокращение объемов импорта (физических объемов и цен) было менее заметным по сравнению с сокращением экспорта. В 2009 году импорт сократился лишь на 27,5 %. В результате обострилась потребность во внешнем финансировании, что привело к стремительному росту совокупного внешнего долга. За период с 2009 по 2013 года он увеличился почти в 2,6 раза и достиг 39,1 миллиард долларов США, или 54,3 % к ВВП. На 1 января 2014 года совокупный внешний долг Беларуси в расчете на душу населения составил 4130,6 долларов США. Снижение спроса на внешних рынках оказало негативное воздействие на динамику ВВП, вызвав падение темпов экономического роста. Рост ВВП в 2009 году составил только 100,2 % при прогнозе 110-112%, а объем промышленного производства уменьшился на 2,8 % [2].

В наибольшей степени от воздействия последствий кризиса пострадала промышленность. Объем производства в основном ее секторе – обрабатывающей промышленности – в 2009 году сократился почти на 15 %, а в дальнейшем темпы его роста хотя и превышали темпы роста ВВП (за исключением показателей 2013 года), но не смогли выйти на докризисный уровень. Удельный вес убыточных организаций, увеличившись в 2009 году с 5,1 % до 7,6 %, затем несколько снизился и в течение трех лет стабилизировался на уровне 5,5 %, однако в 2013 году резко взлетел до отметки 10,6 % [2].

Мировой экономический кризис затронул Республику Беларусь в меньшей степени, чем остальные страны. Этому способствовали небольшие по сравнению с другими странами объемы иностранных кредитов и инвестиций, незавершенность реформ по развитию фондового рынка, то есть те моменты, которые международные эксперты оценивали как недостатки белорусской экономики. В условиях мирового финансово-экономического кризиса в Республике Беларусь проводился ряд антикризисных мероприятий. В целом они состояли из следующих четырех блоков: первоочередные меры по либерализации условий экономической деятельности, антикризисные меры в области монетарной и фискальной политики, по поддержке валообразующих предприятий, совместный план действий с Российской Федерацией по минимизации последствий финансового кризиса.

В Республике Беларусь была утверждена система мероприятий, обеспечивающих экономическую безопасность Республики Беларусь в условиях мирового финансового кризиса. Эти мероприятия были реализованы в три основных сектора: банковском, бюджетной сфере и реальном секторе экономики. Значительный пакет антикризисных мер реализовался в сфере денежно-кредитного обращения [2].

На данном этапе экономисты выдвигают различные мнения по преодолению кризисных ситуаций. Сравнительный анализ примененных антициклических мер в трансформационных экономиках показывает, что вариативность мер обусловлена спецификой развертывания кризиса в национальных системах. Стоит также отметить, что те страны, которые избрали международные займы в качестве источника экономического роста, в итоге понесли большие потери, тем самым, не создав интенсивные конкурентоспособные производства. В качестве превентивных мер по предупреждению потерь от циклических колебаний необходимо кардинальное техническое обновление производства, структурная перестройка экономики.

Список использованной литературы

1 Коптелов, И. О. Экономический цикл и сущность его проявления / И. О. Коптелов // Вестник Челябинского государственного университета – 2012. – №10 (264).

2 Струк, Т. Влияние финансового кризиса на экономику Республики Беларусь / Т. Струк // Банковский вестник.– 2014.– №11/616.– С.53-59.

Д. В. БИРАТКО

(г. Минск, Академия управления
при Президенте Республики Беларусь)
Науч. рук. **И. А. Даукш**,
канд. экон. наук, доц.

НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ БЕЛОРУССКОГО ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОГО РЫНКА

В соответствии с Государственной программой развития фармацевтической промышленности Республики Беларусь на 2016-2020 года, утверждённой постановлением Совета Министров, в качестве целевого показателя обозначено достижение доли отечественных лекарственных средств на внутреннем рынке в стоимостном выражении не менее 55 % в 2020 году [1].

В настоящее время, несмотря на значительную долю продаж в аптечной сети отечественных лекарственных средств в натуральном выражении, объёмы продаж в стоимостном выражении уступают импортным препаратам. Таким образом, по данным Белстата доля фармацевтических товаров белорусского производства за 2017, 2018 и 2019 года составила 41,8 %, 41,7 % и 41,4 % соответственно [2].

В качестве примера рассмотрим структуру товарооборота аптеки №61 г. Минска. По данным отчетности показатели динамики розничного товарооборота в текущих ценах свидетельствует об увеличении объёма реализации лекарственных препаратов в среднем за год на 11,5 %. Удельный вес реализованной продукции импортного производства в общем объёме товарооборота за изучаемый период снизился на 3,2 п.п., однако доля отечественной продукции не достигла контрольной цифры 55 %.

Проблема импортозамещения лекарственных препаратов в Республике Беларусь является очень сложной, так как стоимость отечественных аналогов на порядок ниже импортных лекарств. В сети государственных аптек действует постоянная скидка (5%) на препараты белорусского производства. Приведём пример разницы в ценах на лекарственные средства крема с действующим веществом «тербинафин».

Таблица – Розничные цены крема с МНН «Terbinafine» в аптеке № 61 г. Минска (на 1.01.20 г.)

Торговое наименование	Производитель	Розничная цена, руб
Тербинафин	Фармтехнология ООО, Беларусь	5,34
Тербинафин	Белмедпрепараты РУП, Беларусь	4,28
Терфалин	Nobel Pac Sanayii ve Ticaret A.S., Турция	12,22
Тербизил	Gedeon Richter Plc., Венгрия	13,75
Ламизил	GSK Consumer Healthcare S.A., Швейцария	19,95

В соответствии с приказом №480/216 Комитета по здравоохранению Мингорисполкома и ТП РУП «Белфармация» из аптек данной сети производится отпуск лекарственных средств выписанным по МНН (бесплатно и на льготных условиях) только по рецептам врачей и в первую очередь товаров отечественного производства. Следовательно, в аптеках государственной формы собственности большая доля товарооборота отечественных препаратов формируется за счёт рассматриваемого вида отпуска [3].

Одним из способов поддержки государством национального фармацевтического производства являются государственные заказы, которые формируют соответствующую номенклатуру и объём выпуска продукции. Значительные объёмы белорусских

лекарственных средств приобретаются стационарными медицинскими учреждениями. Все эти мероприятия способствует росту доли отечественной составляющей на фармацевтическом рынке.

Полученные данные являются ярким примером иллюстрации возможности импортозамещения в розничной сети отечественных аптечных организаций. Результаты исследования позволили выработать основные направления импортозамещения в аптечной сети:

- выпуск отечественных дженериков на импортные позиции, пользующиеся большим спросом у населения, а также поиск новых лекарственных форм возможных к применению;
- поддержания устойчивости цен и скидок на отечественные лекарственные средства;
- выписка лечащими врачами препаратов по МНН бесплатно и на льготных условиях;
- реклама; работа фармацевтических представителей с лечебными учреждениями.

Список использованной литературы

1 Об утверждении Государственной программы развития фармацевтической промышленности Республики Беларусь на 2016-2020 годы: постан. Совета Мин-в Респ. Беларусь, 28 дек. 2015 г., № 1096 : с изм. и доп. от 14 нояб. 2019 г. № 769 // Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – 2020. – Режим доступа: <http://pravo.by/document/?guid=3871&p0=C21501096>. – Дата доступа: 25.01.2020.

2 Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – 2020. – Режим доступа: <http://www.pravo.by>. – Дата доступа: 01.02.2020.

3 О порядке выписывания рецептов врача для бесплатного и льготного обеспечения граждан лекарственными средствами и отпуске из аптек [Электронный ресурс]. – 2020. – Режим доступа: <https://normativka.by/lib/document/78135>. – Дата доступа: 27.01.2020.

А. С. БУТРИМ, А. В. ГЛЁЗА

(г. Минск, Белорусский государственный экономический университет)

Науч. рук. **О. В. ВЕРНИКОВСКАЯ,**

канд. экон. наук, доц.

АНАЛИЗ ДИНАМИКИ РАЗВИТИЯ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО ТРАНСПОРТА В РЕСУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

На сегодняшний день Республика Беларусь располагает такими современными видами транспорта как железнодорожный, автомобильный, воздушный, внутренний водный и трубопроводный. Все виды транспорта республики составляют единую систему, которая представляет собой транспортную инфраструктуру.

По уровню развития дорожной сети Республика Беларусь занимает одно из первых мест среди стран СНГ. Основную часть перевозочной работы внутри республики выполняет железнодорожный транспорт. В отличие от других видов наземного транспорта, железнодорожный отличается массовостью потоков разнообразных грузов и пассажиров, относительно низкой себестоимостью их перевозок на большие расстояния. В период с 2010 по 2018 год удельный вес железнодорожного транспорта в общей структуре грузооборота увеличился с 36,1 % до 37,9 % [1]. В республике железнодорожный транспорт представлен государственным объединением «Белорусская железная дорога», подчинённым непосредственно Министерству транспорта и коммуникаций Республики Беларусь.

Эксплуатационная длина Белорусской железной дороги по состоянию на начало 2018 года составила 5480 км, в том числе электрифицированных – 1228 км [2], что составляет 22,4 % от общей эксплуатационной длины. Необходимо отметить, что ещё в 2011 году доля электрифицированных участков в общей эксплуатационной длине железной дороги находилась на уровне 16,3 %. Главными преимуществами электрификации являются сокращение эксплуатационных расходов дороги, прежде всего, затрат на оплату энергоресурсов для тяги поездов. Кроме того, электрификация способствует увеличению технической и маршрутной скорости движения грузовых и пассажирских поездов, повышению весовых норм провозки грузов. Электрификация также решает и экологические проблемы: при эксплуатации электровозов снижаются выбросы вредных веществ в атмосферу, уменьшается уровень загрязнения территорий депо и станций нефтепродуктами, шумовая и вибрационная нагрузка от локомотивов.

Грузовые перевозки являются одним из главных источников получения прибыли и обеспечения рентабельности работы Белорусской железной дороги. За период с 2000 по 2018 гг. объём грузооборота Белорусской железной дороги увеличился на 67,3 %, достигнув в 2018 году своего максимума в 52 574 млн. т/км (рисунок 1). На международное сообщение приходится 79,3 % грузооборота, на республиканское – 20,7 % [1].



Рисунок 1 – Динамика объема грузооборота на железнодорожном транспорте Республики Беларуси в 2000-2018 гг.

Основными видами грузов, перевозимых по железной дороге в Беларуси, является нефть и продукты нефтепереработки, химические и минеральные удобрения, строительные грузы, продукция лесного хозяйства, цемент, чёрные металлы, зерно и продукты перемола.

За последние 5 лет структура погрузки грузов железнодорожным транспортом по видам грузов претерпела некоторые изменения. Так, если в 2011 году удельный вес продукции лесного хозяйства занимал 5 % в структуре погрузки грузов, то в 2017 году доля данной продукции увеличилась до 10,2 %.

На 5,1 п.п. снизилась доля нефти и нефтепродуктов, что объясняется развитием трубопроводного транспорта, являющегося наиболее экономичным для транспортировки жидких топливно-энергетических ресурсов.

По итогам работы за 2018 год пассажирооборот Белорусской железной дороги составил 6,2 млн. пасс/км или 98,7 % к уровню 2017 г. Необходимо отметить, что устойчивая тенденция по снижению уровня пассажирооборота на железнодорожном транспорте страны наблюдается с 2013 года. В 2018 г. по сравнению с 2013 г. уровень пассажирооборота на Ж/Д транспорте снизился на 31,1%.

Структура пассажирооборота по видам сообщения в 2018 году представлена следующим образом:

- международное сообщение – 17,2 %;
- межрегиональное и региональное бизнес-класса – 40,6 %;
- региональное эконом-класса и городское – 42,2 % [1].

В межрегиональном сообщении основное внимание уделялось увеличению маршрутных скоростей, частоты курсирования поездов и улучшению комфортных условий для перевозок пассажиров. Благоприятные условия для перевозки грузов и пассажиров создает двухпутейная электрифицированная железнодорожная линия «Брест – Минск – граница России» протяженностью 615 км, которая обеспечивает движение грузовых поездов со скоростью до 100 км/ч и пассажирских – до 160 км/ч.

Таким образом, железнодорожный транспорт достаточно широко развит в Республике Беларусь и выполняет основную часть перевозочной работы. С каждым годом удельный вес железнодорожного транспорта в общей структуре грузооборота увеличивается и в 2018 г. достиг 37,9 %. Большое внимание уделяется электрификации участков железной дороги, так в период с 2011 г. доля электрифицированных участков в общей эксплуатационной длине железной дороги увеличилась на 6,1 %, что позволило в значительной мере снизить антропогенную нагрузку на окружающую среду. Одним из главных источников получения прибыли и обеспечения рентабельности работы железной дороги являются грузовые перевозки, доля прибыли от которых по итогам 2017 г. составляет 87,8 % в общем объеме прибыли.

Список использованной литературы

1 Транспорт и связь в Республике Беларусь: стат. сб. / Нац. стат. комитет Респ. Беларусь; редкол. И.В. Медведева [и др.]. – Минск, 2018. –114 с.

2 Беларусь в цифрах: стат. справ. / Нац. стат. комитет Респ. Беларусь; редкол. И.В. Медведева [и др.]. – Минск, 2019. –71 с.

Е. А. ВАРЛАКОВА

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

Науч. рук. **Н. Ю. Дмитриева,**

канд. экон. наук, доц.

ПРОБЛЕМА ДИФФЕРЕНЦИАЦИИ ДОХОДОВ И НАПРАВЛЕНИЯ ИХ ВЫРАВНИВАНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Проблема выравнивания доходов населения является общеэкономической и общенациональной, поскольку ни одна страна не избежала предпосылок, обуславливающих их дифференциацию: различие способностей и уровня образования; неравный доступ к ресурсам; несбалансированность рынка труда и изменение его структуры в условиях стремительного развития научно-технического прогресса; возрастание роли профсоюзов в области регулирования заработной платы и предоставления рабочих мест, неравномерное распределение собственности.

В структуре доходов населения Республики Беларусь преобладает оплата труда – 63,9 %, доходы от предпринимательской деятельности составляют – 7,7 %, трансферты – 23,8 %, доходы от собственности – 4,6 % [1]. Не смотря на то, что реальные доходы в республике имеют тенденцию к росту – более, чем на 7 % в 2019 году, коэффициент Джинни, отражающий уровень дифференциации доходов, по данным за 2018 [2] увеличился с 0,269 до 0,275, что свидетельствует о более высоких темпах роста доходов богатых слоев населения по сравнению с бедными. Численность самых бедных домохозяйств, у которых доходы ниже бюджета прожиточного минимума – 511тысяч человек. Большая часть (56,5 %) белорусских граждан располагает активами на сумму

до 10 тыс. долларов, 42 % 10-100 тыс. долларов и только 1,4 % имеют активы свыше 100 тысяч [3]. Численность самых бедных домохозяйств, у которых доходы ниже бюджета прожиточного минимума – 511 тысяч человек. Доля же миллионеров меньше 0,1 % – 7400 человек. В оценке дифференциации доходов используется и сравнение среднего значения богатства с медианным (делит данные о доходах на две равные половины). По сравнению с другими странами, разница между средним и медианным показателями в Беларуси не столь значительна. Медианное составляет от среднего 47,8 %. Это свидетельствует о более равномерном распределении доходов по сравнению с другими странами – Россией, Польшей, Латвией, Украиной, что позволило войти в десятку стран мира с самым низким имущественным расслоением общества.

Национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2030 года определила одну из основных задач: предотвращение чрезмерной дифференциации доходов различных групп населения.

Установленная стратегическая цель заключается в обеспечении наивысшего уровня жизни людей, которая может быть достигнута только на основе постоянного увеличения реальных денежных доходов, прежде всего, гарантированного достойного вознаграждения работнику за свой труд, и создания условий для качественной жизни пожилых людей (достойные пенсии, увеличение ожидаемой продолжительности жизни, повышение качества и доступности медицинского и социального обслуживания). К 2030 году предполагается, что средний процент располагаемых ресурсов на душу населения увеличится выше, чем в среднем по стране, достигнув 60 %, а доля населения с низким доходом снизится до 3-4 %, что является критерием эффективности политики в области доходов.

Первостепенными задачами в области доходов и оплаты труда являются:

- гарантирование соответствия темпов роста заработной платы с темпами роста производительности труда;

- создание эффективных механизмов мотивации труда высококвалифицированных специалистов, способных нестандартно решать сложные задачи реформируемой экономики и социального развития. Это означает более широкое использование систем оплаты труда, таких как «участие в прибылях», оплата по трудовому рейтингу, и усиление таких стимулов, как социальные пособия и компенсации, страхование медицинских расходов;

- благодаря сочетанию централизованного и децентрализованного управления бюджетными организациями совершенствуется система вознаграждения работников бюджетных организаций, и руководителям этих организаций предоставляются широкие права на установление стимулирующих выплат и надбавок. Основным критерием для реализации поставленной задачи является увеличение отношения заработной платы работников бюджетной сферы и средней заработной платы работников в целом по стране до 0,8.

Важнейшие задачи в области пенсионного обеспечения заключаются в обеспечении социально приемлемых стандартов и создании финансово стабильную пенсионную системы. Это реализуется посредством:

- увеличения пенсионного возраста и стимулирования более позднего выхода на пенсию;

- сокращением института досрочных пенсий;

- оказанием помощи в разработке планов корпоративного и индивидуального пенсионного страхования в качестве способа дополнения государственных пенсий с учетом индивидуальных способностей и потребностей граждан.

Основными мерами, направленными на снижение уровня бедности являются:

- развитие социальной инфраструктуры их поддержки на основе государственно-частного партнерства;

- внедрение новых видов социальных услуг, среди которых услуги для лиц с инвалидностью и пожилых;
- оказание эффективной социальной помощи нуждающимся гражданам при реализации мер, направленных на предотвращение иждивенческого поведения трудоспособных граждан;
- повышение качества социальных услуг организаций социального обслуживания путем применения стандартов качества социальных услуг.

В ближайшее будущее важнейшими сферами социальной поддержки будут: повышение качества и доступности социальных услуг, обеспечение баланса социальных услуг и потребностей в них, создание условий для расширения участия людей с ограниченными возможностями во всех сферах жизнедеятельности, развитие гибких и нестандартных форм занятости.

Таким образом, сравнительно невысокий уровень неравенства доходов населения в Республике Беларусь может говорить об эффективности проводимой политики. Тем не менее, она нуждается в развитии в связи с присутствующей дифференциацией доходов по географическому и социально-экономическому признакам.

Список использованной литературы

- 1 Реальные доходы белорусов за девять месяцев 2019 выросли 7,2% [Электронный ресурс]. – 2020. – Режим доступа: <https://sputnik.by/economy>. – Дата доступа: 31.01.20.
- 2 В Беларуси доходы самых богатых росли быстрее, чем доходы самых бедных [Электронный ресурс]. – 2020. – Режим доступа: <https://belaruspartisan.by/economic/478006/>. – Дата доступа: 31.01.20.
- 3 Наривончик, Д. Насколько богаты беларусы: результаты исследования Credit Suisse / Д. Наривончик // Экономическая газета. – № 80. – 25.10.2019. – С. 2.

А. С. ГОНЧАРОВ, А. А. ЛОГИНОВ

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

Науч. рук. **А. М. Баранов,**

канд. экон. наук, доц.

ВЛИЯНИЕ ПРЕКРАЩЕНИЯ ПОДДЕРЖКИ ОПЕРАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ WINDOWS 7 НА МИРОВУЮ ЭКОНОМИКУ

Windows 7 — пользовательская операционная система семейства Windows NT компании Microsoft [1], которая поступила в продажу 22.10.2009 года. С 06.2011 по 03.2017 года Windows 7 была на первом месте по количеству пользователей во всем мире. По состоянию на 11.2019 года, ее доля была равна 11,7 % среди используемых в мире операционных систем, а сейчас занимает второе место в мире по популярности после Windows 10. В 2017 году компания Microsoft заявила, что прекратит поддерживать Windows 7 к 2020 году. Эта операционная система пользовалась большой популярностью не только в домашнем обиходе, но и в больших компаниях.

Корпорация Майкрософт объявила, что будет поддерживать Windows 7 на протяжении 10 лет, выпуская эту операционную систему в продажу 22 октября 2009 года. Этот 10-летний период закончился, и компания Microsoft прекратила поддержку Windows 7, чтобы направить инвестиции на поддержку и развитие более новых технологий. Поддержка Windows 7 была прекращена 14 января 2020 г. Техническая помощь и автоматические обновления из Центра обновления Windows, которые помогали защищать ваш персональный компьютер, уже недоступны. Корпорация Майкрософт настоятельно рекомендует перейти на операционную систему Windows 10, чтобы пользователи в любой момент могли получить необходимую поддержку и помощь [2].

В связи с тем, что корпорация Майкрософт прекратила поддержку и сопровождение Windows 7 возникла необходимость перейти на более новую операционную систему. Однако каждая операционная система предъявляет свои требования к аппаратному обеспечению, или проще говоря характеристикам персонального компьютера. Но далеко не в каждом доме и не в каждой компании стоят персональные компьютеры, способные взаимодействовать с более новыми операционными системами, без потери производительности. В связи с чем возникла необходимость обновления своего персонального компьютера или полная его замена. Особенно сильно это сказывается на компаниях, которые давно не проводят обновления аппаратного обеспечения, не в редких случаях компании необходимо поменять более 100 персональных компьютеров.

Возьмём для примера статистику за 2019 год: Объём всемирного рынка персональных компьютеров (настольные компьютеры, ноутбуки и рабочие станции) в 2019 году составлял более 266 млн. штук, при этом увеличившись на 2,7 % относительно 2018-го года. Причём это был первый подъём продаж начиная с 2011 года.

Компания Lenovo показала рост во всех регионах, что позволило компании зафиксировать самую высокую динамику среди крупнейших производителей.

HP то же удалось завершить 2019 год в хорошем плюсе.

Dell увеличила свою долю на глобальном рынке ПК на половину процентного пункта, до 17,5%. Главную заслугу этого подъёма можно смело отдать американскому рынку и высокому спросу у компаний в Северной Америке, а также в некоторых других экономически важных регионах.

Мировые продажи компьютеров в 2019 году стремительно росли в течение последнего полугодия 2019 года. Ситуация стала на много лучше на фоне перехода бизнеса на более новую операционную систему – Windows 10. Наибольшую прибыль получили три ведущие компании ПК-производителей. Это компании Lenovo, HP и Dell, они ещё больше укрепили свои, и без того надёжные, позиции на мировом рынке.

На американском рынке ПК также наблюдался подъём, вызванный прекращением поддержки Windows 7.

Микако Китагава, который является ведущим аналитиком Гартнер, пришел к выводу, что подъём связан в большинстве тем, что компании начали переводить свои компьютеры на операционную систему Виндовс 10. И учитывая то, что многие фирмы в развивающихся странах, а также страны Евразии, Азиатско-Тихоокеанский региона и Китай, ещё не перевели свои ПК, имеется возможность для сохранения роста рынка персональных компьютеров в 2020 году [3].

При этом исследователи допускают отрицательную динамику и связывают её с окончанием цикла обновления корпоративных систем с решений под Windows 7 на аппаратную платформу уровня Windows 10.

Это привело к тому, что наблюдается повышение мировой экономики на рынке персональных компьютеров. Компании лидеры производства персональных компьютеров заявили, что часть от полученной прибыли они потратят на научные исследования. И это в свою очередь приведёт к повышению экономики крупных компаний.

Подчеркнув все выше написанное можно сказать, что отказ от поддержки ОС привел к экономическому подъёму.

Список использованной литературы

1 Windows 7 – Википедия / Wikipedia – свободная энциклопедия [Электронный ресурс]. – 2020. – Режим доступа: https://ru.wikipedia.org/wiki/Windows_7. – Дата доступа: 07.02.2020.

2 Microsoft [Электронный ресурс]. – 2020. – Режим доступа: <https://support.microsoft.com/ru-ru/help/4057281/windows-7-support-ended-on-january-14-2020>. – Дата доступа: 07.02.2020.

3 Статья Компьютеры [Электронный ресурс]. – 2020. – Режим доступа: [http://www.tadviser.ru/index.php/%D0%A1%D1%82%D0%B0%D1%82%D1%8C%D1%8F:%D0%9A%D0%BE%D0%BC%D0%BF%D1%8C%D1%8E%D1%82%D0%B5%D1%80%D1%8B_\(%D0%BC%D0%B8%D1%80%D0%BE%D0%B2%D0%BE%D0%B9_%D1%80%D1%8B%D0%BD%D0%BE%D0%BA\)](http://www.tadviser.ru/index.php/%D0%A1%D1%82%D0%B0%D1%82%D1%8C%D1%8F:%D0%9A%D0%BE%D0%BC%D0%BF%D1%8C%D1%8E%D1%82%D0%B5%D1%80%D1%8B_(%D0%BC%D0%B8%D1%80%D0%BE%D0%B2%D0%BE%D0%B9_%D1%80%D1%8B%D0%BD%D0%BE%D0%BA)). – Дата доступа: 07.02.2020.

И. С. ГРИГОРЬЕВ, К. Ш. ПРЯДКО

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

Науч. рук **А. М. Баранов,**

канд. экон. наук, доц.

ПРИМЕНЕНИЕ ОБЛАЧНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СФЕРЕ

В настоящее время информационные технологии стремительно развиваются. Они все глубже и глубже проникают в деятельность человека. Эти технологии и нововведения могут как помогать человеку (различные программы для вычислений, хранение данных и т. д.), так и в целом заменять его (внедрение робототехники на предприятиях, ведение бухгалтерии). Все это помогает улучшить качество и количество выпускаемой продукции, а также уменьшить ее себестоимость, таким образом увеличивая прибыль. Одним из наиболее популярных современных изобретений являются облачные технологии. Они помогают обрабатывать большие объемы данных, вести статистику, осуществлять трудоемкие вычисления и многое другое без покупки, настройки и поддержки собственных вычислительных устройств.

Для начала необходимо пояснить, что же такое облачные вычисления. Основная идея облачных вычислений (автор – Джозеф Карл Робнетт Ликлайдер (J.C.R. Licklider), 1970 г.) заключается в предоставлении конечному пользователю (как юридическим, так и физическим лицам) прямого доступа к вычислительным ресурсам, приложениям и услугам через интернет из любой точки планеты.

Существует несколько моделей обслуживания:

1 ПО как услуга (Software-as-a-Service). Здесь пользователю предоставляется конечный продукт, который сам взаимодействует с удаленными элементами системы. В качестве примера можно привести сервис электронной почты.

2 Платформа как услуга (Platform-as-a-Service). Пользователь получает платформу, где он может использовать как свои собственные, разработанные приложения, так и приложения провайдера услуг. Примером PaaS является сервис Microsoft Azure, который позволяет создавать собственные приложения на базе Windows и Linux.

3 Инфраструктура как услуга (Infrastructure-as-a-Service). Представляет собой самый гибкий вариант облачных вычислений. Здесь пользователь сам управляет ресурсами обработки, хранения, сетями и другими вычислительными ресурсами [1].

4 BaaS (Bank/Business as a Service) – это один из новых вариантов платформы. Здесь клиенту предоставляются не технические возможности, а полностью готовый, автоматизированный бизнес-процесс. Это помогает без труда управлять всем объемом работ, который компания передает на аутсорсинг [2].

Также облачные сервисы предлагают большое количество решений для обеспечения безопасности. Среди них можно выделить следующие: сервисы защиты от спама, сервисы защиты хранения информации, сервисы защиты от мошенничества и DDoS-атак (Distributed Denial of Service attack), антивирусные сервисы, сервисы, предоставляющие услуги хранения и использования закрытых ключей электронной подписи (ПАО «Ростелеком» разрабатывает сервис, для хранения биометрических данных пользователей, собранных банками, которые могут использоваться для подтверждения личности. Для объяснения экономической составляющей облачных подходов к вычислениям часто используется аналогия с коммунальными услугами. Проще воспользоваться готовым водоснабжением, оплачиваемым по мере потребления, чем самому устанавливать необходимое оборудование и поддерживать его в дальнейшем. Таким образом, видно, что внедрение облачных технологий позволяет снизить капитальные расходы предприятий (расходы для приобретения или модернизации), при этом начинают возрастать операционные затраты (повседневные затраты компании).

Сегодня известны случаи, когда банки переносили свою инфраструктуру на облака специализированных сервисов. В 2015 году цифровой банк Capital One (США) полностью переместил свои среды тестирования и разработки систем на Amazon Web

Services. После DDoS-атаки от неизвестного хакера на свои вычислительные центры в 2017, цифровой банк Bunq решил также полностью перенести свою инфраструктуру на Amazon Web Services. Также существуют примеры изначального создания облачных банковских систем: DBS Bank, Atom Bank OakNorth Bank [2].

Одним из ведущих поставщиков облачных решений, ИТ-инфраструктур и хостинга в Беларуси является СООО «Белорусские облачные технологии» (beCloud). Компания была основана 19 декабря 2012 года и стала первым инфраструктурным оператором страны. Она занимается проектированием, строительством, оснащением и эксплуатацией таких ключевых для белорусского ИТ-рынка проектов, как:

- Опорная сеть передачи данных для Единой республиканской сети передачи данных (ЕРСПД);
- Единая сеть LTE (технология высокоскоростного мобильного интернета 4G);
- Республиканский центр обработки данных (РЦОД);
- Республиканская облачная платформа (на базе опорной сети ЕРСПД, РЦОД и виртуального «облака»);
- Развитие и тестирование высокоскоростного мобильного интернета 5G.

Клиентами beCloud являются ОАО «Небанковская кредитно-финансовая организация «Единое расчетное и информационное пространство» (НКФО ЕРИП), ООО «БордэрСофт», ООО «Лаборатория Инноваций», Министерство по налогам и сборам, Главный информационно-аналитический центр Министерства образования Республики Беларусь и другие [3].

На сегодняшний день облачные сервисы являются очень важной составляющей цифровой экономики. Облачный сегмент ИТ-рынка испытывает бурный рост в силу большой экономической эффективности, как для клиентов, так и для провайдеров услуг. Облачные технологии постоянно совершенствуются. Они охватывают все больше сфер деятельности, привлекая различные организации высоким уровнем надежности, безопасности, масштабируемости и гибкости. Весь мировой бизнес сейчас находится на этапе перехода от построения ИТ внутри компании к потреблению всевозможных сервисов из облачной среды. В целом облака развиваются в направлении общемировых тенденций, существенно влияя на развитие всего рынка ИТ, что в свою очередь оказывает влияние на ускорение бизнес-процессов.

Список использованной литературы

- 1 Облачные вычисления [Электронный ресурс]. – 2020. – Режим доступа: https://ru.wikipedia.org/wiki/Облачные_вычисления. – Дата доступа: 07.02.2020.
- 2 Применение облачных технологий на финансовом рынке [Электронный ресурс]. – 2020. – Режим доступа: https://www.cbr.ru/Content/Document/File/59559/Consultation_Paper_181218.pdf – Дата обращения 07.02.2020. – Дата доступа: 07.02.2020.
- 3 Официальный сайт провайдера облачных решений beCloud [Электронный ресурс]. – 2020. – Режим доступа: <https://becloud.by/>. – Дата доступа: 08.02.2020.

А. В. ГРИГОРЬЕВ

(г. Брест, Брестский государственный технический университет)

Науч. рук. **А. М. Омелянюк,**

канд. экон. наук, доц.

АНАЛИЗ ОРГАНИЗАЦИИ НЕГАБАРИТНЫХ ПЕРЕВОЗОК АВТОМОБИЛЬНЫМ ТРАНСПОРТОМ

Важнейшим показателем интегрирования транспортной системы Республики Беларусь в мировую экономику является рациональное использование существующих транспортных сетей, реализация преимуществ их географического расположения

и коммуникационной способности, обеспечивающих кратчайший путь и минимальные временные рамки доставки грузов между странами ЕС и Азиатско-Тихоокеанского региона. Республика Беларусь имеет хорошие условия для развития международных грузоперевозок: через территорию страны проходит ряд кратчайших маршрутов, на государственном уровне проводится большая работа по оптимизации процедур пропуска транспортных средств и улучшению их сервисного обслуживания.

Развитие оптовой и розничной торговли за последнее десятилетие сопровождается динамичным ростом спроса на логистические услуги. На рынке транспортно-логистических услуг в Республике Беларусь работает большое количество организаций и индивидуальных предпринимателей, которые кроме грузоперевозок в международном сообщении предоставляют услуги по сопровождению груза, оформлению таможенных, товарно-транспортных и других документов.

Связь между экономикой и перевозками не является односторонней: развитие экономики способствует росту перевозок, и наоборот: высокие показатели по перевозкам и высокие возможности транспортной отрасли благоприятно влияют на вовлечение новых инвестиций и тем самым повышают уровень экономики.

Перевозка крупногабаритных и тяжеловесных грузов является специфическим видом транспортной деятельности, который не требует какого-то особого обслуживания клиентов. Клиенты в этом деле не являются пассажирами, которым требуется обеспечивать комфорт или какие-то услуги, клиенты в этом деле не являются и зачастую постоянными клиентами, с которыми можно обсуждать какие-то особые условия работы. Для заказчиков крупногабаритных и тяжеловесных грузов требуется только, чтобы их груз был доставлен в целостности и сохранности до пункта назначения в оговоренный срок, и никакие дополнительные формы транспортного обслуживания им не нужны.

В перевозках негабаритных и тяжеловесных грузов можно выделить несколько проблем:

1. Координация работы всех типов транспорта задействованных в перевозке.

Как уже оговаривалось ранее, для клиента самое важное – это своевременная доставка грузов до конечного места выгрузки. А так как негабаритные перевозки являются весьма сложным видом перевозок, то соответственно, в них задействовано много дополнительных видов транспорта и техники. Это могут быть и автомобили сопровождения, и автомобили ГАИ, различные конвои, также может быть задействована специальная техника в виде кранов, погрузчиков, упаковщиков. Для успешного осуществления перевозки необходима полная координация всех перечисленных элементов участвующих в организации перевозки.

2. Юридическо-правовые проблемы.

При международных перевозках грузов, и в частности, негабаритных перевозках имеется проблема таможенного оформления. Из-за несовершенства процедуры таможенного законодательства существуют простои автотранспорта, которые ведут к дальнейшим финансовым затратам. Также существует различие в законодательствах каждой из стран, через которые проходит маршрут перевозки. Это также осложняет процедуру перевозки негабаритных грузов и увеличивает риски в целом. Также к этому типу проблем можно отнести проблему получения специальных разрешений на проезд негабаритного и тяжеловесного транспорта. В разных странах существуют различные системы получения данных разрешений. И из-за различия данной процедуры, увеличивается время на подготовку к перевозке, что также ведет к проблемам с планированием перевозок и прогнозированием рисков.

3. Отсутствие постоянных маршрутов.

Данная проблема касается практически любого вида грузоперевозок. Из-за отсутствия постоянных маршрутов невозможно предсказать заранее все возможные риски. Таким образом, транспортные предприятия, которые специализируются на негабарит-

ных и тяжеловесных перевозках не имеют возможности для прогнозирования загрузки их транспорта. Как следствие, компания зачастую не может предложить свои транспортные услуги здесь и сейчас.

В итоге можно отметить, что в случае решения рассмотренных выше проблем, ситуация на рынке негабаритных и тяжеловесных перевозок, возможно будет получить рост рынка, а также повышения качества предоставляемых услуг.

Д. Д. ГРОДНИКОВА, В. П. МИНИЧ

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

Науч. рук. **Т. Е. Попова**

ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЁРСТВА

Государственно-частное партнерство (далее ГЧП) представляет собой совместное соглашение между двумя или более государственными и частными секторами, как правило, долгосрочного характера. Оно включает в себя договоренность между правительственной единицей и бизнесом, которая обеспечивает более качественные услуги или повышает способность государства эффективно работать [1].

Основные направления развития инфраструктуры с применением механизма ГЧП: энергетическая инфраструктура, транспортная инфраструктура, ЖКХ, социальная структура, образование, здравоохранение, спорт и туризм, культура и религия.

Основные предпосылки развития механизма ГЧП в Беларуси:

– изношенность инфраструктуры и необходимость реализации проектов по ее обновлению;

– объемы требуемых инвестиций не позволяют реализовать проекты исключительно за счет бюджетных средств;

– необходимость использования передового опыта и повышения эффективности управления объектами инфраструктуры;

– по большинству инфраструктурных объектов государство не может передать частному сектору свою ответственность по регулированию социальных стандартов, а частный сектор не готов нести политический риск без государственной поддержки [2].

В настоящее время в Республике Беларусь создана законодательная база ГЧП, сформирована институциональная среда, проведено обучение специалистов и выбраны первые пилотные проекты.

Преимущества государственно-частного партнерства:

1 ГЧП предоставляет лучшие инфраструктурные решения, чем инициатива, которая является полностью общественной или полностью частной. Каждый участник делает то, что умеет лучше всего.

2 ГЧП приводит к более быстрому завершению проектов и сокращению задержек в инфраструктурных проектах, включая время до завершения в качестве показателя эффективности и, следовательно, прибыли.

3 Рентабельность инвестиций в государственно-частное партнерство может быть больше, чем в проекты с традиционным, частным или общегосударственным исполнением. Инновационный дизайн и подходы к финансированию становятся доступными, когда две организации работают вместе.

4 Риски полностью оцениваются на ранней стадии, чтобы определить осуществимость проекта. В этом смысле частный партнер может служить проверкой против нереалистичных обещаний или ожиданий правительства.

5 Операционные риски и риски реализации проекта передаются от государства частному участнику, который обычно имеет большой опыт сдерживания расходов.

6 Государственно-частные партнерства могут включать в себя бонусы за досрочное завершение, что еще больше повышает эффективность.

7 Повышая эффективность государственных инвестиций, ГЧП позволяет правительственным фондам перенаправляться в другие важные социально-экономические области.

8 Большая эффективность ГЧП уменьшает дефицит государственного бюджета.

9 Стандарты высокого качества лучше получаются и поддерживаются на протяжении всего жизненного цикла проекта.

10 Государственно-частные партнерства, которые снижают затраты, потенциально могут привести к снижению налогов.

Недостатки государственно-частного партнерства:

1 Каждое государственно-частное партнерство сопряжено с рисками для частного участника, который обоснованно ожидает компенсации за принятие этих рисков. Это может увеличить государственные расходы.

2 Когда существует только ограниченное число частных организаций, которые имеют возможность завершить проект, например, построить высокоскоростную железнодорожную систему, относительно небольшое поле участников может означать меньшую конкуренцию и, следовательно, менее рентабельное партнерство.

3 Прибыль проектов может варьироваться в зависимости от предполагаемого риска, уровня конкуренции, а также сложности и масштабов проекта.

4 Если опыт в партнерстве в значительной степени лежит на частной стороне, правительство находится в невыгодном положении. Например, он может быть не в состоянии точно оценить предложенные затраты [3].

Эффективность ГЧП как экономичных или инновационных предприятий ставится под сомнение многочисленными исследованиями. Общая проблема с проектами ГЧП заключается в том, что частные инвесторы получили доходность, которая была выше, чем ставка по государственным облигациям, хотя большая часть или весь риск дохода, связанный с проектом, был покрыт государственным сектором. В отчете парламента Великобритании подчеркивается, что некоторые частные инвесторы получили большую прибыль от сделок по ГЧП, что говорит о том, что департаменты переплачивают за передачу рисков проектов частному сектору.

Проанализировав ситуацию в Республике Беларусь, нами выявлено, что проблемы в ГЧП заключаются в слишком объемном бумагообороте и негибкой системе заключения договора на проект между государством и частным бизнесом. В связи с этим нами предложены такие мероприятия, как создание благоприятной атмосферы партнерства и обеспечение надежных гарантий со стороны государства, применение и совершенствование информационных технологий.

Список использованной литературы

1 О государственно-частном партнерстве: Закон Респуб. Беларусь от 30 дек. 2015 г. [Электронный ресурс]. – 2020. – Режим доступа: http://www.pravo.by/upload/docs/op/H11500345_1451595600.pdf. – Дата доступа: 04.01.2020.

2 О мерах по реализации Закона Республики Беларусь от 30 декабря 2015 года «О государственно-частном партнерстве»: постан. Совета Мин-в Респуб. Беларусь, 6 июля 2016 г. № 532 [Электронный ресурс]. – 2020. – Режим доступа: <https://www.economy.gov.by/uploads/files/G4P/Postanovlenie-Soveta-Ministrov-o-merax-po-realizatsii-Zakona-Respubliki-Belarus-o-GChP.pdf>. – Дата доступа: 04.01.2020.

3 Национальная инфраструктурная стратегия 2017-2030: Межведомственный инфраструктурный координационный совет [Электронный ресурс]. – 2020. – Режим доступа: <http://www.economy.gov.by/uploads/files/G4P/NIS-16.10.2017compressed.pdf>. – Дата доступа: 04.01.2020.

Е. Г. ДЕГТЕРЕНКО

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

Науч. рук. **Н. Ю. Дмитриева,**

канд. экон. наук, доц.

СПЕЦИФИКА СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЦИКЛОВ И МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ АНТИЦИКЛИЧЕСКОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ

Устойчивая макроэкономическая динамика не достигается автоматически и сталкивается с периодами резкого ускорения или спада. Такой неравномерности развития рыночного хозяйства свойственна ритмичность, что и формирует экономический цикл. На современном этапе модификация циклических колебаний во многом предопределяется государственными регуляторами экономики. Современные экономические циклы отличаются по характеру и продолжительности от классического варианта. На современный цикл оказал влияние ряд факторов: вариативность причин; монополизация рынков; превентивное государственное антициклическое регулирование; инновации и научно-технический прогресс; глобализация экономических процессов [1].

При этом общие индикаторы кризисных явлений неизменны: сокращение спроса, избыток предложения, рост безработицы, снижение покупательской способности населения, снижение курсов ценных бумаг, массовое закрытие предприятий, снижение деловой активности и т.д.

Наиболее масштабным среди современных кризисов можно признать мировой финансовый кризис 2008-2009 годов, сопоставлявшийся только с Великой депрессией.

Глобальный кризис привел к проблемам, которые требовали:

- поддержки национальных кредитно-банковских систем;
- изменение механизма монетарной политики;
- ориентации реального сектора экономики на поддержку внутреннего спроса и занятости;
- стимулированию сбережений населения [2, с. 28].

Система антикризисных мер была специфична для каждой национальной экономики, и послужила основой для накопления и расширения диапазона антикризисных инструментов. В этом контексте показателен опыт Франции, Японии, Великобритании, Китая.

Правительство Франции основное значение придавало не стимулированию потребления, а инвестициям, поскольку стимулирование покупательной способности может привести к росту внешнего спроса, а инвестиции стимулируют занятость, изменяют производственную структуру. Значительные средства направлялись в инфраструктуру – около 13 млрд. евро, и поддержке общественного сектора: энергетическим компаниям, почте, строительству жилья, обновлению жилых районов. Показательно и «социальное сопровождение» кризиса – 2,6 млрд. евро, выделявшиеся наиболее малообеспеченному населению. Установление границ годового дохода до 11,5 тыс. евро и сокращение на две трети подоходного налога для получающих такие доходы налогоплательщиков, налоговые льготы в поддержку семейного бизнеса, увеличение пособий социально необеспеченным гражданам – предоставление чеков на оплату обслуживающего персонала во многом способствовали минимизации кризисных проблем.

Показателен опыт правительства Японии по введению Закона о рекапитализации финансовых учреждений и формирование правительственной корпорации по покупке акций в банках. На фондовом рынке, агентство финансовых услуг осуществляло короткие продажи акций без покрытия. Банк Японии осуществлял кредитование коммерческих банков под залог ценных бумаг с низким рейтингом и предоставлял в кредит «длинные деньги» по ставке 0,3 %.

Приблизительно 70 млрд. дол. Япония предоставила на поддержку социального сектора: на поддержание уровня занятости и льготы по ипотечным кредитам, на налоговые льготы для мелких предприятий. В то же время реализация плана оздоровления государственного бюджета с выходом на нулевое значение сальдо откладывалась до завершения мирового финансового кризиса в силу прогнозирования инфляционных процессов.

Для борьбы с кризисом руководство Китая выделило более 500 млрд. долл. Значительная часть средств направилась на стимулирование внутреннего потребления и совершенствование управления внутренними экономическими процессами, а международное сотрудничество представлялось лишь как дополнительный антикризисный инструмент. Особенность монетарной политики КНР состояла в приоритетном предоставлении льгот по кредитованию для мелких и средних банков. Сокращение налогов для мелкого и среднего бизнеса, портфель мер по стимулированию социального жилищного строительства, развитию инфраструктуры в сельской местности, строительству транспортных объектов и т.д., привели к существенным позитивным результатам [3, с. 102].

В Великобритании правительство выкупило у банков проблемные активы на общую сумму 50 млрд. ф. стерлингов и предоставило гарантии по межбанковским кредитам на 250 млрд., по кредитам малым и средним компаниям – 10 млрд. В период кризиса Банк Англии принял решение о новых вложениях в национальную финансовую систему. По плану «количественного облегчения», предполагался выкуп пулов ипотечных кредитов и государственных облигаций и других активов на сумму 75 млрд., была увеличена скупка государственных облигаций, после стабилизации фондового рынка вновь предполагалась продажа этих акции банков частному сектору. Особое значение уделялось институциональным переменам, а именно, усилился экономический блок правительства, создан Национальный экономический совет во главе с премьер-министром, сформирован специальный орган – Финансовые инвестиции Великобритании [3, с. 103].

Важно, что особое внимание уделялось и посткризисному периоду. Расширялось финансирование образования, здравоохранения, “зеленой экономики”, использованию альтернативных источников энергии. Создан фонд стратегических инвестиций для финансирования наиболее перспективных промышленных проектов.

Каждая страна выработала свой механизм преодоления циклических колебаний. Общемировой подход к антикризисному регулированию по стабилизации рынков и нормализации конъюнктуры, восстановлению доверия между экономическими агентами, стимулированию деловой активности, поддержанию банковской системы и социальной сферы может быть использован для обновления традиционных антикризисных мер в странах мирового сообщества.

Список использованной литературы

1 Циклические колебания экономики. Фазы цикла/ Экономика и менеджмент. Статьи и учебные материалы, 2010-2020 [Электронный ресурс]. – 2020. – Режим доступа: <http://topknowledge.ru/econteoriya/3521-tsiklicheskie-kolebaniya-ekonomiki-fazy-tsikla.html> . – Дата доступа: 27.01.2020.

2 Руденков, В.М. Приоритеты, механизмы и инструменты экономической политики зарубежных стран в условиях глобального кризиса / В.М. Руденков // Директор. – 2009. – № 7. – С. 27 – 34.

3 Руденков, В.М. Стабилизация и рост в мировой экономике: ориентиры и пути достижения / В.М. Руденков, А.А Пилюттик // Журнал международного права и международных отношений. – 2009. – № 4. – С. 101 – 105.

И. А. ДЕЙКУН

(г. Гомель, Гомельский филиал
университета гражданской защиты МЧС Республики Беларусь)
Науч. рук. **Б. В. Сорвиров**,
д-р экон. наук, проф.

НАУКА И ИННОВАЦИИ КАК ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПРОБЛЕМА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Республика Беларусь имеет мощный научно-технический потенциал, значительные достижения в различных отраслях науки и техники, заделы в фундаментальных исследованиях. Вместе с тем следует отметить, что инновационная деятельность в республике находится фактически на стадии становления.

В Беларуси система мер, стимулов и условий для осуществления инновационной деятельности весьма архаична по сравнению с развитыми странами мира. Республика не достигла ещё состояния «инновационной восприимчивости».

Почему наука не спасает экономику в Беларуси?

Едва ли не единственным потенциалом для возобновления темпов роста национальной экономики остался человеческий капитал.

Рост белорусской экономики в 2019 году оказался намного скромней ожидаемого правительством. Ближайшие годы, по прогнозам международных финансовых организаций, он будет еще ниже. На дешевые энергоресурсы страна уже вряд ли может делать ставку – даже постоянный партнер, Россия, не желает больше предоставлять скидки.

Человеческий капитал в Беларуси высокий, получение высшего образования доступно, уровень технического образования все еще ценятся. Что же мешает развитию инноваций и их сближению с реальным сектором экономики? На этот вопрос глава государства дает ответ: «Главное состоит в том, что, как модно говорить, тренд сегодня в экономике - совершенно иной. Главное богатство сегодня, завтра – это мозги. Наука, инновации, а не то, что Господь положил в землю. От этого многие страны уходят. И уже ушли» [1].

Президент Республики Беларусь Александр Лукашенко подписал указ «Об объявлении 2017 года Годом науки». Основной целью данного решения было повышение роли науки в выполнении задач социально-экономического развития страны, создание благоприятных условий для сохранения и развития научного потенциала, формирование международного имиджа Беларуси как страны с высоким уровнем интеллектуального и человеческого капитала. Постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 14.02.2017 №125 утвержден республиканский план мероприятий по проведению в 2017 году Года науки.

План – своеобразная «дорожная карта» максимального вовлечения научной сферы, как важнейшей движущей силы социально-экономического развития страны, в обеспечение конкурентоспособности Республики Беларусь на мировом рынке. План носил комплексный характер, содержал мероприятия, направленные на:

- совершенствование нормативного правового и научно-методического обеспечения науки;
- освещение в средствах массовой информации достижений белорусской науки;
- издательскую деятельность ученых, научно-практические мероприятия (конференции, семинары, круглые столы и др.) и т.д.

Особое внимание было уделено поддержке творческой активности молодежи, выявлению талантливых и одаренных молодых ученых, обладающих лидерскими качествами, патриотическому воспитанию молодого поколения научных работников, формированию кадрового резерва, работе с молодыми специалистами, а также подготовке научных работников высшей квалификации.

Основной акцент был сделан на организацию инновационной деятельности в области науки и международное сотрудничество.

Министерство по чрезвычайным ситуациям Республики Беларусь является государственным заказчиком научных исследований и разработок в рамках следующих государственных программ:

1 Государственная научно-техническая программа «Разработка и внедрение средств и технологий для развития Государственной системы предупреждения и ликвидации чрезвычайных ситуаций» (ГНТП «Защита от чрезвычайных ситуаций»).

2 Государственная программа научных исследований «Информатика и космос, научное обеспечение безопасности и защиты от чрезвычайных ситуаций».

3 Государственная программа по преодолению последствий катастрофы на Чернобыльской АЭС на 2011–2015 годы и на период до 2020 года.

Можно заключить, что преодоление недостатков развития научно-инновационной сферы позволит объединить усилия в целях повышения конкурентоспособности отечественной продукции на основе интенсификации инновационной деятельности.

Каждому государству необходимо уделять большое внимание активизации инновационной деятельности, ведь роль инноваций в экономике велика. Их разработка и внедрение позволяет не только повысить конкурентоспособность отечественных товаров, но и имидж государства, а также обеспечить устойчивость экономического роста и на этой основе – высокий уровень жизни граждан.

Инновации – это оружие конкурентной борьбы в XXI веке. Овладевший им в совершенстве неизбежно превзойдет всех остальных.

Список использованной литературы

1 Обращение с ежегодным Посланием белорусскому народу и Национальному собранию, 21.04.2016 [Электронный ресурс]. – 2020. – Режим доступа: <http://www.news.21.by/economics/2016/04/1811381.html>. – Дата доступа: 08.02.2020.

Е. Д. ДЫЛЬКОВА

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

Науч. рук. **Н. И. Исайчикова,**

канд. экон. наук, доц.

ХАРАКТЕРИСТИКА УСЛУГ ДЕТСКОГО ТУРИЗМА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Несмотря на имеющийся туристский потенциал, выгодное геополитическое положение, наличие богатого культурного и природного наследия, республика занимает весьма скромное место на мировом туристском рынке и существенно отстает от соседних государств. Из 15 тысяч объектов культурного и природного наследия в туристских целях используется менее 5 процентов. Сохраняется тенденция к преобладанию выездного туризма над въездным. Так, в 1999 году число туристов, выехавших за пределы республики, составило 934 тысячи человек, а число иностранных туристов, посетивших республику Беларусь - всего 76 тысяч [1].

В экономике Беларуси туризм играет не первостепенную роль: доходы от него в структуре ВВП составляют лишь 0,5 %, в общем товарообороте сферы услуг - около 10 %. Эти же показатели во многих развитых странах в среднем составляют 7 и 25 % соответственно [2]. Тем не менее, в последние годы в стране отчетливо складывается рынок туристских услуг.

В Республике Беларусь детский туризм недостаточно развит, следовательно, можно утверждать, что страна не может конкурировать со странами Восточной и Западной Европы.

Весь детский туризм Республики Беларусь можно разделить на две больших группы: оздоровительный и экскурсионный.

Анализ существующей оздоровительной базы в Республике Беларусь показал, что в стране есть специализированные санатории, которые делятся по лечебным профилям. Например, здравницы «Росинка», «Случ», «Надежда», «Солнышко» и другие.

Помимо санаториев и здравниц в Беларуси располагается огромное количество частных домов, коттеджей, усадеб и отелей, где можно с комфортом отдохнуть всей семьей.

Так же существуют множество спортивных организаций, которые организуют различные поездки, соревнования.

Нельзя не отметить мягкий климат Беларуси, который также является немаловажным фактором для развития детского туризма. Климат республики предоставляет пригодные условия для отдыха детей. Достаточно теплое лето позволяет детям насладиться всеми прелестями отдыха в детских лагерях, спортивных лагерях, также дети могут участвовать в походе.

В Республике Беларусь имеется огромное разнообразие детских лагерей. Это и спортивные лагеря, в которые ребенок едет от секции или кружка, оздоровительные лагеря.

Также существуют, так называемые, гайд-лагеря и лагеря бой-скаутов. Данные лагеря напоминают чем-то пионерские лагеря. Однако существует отличительная особенность - разделение по половому признаку, т.е. в гайд-лагерь ездят только девочки, а в лагерь бой-скаутов, соответственно, мальчики.

Для отдыха в Беларуси с детьми можно выбрать одну из туристических баз. Данный вариант больше всего подойдет тем, кто не любит степенных прогулок по окрестностям и предпочитают более активный отдых. Катание на лошадях, водные виды развлечений, экскурсии, посещение тренажерных залов и мероприятия, ориентированные на юных отдыхающих подойдут для совместного отдыха с родителями.

В настоящее время самыми популярными предложениями на рынке услуг организованного детского туризма являются санатории и оздоровительные центры, а также в летний период Болгария. Меньшая часть туристических фирм занимается подбором туров в Европу для детей.

Немаловажным фактором для развития детского туризма является демографическая ситуация Республики Беларусь, для данного анализа нас интересует возрастная категория от 7 до 15 лет, которая является основным сегментом детского туристического рынка. По данным демографических исследований численность детей в возрасте до 15 лет уменьшается вплоть до 2009 года, а начиная с 2010 года она вновь начала расти. Существующий прогноз демографической обстановки в Беларуси кардинально не изменил рынок потребителей детского туризма, однако оказал существенное влияние на рыночную конкуренцию, а точнее, усилил конкурентную борьбу.

Таким образом, можно отметить, что рынок детского туризма имеет множество направлений, но сохраняет за собой возможности для развития данной отрасли. Следует заметить, что детский туризм является неотъемлемой и одной из самых значимых отраслей туризма в целом. Среди школьников набирает популярность выездной детский туризм, т.е. родители отправляют своих детей отдыхать за пределы страны. В свою очередь, детский внутренний туризм достаточно хорошо развит в нашей стране.

Список использованной литературы

1 О Национальной программе развития туризма в Республике Беларусь на 2001 - 2005 годы: постанов. Совета Мин-в Респуб. Беларусь от 29.12.2000 № 2026 [Электронный ресурс]. – 2020. – Режим доступа: <http://pravo.levonevsky.org/bazaby11/republic43/text801/index.htm>. – Дата доступа: 01.02.2020.

П. В. ЗОРИН

(г. Сочи, Сочинский государственный университет)

Науч. рук. **Т. Е. Гварлиани,**

д-р экон. наук, проф.

УРОВЕНЬ ЭКОНОМИЧЕСКОГО «ЗДОРОВЬЯ» РОССИЙСКИХ РЕГИОНОВ

Целью данной работы является изучение экономических показателей, влияющих на развитие регионов, а также соотношение видов динамики с уровнем статистических данных субъектов России. На сегодняшний день для оценки уровня развития региона и определения изменений оценки региональной экономики используют карту динамики. Благодаря этой карте выявляется индекс экономического «здоровья» российских регионов в текущем периоде. Она дает возможность определить дифференциацию регионов в соответствии с уровнем их развития, а также зафиксировать темпы изменений на улучшение и ухудшение показателей регионов.



Рисунок 1 – Карта состояний: дифференциация текущего уровня развития российских регионов по состоянию на начало января 2019 г. Источник: расчеты Эксперт РА [4]

Разработка индекса экономического «здоровья» необходима по нескольким причинам. Во-первых, опираясь на значимость «лаг» – показатель, который отражает различие сведений во времени тех или иных объектов, в соответствии с которым публикуются данные валового регионального продукта регионов России, следует учитывать неполноценное отражение ситуации в каком-либо регионе. Это обусловлено тем, что большая часть ВРП может быть направлена в Федеральный центр, а значит высокий коэффициент ВРП не определяет экономического здоровья населения, малого, среднего и крупного бизнеса, а также бюджета. Во-вторых, ведомства определяют показатели в соответствии с многочисленными аспектами функционирования региональных экономик. Ссылаясь на данные массивы, которые представляют собой интегральные

показатели лага, можно точнее определить состояние текущего экономического «здоровья» региона и причины изменения его направлений.

Существует три основных показателя, данные которых позволяют составить отчасти полную картину развития региона. Их расчет производится исходя из единиц на душу населения. Можно обратить внимание, что в пункте «Экономическое здоровье консолидированного бюджета региона» указана зависимость Консолидированного бюджета (КБ), определяющего свод бюджетов на территории России и учета всех уровней бюджетной системы с налоговым и неналоговым доходом (ННД). Одной из проблем является бюджетное финансирование, так как размер распределения средств не соответствует потребностям в ресурсном обеспечении социально-культурных позиций, гарантии предоставления которых населению декларированы государством. Уровень жизни населения в регионе влечет за собой реальное представление развития бизнеса в данном субъекте и показывает, насколько эффективно распределение бюджета. Стоит отметить, что социально-экономические показатели в прямой зависимости с благосостоянием населения, но нельзя опираться на данные, предоставленные исключительно исходя из географического расположения самих регионов, жизни населения или какого-то другого одного фактора. Социально-экономическое положение региона в общем виде - совокупность экономических и иных показателей региона, которые включают исторические, географические, ресурсные и промышленные преимущества, обуславливающие развитие данного региона, однако не представляющие по отдельности данного показателя. Рейтинг социально-экономического показателя рассчитывается путем агрегирования различных факторов, определяющих экономическую, социальную и бюджетную сферы региона [3].

Уровень развития регионов России на текущий момент определяется высокой степенью дифференциации при том, что имеется промежуток между показателями ключевых метрик, то есть состояния населения, бизнеса и консолидированного бюджета регионов и различными уровнями развития [1].

Из 85 регионов только 12 показывает высокий уровень развития в текущем периоде, в то время как 20 считается выше среднего, а 19 – удерживаются среднего показателя. Соответственно 20 и 14 регионов фиксируются в текущем периоде на уровне среднего и низкого развития.

С учетом роста показателей 29 регионов показывают «позитивное» развитие, то есть рост коэффициентов, а 36 регионов держатся «умеренно-позитивной» динамики. Также можно установить, что 14 регионов остаются при «нейтральной» динамике, и только 6 регионов дают показатели «умеренно-негативного» развития. Опираясь на данные 2019 года, не выявлены регионы, ключевые коэффициенты которых отражают «негативную» динамику.

Таким образом, экономическое «здоровье» регионов отражает в целом экономику страны и внутренне положение субъектов. Ежегодный подсчет коэффициентов необходим для фиксации недостатков в определенных регионах. «Успешный» регион считается тот, в котором есть сырьевая и институциональная рента, присутствуют ресурсы производственные и природные. Платежеспособность населения так же указывает на уровень высокой экономической и инвестиционной деятельности, так как именно эти факторы повышают уровень развития региона. Касательно «отстающих» регионов, показатели метрики должны расти с ускоренным темпом, но даже этого будет недостаточно при условии отсутствия сырьевой ренты, зависимости от бюджетного финансирования и переселения жителей в более развитые регионы.

Список использованной литературы

1 Курнякова, Т.А. Краснодарский край в цифрах. 2017: Стат. сб. / Краснодарстат – Краснодар, 2018. – 306 с.

2 Индекс экономического «здоровья» регионов // РА Эксперт. / [Электронный ресурс]. – 2020. –

Режим доступа: [Электронный ресурс]. – 2020. – Режим доступа: [Электронный ресурс]. – 2020. – Режим доступа: <https://raexpert.ru/researches/regions/rif>. – Дата доступа: 17.03.2019.

3 Экономическое здоровье Российских регионов / [Электронный ресурс]. – 2020. – Режим доступа: <https://roscongress.org/materials/ekonomicheskoe-zdorove-rossiyskikh-regionov-tekushchiy-uroven-i-dinamika-izmeneniy/>. – Дата доступа: 17.03.2019.

В. А. ЕРМОЛЕНКО, С. И. ЕМЕЛЬЯНОВ

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

Науч. рук. **А. М. Баранов,**

канд. экон. наук, доц.

СТРАТЕГИЯ ЦИФРОВОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ

Цифровая трансформация – это стратегический управляемый процесс интеграции цифровых технологий во все аспекты бизнес-деятельности, т.е. адаптации бизнеса под влиянием цифровых технологий. Этот процесс означает, в том числе, постепенный отказ от устаревающих технологий, обслуживание которых может приносить предприятиям убытки. Цифровая трансформация сейчас является актуальной темой среди технических специалистов, но на самом деле об этом говорят уже не одно десятилетие. Предприятия активно заменяют традиционные взаимодействия цифровыми, используя самые современные подходы. Очень часто трансформация происходит не потому, что предприятия просто так решили, а потому, что это необходимость, вопрос выживания. Сегодня на рынке растёт спрос на эффективные IT-технологии для бизнеса. Предприятия, которые не смогут адаптироваться к новой модели, в скором времени прекратят свое существование.

К основным преимуществам цифровой трансформации можно отнести: оптимизацию процессов, новые способы получения прибыли, более персонализированное обслуживание и многое другое. В данной области используется множество различных технологий, в том числе: искусственный интеллект (AI), Big Data, облачные вычисления, технология блокчейн, интернет вещей (IoT) и др.

Беларусь – Силиконовая долина в Восточной Европе, здесь, уже сейчас во всю используются IT-технологии в различных областях, таких как транспорт, образование, медицина, логистика и т.п. Правительство предложило решение ключевых задач в двенадцати областях ИКТ, в том числе модернизацию домашней широкополосной связи, продвижение электронного правительства, умных зданий. Таким образом, четко прослеживается решимость страны проводить цифровизацию во всех областях.

В Беларуси для проведения цифровизации также принимаются нормативно-правовые акты: Декрет №8 «О развитии цифровых технологий» [1], Государственная программа развития цифровой экономики и информационного общества на 2016-2020 гг. [2], Стратегия развития информатизации в Республике Беларусь на 2016-2020 гг. [3]. Кроме того, Парк высоких технологий является одним из ключевых инициаторов цифровых преобразований, внедрения информационных технологий в стране, планируется создание IT-вуза, обсуждается вопрос о создании министерства цифровой экономики. Нормативно-правовые акты предоставляют большие возможности для развития IT-технологий. Декретом №8, к примеру, созданы благоприятные условия для развития в нашей стране технологии блокчейн и криптовалют. Эффект от декрета пришел практически сразу: в первом полугодии 2018 г. экспорт Парка вырос на 40% без учета прибыли новых компаний [4].

Помимо вышеназванных факторов, стимулирующих цифровизацию, следует отметить, что есть комплекс ограничивающих факторов, таких как:

- недостаточная разработанность законодательства и отсутствие системной программы цифровизации страны;
- высокая стоимость технологий;
- отсутствие достаточного количества квалифицированных кадров и недооценка роли развития цифровых компетенций среди населения.

Впереди огромная работа по реализации таких идей, как электронное правительство, умный город и в итоге формирование электронного мозга управления городами, а также различные социальные проекты (управление энергетикой, транспортом, здравоохранением, образованием, системы мониторинга общественной безопасности). Согласно данным ООН, Беларусь поднялась на 38-е место по уровню развития электронного правительства (United Nations E-Government Survey 2018). Страна поднялась на 11 строчек по сравнению с результатами 2016 года [5]. Можно прогнозировать, что цифровая трансформация в Беларуси будет уверенно развиваться в ближайшие годы и потенциал рынка будет огромен.

Список использованной литературы

- 1 О развитии цифровой экономики [Электронный ресурс]. – 2020. – Режим доступа: <http://pravo.by/document/?guid=12551&p0=Pd1700008&p1=1&p5=0>. – Дата доступа: 10.02.2020.
- 2 Об утверждении Государственной программы развития цифровой экономики и информационного общества на 2016-2020 годы: постан. Совета Мин-в Респуб. Беларусь от 23 марта 2016 г. №235 [Электронный ресурс]. – 2020. – Режим доступа: http://etalonline.by/document/?regnum=c21600235&q_id=1491013. – Дата доступа: 10.02.2020.
- 3 О Стратегии развития информатизации в Республике Беларусь на 2016-2022 годы: постан. коллегии Министерства связи и информатизации Республики Беларусь от 30 сентября 2015 г. №35 [Электронный ресурс]. – 2020. – Режим доступа: http://etalonline.by/document/?regnum=u215e2913&q_id=1491004. – Дата доступа: 10.02.2020.
- 4 Парк высоких технологий отмечает небывалый рост числа резидентов и экспорта услуг [Электронный ресурс]. – 2020. – Режим доступа: <http://www.pravo.by/novosti/obshchestvenno-politicheskie-i-v-oblasti-prava/2018/september/30547/>. – Дата доступа: 10.02.2020.
- 5 Беларусь поднялась на 38-е место в рейтинге ООН по уровню развития электронного правительства [Электронный ресурс]. – 2020. – Режим доступа: <http://www.pravo.by/novosti/obshchestvenno-politicheskie-i-v-oblasti-prava/2018/july/29785/>. – Дата доступа: 10.02.2020 г.

А. Г. КАЗАРЯН

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

Науч. рук. **Е. А. Западнюк,**

канд. экон. наук

ЛОББИЗМ И ЕГО ОСОБЕННОСТИ

Для достижения целей индивиды, объединения, различного рода группы давления прибегают к лоббированию своих интересов. В экономической литературе существует большое количество определений понятия лоббизм и если все их объединить в одно емкое понятие, то можно сказать, что лоббирование интересов представляет собой процесс продвижения каких-то определенных целей в административных, властных и иных структурах с помощью различных методологий для достижения какого-либо результата [1, с. 824–825].

Термином «лобби» в средние века называли различные площадки и коридоры, а в XVII веке – место у палаты общин в Англии, в котором проходили встречи между представителями власти и бизнеса. Уже через несколько столетий термину придали политический окрас: лоббировать означало покупать голоса в Конгрессе США.

Исторически сложились несколько концепций лоббизма: англосаксонская и континентальная. В первой модели у предприятий, занимающихся лоббированием своих и/или не своих интересов, должно быть документа заверенное разрешение на такого рода хозяйственную деятельность, то есть законодательством разрешена лоббистская деятельность при условии регистрации в соответствующих органах. Континентальная модель лоббирования интересов, характерная в развивающихся странах, в том числе и в Республике Беларусь, в отличии от англосаксонской тем, что лоббирование интересов как, например, в США законодательно запрещено, а продвигать свои идеи разрешается только с использованием различного рода активистских мероприятий (разрешенных митингов, например), выступлений на заседаниях, публикаций в СМИ и др. [2, с. 82–83].

Характерными чертами лоббирования своих интересов выступает:

- продвижение каких-либо целей;
- отсутствие открытости в лоббистской деятельности;
- посредничество между представителями государственной и административной власти и обществом;
- присутствие объекта, субъекта и предмета лоббирования.

Чаще всего субъекты лоббистских экономических отношений преследуют такие цели как:

- доступ к уникальному ресурсу;
- получение преимущества в проведении процедуры государственных закупок;
- принятие экономически выгодного законопроекта;
- запрет доступа конкурентов к ресурсу и др.

На развитие и становление института лоббирования интересов оказывает влияние целый ряд факторов:

- социально-экономическая ситуация в стране;
- историческое развитие взаимоотношений властных структур и общества;
- существующая нормативно-правовая база;
- существование и уровень развития различных общественных союзов, объединений и иных обществ;
- возможность извлечь выгоду от продвижения своих интересов [3, с. 114].

Многие специалисты классифицируют лоббистскую деятельность согласно субъектам:

- продвижение своих целей различными общественными структурами и объединениями;
- промотирование ведомствами, министерствами и иными комитетами;
- лоббизм со стороны представителей регионов (например, местной администрации);
- продвижение идей иностранными индивидами и объединениями;
- лоббирование своих интересов представителями различных предприятий, компаний, ФПГ и др.

Также стоит отметить, что предметом лоббизма может быть:

- доступ к какому-либо конкретному ресурсу, который чаще всего приведет к конкурентному преимуществу;
- преодоление каких-либо, в том числе и бюрократических, препятствий;
- достижение преимущественного положения перед конкурентами [4, с. 21–22].

Согласно исследованиям, лоббистская деятельность подразделяется на теневое и законное лоббирование. Подпольный лоббизм представляет собой процесс продвижения своих интересов, сопровождающийся нарушением существующих законодательно-нормативных актов. Среди примеров теневого лоббирования стоит отметить коррупционные правонарушения, шантаж, запугивание и так далее. Что же касается законного

продвижения своих интересов, то оно основывается на принципах разрешенности со стороны законодательных актов:

- проведение разрешенных акций (например, акция протеста);
- проведение конференций, исследований, симпозиумов, круглых столов с дальнейшим афишированием результатов в СМИ;
- дискуссия касательно какого-либо вопроса в СМИ с целью привлечь внимание общественности и так далее [5, с. 148].

Таким образом, процесс продвижения каких-то определенных целей в административных, властных и иных структурах с помощью различных методологий для достижения какого-либо результата представляет собой лоббирование интересов. На сегодняшний день существует две концепции промотирования своих интересов: англосаксонская (например, в США) и континентальная (постсоциалистические страны). Стоит отметить, что процесс продвижения своих интересов может соответствовать законодательным актам, так и быть вне поля закона.

Список использованной литературы

- 1 Казарян, А.Г. Лоббизм как дестабилизирующий фактор развития экономики / А.Г. Казарян // V Всеукр. наук.-практ. конф. здобувачів вищої освіти та молодих вчених: Зб. матеріалів / Харків: ХНАДУ. – 2019. – С. 824–828
- 2 Меньшенина, Н.Н. Лоббизм: к проблеме становления категории / Н.Н. Меньшенина // Вестник Забайкальского государственного университета. – 2009. – №3. – С. 81–85.
- 3 Сучкова, А.А. Институционализация лоббистской деятельности в России как фактор повышения эффективности взаимодействия общества и государства / А.А. Сучкова // Известия Саратовского университета. Новая серия. Серия Социология. Политология. – 2018. – Т.8 – №1. – С. 111–116.
- 4 Волкова, Н.А. Субъективные факторы, оказывающие влияние на формирование законодательства / Н.А. Волкова // Вопросы экономики и права – 2011. – №7. – С. 21–24.
- 5 Косопкин, А.С. Психологические особенности парламентской деятельности (на примере Государственной Думы Федерального Собрания Российской Федерации) / А.С. Косопкин, Т.И. Нефедова // М.: Верста. – 2002. – 160 с.

Е. А. КЛЮЧНИКОВ

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

Науч. рук. **Б. В. Сорвилов,**

д-р экон. наук, проф.

СИСТЕМА ФРАНЧАЙЗИНГА В СФЕРЕ ГОСТИНИЧНОГО БИЗНЕСА

Туризм и гостеприимство – одна из наиболее динамично развивающихся отраслей экономики. Субъекты хозяйственной деятельности, работающие в сфере туризма, сегодня всё больше уделяют внимание поиску путей удовлетворения расширяющихся запросов туристов и поиску наилучших путей расширения мощностей своих предприятий. На решение этих и других задач как раз и направлен процесс франчайзинга.

Франчайзинг – договор между владельцем торговой марки и отдельной гостиницей об использовании торгового знака, операционных систем и системы бронирования в обмен на долю прибыли гостиницы в пользу владельца этой торговой марки плюс некоторые другие вознаграждения, такие как, например, вознаграждение за рекламу. Суть этого договора заключается в том, что владелец торговой марки способен достичь более глубокого проникновения на рынок с минимальными инвестициями, и одновременно предприятие, заключающее договор франчайзинга, в состоянии развернуть свою предпринимательскую деятельность с меньшим риском [1].

Франчайзинговая форма организации бизнесе в сфере туризма и гостеприимства представляет массу преимуществ как для начинающего предприятия, так и для предприятия, желающего развить уже имеющийся бизнес. Во-первых, франчайзи получает узнаваемый бренд, а в сфере гостиничного бизнеса бренд – важный элемент, так как сегодня всё больше людей становятся приверженцами определённого бренда, что даёт им уверенность в качестве оказываемой услуги. Во-вторых, компания-франчайзер оказывает полную поддержку франчайзи, в том числе и юридическую, что особенно важно на стадии становления предприятия. В-третьих, сегодня у предприятий идёт борьба за информационный ресурс, что значительно повышает конкуренцию, а франчайзинговая система позволяет создать единое информационное поле, с помощью которого предприятия могут вести менее рискованную деятельность.

Однако, не стоит и забывать про ряд ограничений, с которыми сталкивается франчайзи при организации бизнеса на условиях франчайзинга. Франчайзи обязан пройти жёсткую экспертизу на соответствие перед приобретением франшизы и в дальнейшем действовать в рамках жёстких правил, что также ограничивает предпринимателя при принятии управленческих решений. Многие франчайзеры довольно часто прибегают к использованию штрафов при несоблюдении установленных стандартов. Франчайзер также может столкнуться с рисками при расширении собственного бизнеса на условиях франшизы. Интеграция в новые регионы или даже страны заставляет франчайзера сталкиваться с языковым барьером и ментальным недопониманием, что затрудняет выстроить взаимовыгодное сотрудничество.

Несмотря на ряд рисков и недостатков франчайзинговая система организации бизнеса широко применяется в хозяйственной деятельности зарубежных стран, особенно в гостиничной, о чём говорят данные, представленные в таблице 1, в которой продемонстрированы сведения о количестве франшиз наиболее крупных гостиничных цепей Америки и Европы. Видно, что именно франчайзинг позволяет этим компаниям расширять свой бизнес.

По-иному обстоит дело с гостиничными франшизами в Республике Беларусь. На сегодняшний день на территории Беларуси представлены лишь некоторые франшизы из перечисленных отельных цепей. Так, в стране функционируют три отеля цепи HiltonHotels&Resorts, два отеля цепи Marriott International и один отель цепи InterContinentalHotelsandResorts. Отечественные гостиничные франшизы представлены достаточно узко. Так, был произведен анализ рынка гостиничных франшиз Беларуси, в рамках которого была изучена основная платформа продажи франшиз – Ассоциация франчайзеров и франчайзи «Белфранчайзинг». По результатам анализа можно сделать вывод, что, в основном, в республике представлены франшизы гостиничных сетей экономварианта, а именно франшиза хостелов белорусской сети BestHostelsи альтернативные варианты гостиничного бизнеса, среди которых франшиза сети апартаментов PaulMarie Apartments & Travel [3].

Таблица 1 – Объединение отелей в гостиничные цепи на условиях франчайзинга в 2019 г.

Название цепи	Общее количество отелей в цепи	Количество отелей, входящих в цепь на условиях франчайзинга	Процент отелей, входящих в цепь на условиях франчайзинга, от общего числа отелей в цепи, %
Hilton Hotels & Resorts	9000	4100	45
Wyndham Hotels and Resorts	8035	7098	88
Choice Hotels International	6800	6800	100
Marriott International	6080	4060	67
InterContinental Hotels and Resorts	5350	5350	100

Главными проблемами в функционировании рынка гостиничных услуг Беларуси сегодня являются:

- отсутствие национального белорусского оператора на современном этапе развития рынка в Беларуси;
- сегмент гостиниц уровня трех звезд и ниже остается в Беларуси незаполненным и представлен в основном предприятиями с весьма низким уровнем обслуживания и скудным набором услуг;
- проблема эффективного менеджмента для национальных гостиниц – переход от административных методов управления к рыночным.

В заключение можно сделать вывод, что франчайзинг – это достаточно распространенная форма управления бизнесом в сфере гостеприимства. В Беларуси среди отечественных предпринимателей система франчайзинга не нашла своего широко распространения и используется для открытия хостелов и сети апартаментов. Совершенствование сферы гостиничных услуг, применение франчайзинга в совокупности с выгодным месторасположением страны создаст огромный потенциал для привлечения туристов, развития МІСЕ-туризма, что, как следствие, будет способствовать росту въездного туризма, заполняемости гостиниц, притоку инвестиций в страну.

Список использованной литературы

- 1 Ковшар, Е. А. Гостиничный и ресторанный бизнес: учеб.-метод. пособие для студентов: в 2 ч. / Е.А. Ковшар. – Минск: БГТУ, 2019. – Ч. 1. – 201 с.
- 2 Электронный ресурс по продаже франшиз [Электронный ресурс]. – 2020. – Режим доступа: <https://www.franchisedirect.com>. – Дата доступа: 01.02.2020.
- 3 Ассоциация франчайзеров и франчайзи «Белфранчайзинг» [Электронный ресурс]. – 2020. – Режим доступа: <https://belfranchising.by>. – Дата доступа: 01.02.2020.

Д. О. КОЖЕВНИКОВА

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

Науч. рук. **Е. А. Западнюк,**

канд. экон. наук

СТРАТЕГИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Стратегия инновационной политики Республики Беларусь определена в государственных программах инновационного развития. На сегодняшний день происходит реализация третьей такой программы – Государственной программы инновационного развития Республики Беларусь на 2016-2020 годы, которая определяет инновационную политику как составную часть государственной социально-экономической политики, а инновационный путь развития национальной экономики рассматривает как объективное условие обеспечения национальной безопасности, а также устойчивого развития страны.

Данная Программа предполагает обеспечение ускоренного инновационного развития национальной экономики путем наращивания темпов технико-технологической модернизации национальной экономики и её выхода на уровень экономически развитых стран, качественного улучшения и реструктуризации управленческого аппарата в сфере научно-технической и инновационной деятельности, а также повышения его эффективной работы, формирования национального рынка научно-технической продукции, наращивания квалифицированного кадрового потенциала в сфере инноваций.

Первостепенной задачей инновационной политики государства является повышение эффективности функционирования инновационной системы Республики Беларусь как механизма взаимодействия между наукой и реальным сектором экономики.

Важным аспектом государственной политики является инновационное развитие государства, предусматривающее внедрение результатов отечественных научных исследований и инновационных разработок в производство.

Важным направлением инновационного развития, которое сможет обеспечить переход на новый уровень технологического уклада, является научная и научно-техническая деятельность, связанная непосредственно с разработкой, производством и внедрением биотехнологической продукции. Данный вид инновационной продукции включает фармацевтику и агропромышленный комплекс, которые, в свою очередь, имеют значительный экспортный потенциал для Республики Беларусь. Важным аспектом является всестороннее развитие сферы информационно-коммуникационных технологий – одного из основных направлений инновационной стратегии. Сектор высоких технологий определён в качестве драйвера инновационного развития национальной экономики.

Проект Программы включает создание предприятий, работающих по технологиям V-VI технологических укладов, предполагается реализация инновационных проектов, соответствующих новым мировым технологиям. В качестве источника финансирования проектов определён республиканский централизованный инновационный фонд.

В качестве важного комплексного составляющего в процессе развития инноваций выступает наличие практики эффективного взаимодействия элементов инновационной деятельности. В Республике Беларусь отмечается стабильный рост инновационно-активных организаций, а также удельного веса отгруженной инновационной продукции в общем объёме отгруженной продукции за период 2010-2018 гг., о чём свидетельствуют данные таблицы 1.

Удельный вес организаций, принимающих участие в инновационных проектах в 2018 г., составил 20,3 %. Таким образом, по сравнению с 2010 г. наблюдается их увеличение на 5,1 %, что является неплохим результатом, однако недостаточным для осуществления предполагаемой стратегии.

Таблица 1 – Индикаторы, характеризующие инновационную деятельность Республики Беларусь за 2010-2018 гг.

Показатели	2010	2015	2016	2017	2018
Удельный вес инновационно-активных организаций, процентов	15,2	18,9	19,5	19,8	20,3
Удельный вес отгруженной инновационной продукции в общем объеме отгруженной продукции промышленных организаций, процентов	14,5	13,1	16,3	17,4	18,6
Удельный вес отгруженной инновационной продукции новой для внутреннего рынка в общем объеме отгруженной продукции промышленных организаций, процентов	53,2	35,7	43,5	49,1	55,2
Удельный вес отгруженной инновационной продукции новой для мирового рынка в общем объеме отгруженной продукции промышленных организаций, процентов	0,8	1,8	0,5	0,5	1,2

Вместе с тем, Республика Беларусь имеет высокий потенциал инновационного развития. Отмечен рост по индексу знаний (30 место в 2018 г.). По состоянию на 2018 год по количеству заявок на патенты Беларусь занимает 59 место в мире (524 заявки).

По итогам ежегодного статистического исследования основной причиной торможения инновационных процессов в Республике Беларусь определён недостаток финансов. Ещё одной проблемой разработки эффективных механизмов реализации стратегии инновационного развития государства является асимметричность информации.

Сферы науки, инноваций и технологий в настоящее время приобретают статус основы экономического роста государства и его конкурентоспособности на международном рынке, являются ключевыми для выработки государственной инновационной политики и стратегий экономического роста. Определение следующих задач поможет правильно скорректировать инновационную политику Республики Беларусь:

- улучшение оценки инновационной политики государства в связи с комплексной, всеобъемлющей трактовкой инновационной деятельности;
- определение качественно новых методов статистической оценки инновационной деятельности;
- определение целей и возможных последствий инноваций с социальной точки зрения.

Список использованной литературы

1 Индикаторы, характеризующие инновационную деятельность // Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – 2020. – Режим доступа: <https://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/realny-sector-ekonomiki/nauka-i-innovatsii/godovye-dannye/>. – Дата доступа: 09.02.2020.

2 Богдан, Н. И. Инновационная политика / Н. И. Богдан. – Минск: Четыре четверти, 2019. – 308 с.

3 Государственная программа инновационного развития // Государственный комитет по науке и технологиям [Электронный ресурс]. – 2020. – Режим доступа: <http://www.gknt.gov.by/deyatelnost/innovatsionnaya-politika/gpir/>. – Дата доступа: 09.02.2020.

В. А. КОРЖОВА

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

Науч. рук. **Е. А. Западнюк,**

канд. экон. наук

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЕ ОБОСНОВАНИЕ НЕОБХОДИМОСТИ ЗАЩИТЫ ОБЪЕКТОВ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ

Сегодня многими экономистами изучается вопрос защиты инновационной деятельности посредством института интеллектуальной собственности. Как пример, можно привести «теорему возможности присвоения» результатов исследовательской деятельности, сформулированную К. Эрроуом [1]. Присвоение экономической ценности результатов проведенного исследования – это одна из возникающих у изобретателя трудностей. Возникает проблема продажи информации, поскольку именно ей он и обладает.

Поскольку исключительные права собственности на идею предоставляют их обладателю возможность присвоения большей части социальной ценности этой идеи, то этот создает дополнительные стимулы для творческой деятельности. Однако нужно учитывать и обратную сторону обладания исключительными правами: большой объем этих прав и излишняя продолжительность срока действия влечет за собой ослабление стимулов к применению и распространению результатов инновационной деятельности.

Возможным решением возникающей проблемы может быть определение на государственном уровне оптимального срока действия патента.

Также значим и выбор средства и способа защиты ОИС, особенно в случае защиты информации. На первый взгляд кажется, что при существовании вероятности раскрытия важной информации в случае продажи лицензии более эффективно защитить такой ОИС с помощью коммерческой тайны, но при более детальном изучении становится очевидным, что коммерческая тайна создает препятствия для распространения информации, так как не предполагает продажу лицензий.

Преимуществом системы патентования является то, что в случае, когда изобретатель по каким-либо причинам не эксплуатирует свое изобретение, то он может продать лицензию на его использование. Но когда срок действия патента заканчивается, то другие фирмы получают доступ к данному изобретению и цены снижаются.

Важным отличием патента от коммерческой тайны является то, что победитель патентных гонок становится обладателем исключительного права на изобретение, когда при использовании коммерческой тайны все независимые друг от друга изобретатели имеют право свободно пользоваться своим изобретением [1].

Следует обратить внимание на тот факт, что среди экономистов отсутствует единое мнение касательно вопроса о необходимости защиты ОИС. Одни считают обязательным наличие института ИС. Как пример можно привести заключение Дж.С.Милля, который полагал, что патентная система «не оставляет места для произвола, потому что вознаграждение, дарованное патентом, зависит от полезности, приносимой изобретением, и чем более полезным оно в итоге окажется, тем выше будет и вознаграждение» [2].

В то же время многие экономисты весьма скептически относятся к обязательной защите ОИС. Они считают, что нет необходимости в патентах и авторских правах и связывают это с тем, что инновационная деятельность в большинстве своем осуществляется независимо от финансового вознаграждения. Помимо этого, они также придерживаются мнения, что существуют и другие инструменты, кроме правовой системы, способные дать возможность создателю идеи воспользоваться некими выгодами от приложенных усилий прежде, чем другие фирмы скопируют его изобретение. Так, например, Р.Левин отнес к числу этих инструментов кривые обучения, период освоения нового изделия, сервисное и продажное обслуживание [3]. Мнение Л.Девиса заключалось в том, что инновационная деятельность не зависит от наличия института ИС и правовой защиты результатов такой деятельности, а связана лишь с собственной выгодой, в том числе и возможностью быстро занять главенствующее положение на рынке, утверждением собственной технологии как стандарта и поднятием издержек переключенияей.

Вопрос о необходимости наличия правовой защиты ОИС остается открытым. Ф.Махлуп, исследовавший эту тему в США в 1958 г. по заказу Сената, сделал очень аккуратные выводы: система патентования США скорее полезна, чем вредна, однако доказать это с цифрами в руках невозможно [4].

В то же время в истории есть яркие примеры, когда отказ от оформления патента на изобретение становился серьезным препятствием для промышленного освоения данного изобретения. Примером может являться отказ А.Флеминга от патентования пенициллина, что привело к задержке его распространения, так как фармацевтические компании не стали вкладывать в него деньги [5].

Две основные причины необходимости защиты прав на объекты интеллектуальной собственности:

- необходима защита ОИС от деятельности нелегального сектора, так как мировая экономика в целом и национальные в частности каждый год несут значительный ущерб от нарушения исключительных прав на ОИС;

- рост специализации и разделения труда влекут за собой необходимость развития структур институтов, позволяющих людям предпринимать некие действия, которые построены на сложных взаимоотношениях с другими лицами, - сложных и с точки зрения знаний конкретных индивидов, и с точки зрения протяженности во времени. Институциональные структуры снижают некую неопределенность, вызванную такими ситуациями. Надежность институтов имеет принципиально важное значение, т.к. она означает уверенность человека в результатах, становящихся все более удаленными от круга индивидуальных интересов, несмотря на расширение сетей взаимозависимости.

Требования различных институтов, которые должны быть выполнены для реализации роста производительности, подразумевают под собой наличие эффективных рынков товаров и факторов производства, а также наличие надежного средства обмена. Это

может быть достигнуто только в результате существования третьего участника обмена, т.е. государства, а также возникновения определенных норм поведения, которые налагали бы этические ограничения в поведении сторон, что делало бы обмен возможным в случаях, когда высокие издержки измерения создают некоторые возможности обмана или двойной игры, даже при существовании мер, предпринимаемых третьей стороной, по охране законности.

Список использованной литературы

1 Friedman D., Landes W.s Posner R, Some Economics of Trade Secret Law If Journal of Economic Perspectives. - 1991. - №5. - P. 61-72.

2 Shavell, Steven and Van Ypersele, Tanguy. Rewards Versus Intellectual Property Rights. - Journal of Law & Economics. - Vol. 44. - No. 2. - October 2001.

3 Levin R.C., Klevorick A.K., Nelson R.R., Winter S.G. Appropriating the Returns from Industrial Research and Development. – URL: https://www.brookings.edu/wp-content/uploads/1987/12/1987c_bpea_levin_klevorick_nelson_winter_gilbert_griliches.pdf (дата обращения: 15.02.2020).

4 Machlup F. The production and distribution of knowledge in the United States - Princeton, N J.: Princeton University Press, 1962.

5 Макаров, В., Козырев А., Микерин Г. Интеллектуальная собственность: правовые и экономические вопросы формирования / В. Макаров, А. Козырев, А. Микерин // Российский экономический журнал. – 2003. – № 5. – С. 15.

К. В. КОРОВКИН

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

Науч. рук **А. М. Баранов,**

канд. экон. наук, доц.

РАСКРУТКА И МОНЕТИЗАЦИЯ БИЗНЕС-ПРОЕКТА В ИНТЕРНЕТЕ

С каждым годом техника вытесняет и затрагивает всё больше и больше сфер жизни и деятельности общества. С развитием компьютерной техники увеличилась продуктивность промышленных вычислений. С развитием интернета появились новые ниши бизнеса, такие как интернет-магазины, онлайн-кинотеатры, поисковики, социальные сети и многое другое. Владельцев данного вида бизнеса в первую очередь интересуют две вещи: раскрутка портала и монетизация.

Существуют различные способы по поиску и привлечению целевой аудитории. Одним из самых распространённых является контекстная реклама.

Контекстная реклама – разновидность интернет рекламы, содержание которой зависит от информации, которую пользователь чаще всего ищет. Например: при поиске автомобилей через некоторое время будут появляться баннеры со всевозможными предложениями приобрести автомобиль у различных организаций.

Для следующего приёма нужно ввести термин индексации. Индексация - это обход механизмами поисковых систем сайта, и внесения его в базу. Поисковые роботы заносят в базу информацию о сайте и всех его страницах, которые доступны для поиска.

Кроме рекламы, для лёгкости нахождения и правильности отображения, а также высокой индексации интернет-проекта требуется правильно определить теги для поиска и региональность портала. Существуют три вида тегов: низкочастотные – НЧ (до ста показов в месяц), среднечастотные – СЧ (до тысячи показов в месяц), высокочастотные – ВЧ (от тысячи показов в месяц). Пример каждого вида запросов: высокочастотный – ноутбук, среднечастотный – купить игровой ноутбук в Гомеле, низкочастотный – купить ноутбук в Лучшем магазине (название конкретного магазина). На сегодня существует огромное количество сервисов, помогающих подобрать все разновидности тегов с различными словесными комбинациями, а так же сервисов, отслеживающих посещаемость, среднее время проведения, количество кликов пользователей, их региональ-

ность и огромное множество других параметров, нужных для анализа и построения программы увеличения популярности интернет ресурса.

Стоимость рекламы в социальных сетях совершенно разная. Всё зависит от популярности и целевой аудитории сети. Например, рекламировать что-нибудь для молодежи в одноклассниках не имеет смысла, так как данная социальная сеть пользуется гораздо большей популярностью среди старшего поколения.

Монетизировать интернет проект можно различными способами. Один из самых очевидных – реклама. Блоки с контекстной, всплывающей и рекламными видео. Стоимость рекламы на портале напрямую зависит от следующих параметров: посещаемость, среднее время проведения, количество кликов пользователей, их региональность, процент пользователей совершивших покупку, либо просмотревших видео (зависит от типа интернет проекта).

Монетизация личных страниц в социальных сетях – одна из основных задач блогеров. Большой популярностью пользуются встроенные рекламные интеграции, суть которых в том, что владелец страницы рекомендует, либо же говорит, что сам использует некий продукт, товар. Второй вид монетизации появился не так давно и имеет название «Giveaway». Не смотря на непростое название, его суть очень похожа на лотерею. Блогер находит спонсоров, которым нужна аудитория (либо спонсоры его находят). Далее он объявляет о розыгрыше чего-либо (авто, одежда, техника и т.д.) среди тех, кто подпишется на спонсоров данного мероприятия.

Таким образом для существования и работы интернет-проекта нужно проделать огромную работу по развитию и раскрутке портала, который в свою очередь будет продавать ту же рекламу, которая нужна была когда-то этому же проекту.

Список использованной литературы

1 Виды поисковых запросов [Электронный ресурс]. – 2020. – Режим доступа: <https://seo.ru/blog/chastotnost-poiskovyh-zaprosov/>. – Дата доступа: 09.02.2020.

2 Что такое контекстная реклама, виды контекстной рекламы [Электронный ресурс]. – 2020. – Режим доступа: https://www.webcom-academy.by/help/articles/chto_takoe_kontekstnaya_reklama.html. – Дата доступа: 09.02.2020.

А. И. КОРШИКОВ

(г. Гомель, Гомельский филиал

университета гражданской защиты МЧС Республики Беларусь)

Науч. рук. **Б. В. Сорвиров,**

д-р экон. наук, проф.

ОБ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ МЕР ПО ОБЕСПЕЧЕНИЮ ПОЖАРНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В СТРАНЕ

В настоящее время нет единой классификации ущерба от пожаров. В специальной литературе чаще всего выделяют экономические, социальные и экологические потери от пожаров. Если обратиться к экономическим потерям, то они включают четыре укрупненных блока: потери стоимости части национального богатства; потери в результате отвлечения ресурсов на компенсацию последствий пожаров; потери из-за неиспользования возможностей; потери социально-экономические.

Социальные потери прежде всего связаны с гибелью людей на пожарах. Конечно, осуществлять оценку человеческой жизни неэтично, однако выразить стоимость человеческой жизни в денежном эквиваленте оказалось возможным. Так, этот показатель включает затраты общества на подготовку человека (воспитание, обучение, лечение и т.д.) и потери от несостоявшейся отдачи. Необходимо также добавить, что трагедии, которые приводят к гибели людей, вносят в жизнь общества дополнительные

осложнения, связанные с разрушением семьи, увеличением безнадзорности детей, стрессами и болезнями.

Большинство видов социальных потерь не поддается экономической оценке. Вместе с тем, некоторая часть социального ущерба может быть оценена экономическими показателями. Так можно определить прямые расходы в области здравоохранения и социального обеспечения.

Несколько слов об экологических потерях от пожаров. На Земле ежегодно происходят миллионы пожаров, в дымовых газах которых содержатся токсичные продукты горения и разложения различных материалов и веществ. Пожары негативно влияют не только на атмосферу, водную среду, леса, растительность, но и на почву. Лесные пожары уничтожают животный и растительный мир, изменяют пейзажи, вызывают эрозии почвы, изменяют режимы рек.

Рассмотрим «результаты» пожаров на примере некоторых странах. Негативные последствия от пожаров проявляются в различных сферах жизнедеятельности человека, общества и государства в целом. Для выявления серьезности пожарной опасности для национальных экономик различных стран (США, Россия, Беларусь), проанализируем данные их пожарной статистики (таблица 1) [1–3].

Анализ показателей пожарной опасности в США, России и Беларуси последних лет подтверждает существующую общемировую тенденцию: количество пожаров уменьшается, а имущественный ущерб от них продолжает неуклонно расти.

Как же можно оценить «стоимость» пожаров? В настоящее время нет единого подхода в оценке «стоимости» пожара. Всемирный Центр Пожарной Статистики (WFSC) разработал удобную схему экономико-статистической оценки «стоимости» пожаров, учитывающую как общественные потери от пожаров (прямой и косвенный ущерб), так и затраты на борьбу с ними (стоимость содержания пожарной охраны, компаний страхования от пожаров и систем противопожарной защиты зданий и сооружений). Все эти величины для удобства сравнения выражают в долях валового внутреннего продукта (ВВП) каждой страны.

В Республике Беларусь «стоимость» пожаров не оценивается, рассчитываются только количественные потери от огня. Данное обстоятельство затрудняет реально оценить эффективность проводимых мероприятий по обеспечению пожарной безопасности в стране [4, с. 261].

Таблица 1 – Пожарная статистика США, России, Республики Беларусь

Параметры	Годы					
	2005	2006	2007	2008	2009	
США						
Количество пожаров	1602000	1642500	1557500	1451500	1348500	
Число погибших граждан	3675	3245	3430	3320	3010	
Граждане, получившие травмы	17925	16400	17675	16705	17050	
Имущественный ущерб, млрд. долл.	10,672	11,307	14, 639	15,478	12,531	
Российская Федерация	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Количество пожаров	218 570	211163	200386	187 490	179 098	168528
Число погибших граждан	17 065	15924	15165	13 933	12 983	12028
Граждане, получившие травмы	13 379	13646	12800	13 207	13 067	12457
Имущественный ущерб, млрд. руб.	7,9	8,551	12,045	10,929	инф. отсутст.	17,12
Республика Беларусь	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Количество пожаров, ед.	11031	9498	8654	9372	8884	8238
Число погибших граждан	1149	1084	1064	1034	1114	1098
Граждане, получившие травмы	информация отсутствует			438	485	478
Имущественный ущерб, млрд. руб.	информация отсутствует			43,66	44,51	67,9

Проблема оценки ущерба от пожаров тесно связана с проблемой оценки экономической эффективности систем пожарной безопасности. В этой связи следует отметить, что существующие методы носят, по сути, рекомендательный характер об экономической целесообразности использования той или иной системы обеспечения пожарной безопасности [4, с. 262–263]. Оценка инновационности самих систем пожарной безопасности – отдельная тема дискуссии и исследований.

Список использованной литературы

1 Статистика // Министерство Российской Федерации по делам гражданской обороны, чрезвычайным ситуациям и ликвидации последствий стихийных бедствий . – URL: <http://www.mchs.gov.ru/stats/> (дата обращения: 08.03.2013).

2 Статистика // Министерство по чрезвычайным ситуациям Республики Беларусь . – URL: <http://rescue01.gov.by/gus/main/statistics/> (дата обращения: 08.03.2013).

3 Fire loss in the United States during 2005-2009 / M. J. Karter, Jr – Quincy, MA. NFPA, 2009. – 10 p.

4 Пахомова, И.А. Проблема оценки стоимости пожаров для современного общества / И.А. Пахомова // Экономика и менеджмент XXI века: современные методы, формы, технологии: материалы Междунар. науч. конф., Гродно, 15–16 апр. 2011 г.: в 2 ч. / Гродн. гос. ун-т; редкол.: Н.В. Морковская (отв. ред.) [и др.]. – Гродно, 2011. – С. 259–263.

М. В. КУКСА

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

Науч. рук. **Н. Ю. Дмитриева,**

канд. экон. наук, доц.

БЕДНОСТЬ КАК ГЛОБАЛЬНАЯ СОЦИАЛЬНАЯ ПРОБЛЕМА И ПУТИ ЕЁ ЭЛИМИНИРОВАНИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Ввиду масштабов как социальной, так и экономической бедности практически во всех государствах мира возможности устойчивого экономического роста сильно ограничены. Каждое государство рано или поздно сталкивается с этими сложностями и ищет пути её решения. Республика Беларусь не исключение. Всегда есть категории населения, которые не по собственной воле имеют низкие доходы и обречены на бедность. Из-за этого они лишены качественного уровня жизни, образования, здравоохранения.

Бедность характерна для мировой цивилизации на протяжении всех этапов ее развития, однако именно в последнее время данное явление проявляется более остро, поскольку дифференциация доходов и уровня жизни между бедными и богатыми все более углубляется.

Бедность - одна из главных глобальных проблем всех стран, которая продолжает оставаться нерешенной, несмотря на положительную макроэкономическую динамику в последние десятилетия. Выделяют множество причин бедности: экономические, связанные с сокращением рабочих мест, дифференциацией и дискриминацией в оплате труда, снижением конкурентоспособности отдельных производств; социально-медицинские, связанные с утратой способности к труду; демографические – многодетность в семьях, отсутствие кормильца; образовательные – отсутствие образования или несоответствие профессиональным стандартам; политические – военные действия, государственные перевороты и обострившиеся в настоящее время миграционные процессы; несбалансированное развитие регионов; даже религиозные и специфические национальные предпочтения.

Бедность является одним из главных препятствий на пути расширения благосостояния человека, обостряют криминогенную обстановку. От нищеты и недоедания

в настоящее время страдают около миллиарда человек из разных стран, в том числе и развитых. Так в США бедность с каждым годом становится всё более обыденным явлением, и экономический потенциал этой страны, различные социальные программы используются для борьбы с нищетой не в полной мере. На фоне 10% очень богатых от общего числа населения, в стране насчитывалось 47 миллионов бедных граждан, что приводит к обострению социальных противоречий.

Значительные темпы экономического роста в КНР не разрешают углубления разрыва между богатым и бедным населением. КНР занимает второе место в мире по количеству миллиардеров, но в то же время более 110 млн. чел. (8 %) относятся к бедному населению, около 13% живут за чертой бедности [1]. Основной причинной такого неравенства является неравномерное развитие регионов. Хотя абсолютная бедность, при которой у людей не остается средств на поддержание нормальной жизнедеятельности, фактически исчезла.

В России, располагающей значительными природными и финансовыми ресурсами, граждане, доходы которых ниже величины прожиточного минимума, составляет более 20 000 000 человек, или 15% населения. Бедной семьей считается такая, доход которой на каждого члена составляет менее 15 000 рублей в месяц [2].

Статистическое измерение бедности в Республике Беларусь согласуется с общепринятыми международными подходами и основывается на основных концепциях определения бедности: абсолютной, относительной, субъективной.

Для оценки бедности используется множество показателей, среди которых: черта бедности, уровень бедности, глубина бедности, острота бедности, профиль бедности. Одним из показателей уровня бедности является черта (граница) бедности. В Беларуси в качестве границы бедности выступает бюджет прожиточного минимума, который с 1 ноября 2019 года составил 231 рубль 81 копейка, что на 3,1% выше по сравнению с нормативом, действовавшим с 1 мая по 31 июля 2019 г. По сравнению со спадом, происходившим в экономике республики в 2015-2016 гг. абсолютная бедность в 2019 снизилась с 29,3% до 23,9%, произошло, глубина разрыва между доходами бедных и чертой бедности, отражающая масштабы абсолютной бедности также снизилась с 7,1% до 5,5%. Уровень бедности составляет 29%, а 3,6% семей находятся за чертой бедности. Самый высокий показатель уровня малообеспеченности в Брестской (5,1%) и Гомельской областях (5,0%), а самый низкий – в Гродненской (2,6%) и Минске (0,9%).

Сегодня бедность в Беларуси имеет глубокие общеэкономические последствия и, не смотря на систематическое совершенствование в этом направлении государственной социальной политики остается одной из наиболее острых проблем.

Чтобы минимизировать бедность в Республике Беларусь в современных условиях, следует:

- интенсификация факторов экономического роста, которые могут способствовать созданию дополнительных рабочих мест и, соответственно росту доходов населения;
- эффективная реализация программ занятости и стимулирование предпринимательского сектора в создании дополнительных рабочих мест;
- максимальная реализация принципа социальной справедливости, позволяющего более равномерно распределить доходы;
- оптимизировать государственные расходы на социальные нужды в пользу тех категорий населения, которые являются наименее обеспеченными;
- осуществлять поиск финансовых источников для обеспечения доступности и бесплатности при получении минимальных социальных услуг, привлекая средства отечественного бизнеса;
- укрепить и расширить роль социальных гарантий и прав, в частности, гарантии формирования, поддержания и развития способности к трудовой деятельности;
- оптимизировать величину минимальных социальных стандартов потребления соответственно динамике устойчивого развития экономики;

- расширение вспомоществований нуждающимся категориям населения не только в денежной, но и в натуральной форме;
- повышение роли социального обслуживания, оказывающего экономические, медицинские, психологические, бытовые условия гражданам, оказавшимся на пороге бедности;
- разработка различных социальных программ для повышения уровня жизни, включая разработку механизмов для их корректной реализации;

Искоренение бедности – проблема, решаемая относительно, можно ее минимизировать, но полностью устранить нельзя. Соответствующие усилия предпринимает каждая цивилизованная страна и международные организации. Определяющая роль в ее решении принадлежит государству. На современном этапе, необходим поиск новых источников, моделей и инструментов с тем, чтобы снизить остроту этой проблемы.

Список использованной литературы

- 1 Плесский Н.С. Бедность в современном Китае: основные черты и региональные различия /Н.С. Плесский // *Фундаментальные исследования*. – 2015. – № 2–20. – С. 44-47.
- 2 Бобков В. Российская бедность: измерение и пути преодоления / В. Бобков // *Общество и экономика*. – №3. – 2005. – С.71-78.

Н. П. ЛЕВАНИДОВА

(г. Сочи, Сочинский государственный университет)
 Науч. рук. **Е. В. Гордеева**,
 канд. экон. наук, доц.

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ТУРИЗМА В РОССИИ

Согласно мнению экспертов в исследовании *The Travel & Tourism Competitiveness Report 2019* значение индустрии туризма для экономик стран увеличивается ежегодно. Туризм может иметь позитивное экономическое воздействие на ПБ, на занятость, валовой доход и производство, но также может оказывать отрицательное воздействие, например, в отношении окружающей среды.

Изучение конкурентоспособности стран в сфере туризма и построенный на данном исследовании *Travel & Tourism Competitiveness Index 2019* (ТТСИ) включают 140 стран, которые в общей сумме обеспечивают 98 % мирового туризма (как по вкладу в валовый внутренний продукт, так и по числу прибытий).

ТТСИ помогает каждой стране определять сильные и слабые стороны в развитии индустрии туризма. Он показывает возможности развития туристической отрасли и предоставляет информацию для формирования стратегий против возможных угроз для индустрии в будущем. Кроме того, основное внимание в данном исследовании уделяется ценовой конкурентоспособности страны или пункта назначения. Ценовая конкурентоспособность оценивается исходя из данных о налогах, сборах и пошлинах, включенных в цену билета, об аэропортовых сборах, ППС, уровнях цен на топливо и индексе цен на отели [2].

Согласно проведенным исследованиям глобальными трендами туристической индустрии в 2018-2019 г. являются следующие:

- 1) путешествия в своем большинстве стали менее дорогостоящими, а также более безопасными – индикатор ценовой конкурентоспособности отражает максимальное процентное увеличение по сравнению с данными прошлого отчета;
- 2) большая часть стран признала туризм важным сектором экономики – туризму стало уделяться больше внимания в государственной политике стран;

3) «overtourism» — устойчивая тенденция, сформированная в последние годы, которая заключается в отрицательном влиянии туризма на местных жителей и непосредственно на самих туристов. Признание важности сектора туризма руководством некоторых стран усилило давление на окружающую среду и инфраструктуру, что может привести в ближайшей перспективе к риску устойчивого развития и серьезным экологическим проблемам.

В мировом рейтинге Россия занимает 39-е место (страна поднялась на 4 пункта по сравнению данными отчета от 2017 г.). По критерию «Природные и культурные ценности» страна получила наивысший балл – Россия заняла 20-ю позицию в мире. По критерию «Политика в области туризма и благоприятность условий для путешествий» страна заняла 105-е место из 140 возможных. Столь низкий уровень объясняется незначительным значением показателя международной открытости: страна заняла 123-е место (рисунок 1) [1].

Министерство экономического развития РФ считает исследование, выпускаемое каждые два года экспертами ВЭФ, одним из ключевых для оценки позиции России на мировой арене в туристской отрасли. Именно поэтому индикаторы аналогичные критериям вышеуказанного исследования были заложены в программу Стратегия развития туризма 2035.



Рисунок 1 – Параметры Travel & Tourism Competitiveness Index 2019 и позиции России

Анализ данных Росстата по въездному и выездному туризму России позволил выявить разнонаправленные тенденции развития туристической индустрии. Так, за 2019 г. количество въездных поездок в Россию снизилось на 0,9 % по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года. Напротив, показатель выездного туризма вырос: за первые 9 месяцев 2019 г. на 7 % по сравнению с аналогичным периодом 2018 г.

С точки зрения международного и внутреннего туризма самыми посещаемыми городами в России являются: Москва, Санкт-Петербург, Новосибирск, Сочи и Краснодарский край, Казань, Екатеринбург, Владивосток, Калининград. Среди направлений выездного туризма у россиян пользуются популярностью: Турция, Финляндия, Китай, Италия, Германия, Абхазия, Украина, Эстония, Грузия [1].

Несмотря на то, что количество туристических фирм, согласно данным Росстата, выросло больше, чем на 30 %, общее количество проданных туристических путевок не изменилось. Это может означать, что часть населения страны стала путешествовать самостоятельно или количество выездов связано не столько с отдыхом, сколько с деловым и медицинским туризмом.

Таким образом, современные тенденции развития туризма в России во многом зависят от усиления государственного регулирования туристской сферы на общенациональном уровне, которое должно сочетаться с современной стратегией продвижения региональных турпродуктов. Для успешного развития туристической сферы в России необходимо развитие материально-технической базы, то есть средств производства туристских услуг и необходимой для них производственной инфраструктуры, а также, специально подготовленные профессиональные кадры и прогрессивные технологии, которые обеспечивают высокое качество обслуживания туристов, соответствующее мировым стандартам.

Список использованной литературы

1 Федеральное агентство по туризму, министерство культуры РФ [Электронный ресурс]. – 2019. – Режим доступа: <https://www.russiatourism.ru>. – Дата доступа: 15.03.2019.

2 Леванидова Н.П., Войнова Я.А. К вопросу о важности оценки ценовой конкурентоспособности туристической индустрии страны // Устойчивое социально-экономическое развитие региона: материалы 12-й Всерос. молодеж. науч.-практ. конф., СГУ, 22–23 марта 2019 г. / под науч. ред. к.э.н., доц. Е.В. Видищевой. – Сочи: РИЦ ФГБОУ ВО «СГУ», 2019. – С. 54-58.

А. А. ЛЕДНИЦКАЯ

(г. Минск, Белорусский государственный экономический университет)

Науч. рук. **Т. Л. Майборода,**

канд. экон. наук, доц.

ВОЗОБНОВЛЯЕМЫЕ ИСТОЧНИКИ ЭНЕРГИИ: РАЗВИТИЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Возобновляемая энергия либо регенеративная, то есть «зеленая энергия», – это энергия, которая собирается из возобновляемых ресурсов, которые естественным образом пополняются в человеческом масштабе, такие как солнечный свет, ветер, дождь, приливы, волны и геотермальное тепло. Возобновляемая энергия часто обеспечивает энергию в четырех важных областях: производство электроэнергии, воздушное и водяное отопление / охлаждение, транспорт и сельские (автономные) энергетические услуги.

В поисках замены для невозможных и к тому же непредсказуемо дорожающих природных ресурсов (угля, нефти и газа) человечество давно обратило внимание на альтернативные или возобновляемые источники энергии (ВИЭ). Возобновляемая энергия обычно возглавляет список изменений, которые мир может осуществить, чтобы предотвратить наихудшие последствия глобального потепления. Солнечная энергия и ветер не выделяют углекислый газ и другие парниковые газы, которые способствуют повышению окружающей температуры. Растущий сектор создает рабочие места, делает электрические сети более устойчивыми, расширяет доступ к энергии в развивающихся странах и помогает снизить плату за электроэнергию. Все эти факторы способствуют возрождению возобновляемой энергии в последние годы, когда ветер и солнечная энергия установили новые рекорды для производства электроэнергии.

Таким образом, ВИЭ используют все более активно в различных государствах, т.к. они считаются оптимальными с точки зрения экологической безопасности, энергетической и, как следствие экономической безопасности государства. Энергетическая безопасность зависит от энергетической независимости, которая определяется многими факторами. Ключевым является уровень обеспеченности страны собственными топливно-энергоресурсами (ТЭР). В 2018 году данный показатель для Республики Беларусь составлял 15,5 %, остальные 84,5 % поставляются, главным образом,

из России. Такое соотношение обусловлено недостаточностью запасов собственных энергоресурсов (таблица).

Ежегодно в Республике Беларусь производится и добывается около 6 млн. тонн условного топлива (в угольном эквиваленте). Как видно из таблицы среди добываемых, заготавливаемых и производимых топливно-энергетических ресурсов на территории Республики Беларусь преобладают нефть и торф топливный. Из показателей таблицы видно, что валовое потребление топливно-энергетических ресурсов в республике за анализируемый период растет, темп изменения 2018 к 2016 году составил 7,3 %. В структуре общего потребления энергетических ресурсов ВЭР составляют около 40 %, что практически сравнимо с нефтью. Валовое потребление топливно-энергетических ресурсов в республике за анализируемый период растет, темп изменения 2018 к 2016 году составил 7,3 %, удельное валовое потребление, приходящееся на одного жителя – около 4 т.у.т /чел. Основной прирост был обеспечен увеличением заготовки древесного топлива и торфа. Наиболее используемым видом возобновляемых источников энергии в республике по-прежнему остается древесное топливо.

Таблица – Анализ показателей сводного энергетического баланса Республики Беларусь [1]

Показатели	2016		2017		2018		2017/ 2016, %	2018/ 2017, %
	тыс. т.у.т	%	тыс. т.у.т	%	тыс. т.у.т	%		
Производство (добыча), всего, в т. ч.:	5270	100	5665	100	5964	100	107,50	105,28
Торф топливный	495	9,4	654	11,5	789	13,2	132,12	120,64
Нефть	2352	44,6	2360	41,7	2388	40,0	100,34	101,19
Газ природный	355	6,7	338	6,0	348	5,8	95,21	102,96
Возобновляемые энергетические ресурсы	2023	38,4	2271	40,0	2394	40,1	112,26	105,42
Невозобновляемые отходы	45	0,9	42	0,8	45	0,9	93,33	107,14
Импорт	51036	×	51750	×	52909	×	101,40	102,24
Экспорт	21396	×	20456	×	19765	×	95,61	96,62
Сальдо (импорт – экспорт)	- 29640	×	-31294	×	-33144	×	105,58	105,91
Валовое потребление ТЭР	35805	×	36851	×	38406	×	102,9	104,2
Валовое потребление ТЭР, т.у.т./чел.	3,77	×	3,88	×	4,06	×	102,9	104,6
Динамика энергоёмкости ВВП, в % к 2010 г.	88,4	×	88,7	×	89,8	×	100,3	101,2

В сравнении с развитыми странами мира наметилось серьезное отставание в области использования энергии ветра, производства биогаза, солнечной энергии. Годовой приход солнечной радиации на единицу площади в Беларуси сопоставим с таким показателем для Германии, Польши и других стран Европы, где этот вид энергетики за последние годы развивается значительными темпами.

В Республике Беларусь доля возобновляемых источников энергии в валовом потреблении составила в 2018 году 6,2 % и возросла по сравнению с 2010 годом на 0,8 п.п. Зарубежный опыт показывает, что данный показатель в республике значительно ниже. Так, на сегодняшний день выделяют 12 стран, которые достигли или превысили свои обязательные целевые показатели на 2020 год в области развития потенциала ВИЭ, а именно: Дания (36,1 % против 30 %), Эстония (30 % против 25 %), Греция (18 % против 18 %), Хорватия (28 % против 20 %), Италия (17,8 % против 17 %), Латвия (40,3 % против 40 %), Литва (24,4 % против 23 %), Финляндия (41,2 % против 38 %) и Швеция (54,6 % против 49 %). По приведенным данным Международного энергетического агентства [2], доля возобновляемых источников энергии в валовом конечном

потреблении энергии в Европейском союзе (ЕС) выросла с 17,5 % в 2017 году до 18 % в 2018 году. Прогнозный показатель возобновляемых источников энергии к 2020 году составляет 20 %, а к 2030 году – по меньшей мере 32 %.

Отставание республики от лидеров в области использования ВИЭ объясняется отсутствием практического опыта по отдельным направлениям, недостаточностью собственных инвестиционных ресурсов, сложность привлечения иностранных инвестиций. В соответствии с этим в стране в структуре используемых возобновляемых источников энергии доминирует древесное топливо. В государстве разработана концепция Национальной стратегии устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2035 года, в соответствии с которой развитие и использование возобновляемых источников энергии относится к приоритетным направлениям.

Несмотря на имеющиеся проблемы, тенденция к увеличению использования местных топливно-энергетических ресурсов и возобновляемых источников энергии носит в стране положительный устойчивый характер и опирается как на белорусское, так и на иностранное финансирование.

Список использованной литературы

1 Энергетический баланс Республики Беларусь: стат. сборник / Национальный статистический комитет: Минск, 2019. – 152 с.

2 Международное энергетическое агентство: официальный сайт [Электронный ресурс]. – 2020. – Режим доступа: <https://www.iea.org/topics/system-integration-of-renewables>. – Дата доступа: 03.02.2020.

Е. С. ЛЯШЕНКО

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

Науч. рук. **А. М. Баранов,**

канд. экон. наук, доц.

ЦИФРОВЫЕ ПЛАТФОРМЫ КАК ИНФРАСТРУКТУРНЫЙ ЭЛЕМЕНТ НОВОЙ ЭКОНОМИКИ

По мере того, как значительное количество людей все больше и чаще используют новые приложения и устройства увеличивается количество информационных услуг Интернета вещей, данные становятся важным ресурсом развития экономики. Возможности стран в плане доступа к цифровым ресурсам, их сбора и увеличения их качества все более определяют эффективность применения современных ИТ в поддержку достижения цели устойчивого развития национальной экономики.

Общепризнанно, что информатизация породила новую волну инноваций, которая будет иметь значительные последствия для людей, изменяя отношения между гражданами, государством и бизнесом, а также приведет к преобразованию структуры общества и экономики в целом. Темпы экономического подъема, производительность труда и развитие антропогенного потенциала станут в большей степени определяться уровнем интеграции в мировую информационную экономику. Цифровизация и передовые технологии не только создают новые возможности ведения бизнеса, но и дают ряд задач и рисков [1].

Движущей силой растущей цифровой экономики являются цифровые данные и цифровые платформы.

За последнее десятилетие в мире появилось большое количество цифровых платформ, использующих бизнес модели, которые базируются на информации, трансформирующей существующие отрасли экономики. О значимости подобных платформ говорит то, что семь из восьми крупных компаний мира по показателю рыночной капитализации используют платформенные бизнес модели.

Цифровые платформы выступают в качестве механизмов, позволяющих разным сторонам вести взаимодействие в онлайн-режиме. Важно показать разницу между операционными платформами и инновационными платформами. Операционные платформы предполагают многосторонние рынки с инфраструктурой, работающей в онлайн-режиме и обеспечивающей выполнение операций между разными сторонами. Они стали фундаментом бизнес модели для крупных ИТ-компаний (“Амазон”, “Алибаба”, “Фейсбук” и “иБэй”), а также для корпораций в секторах, где широко применяются цифровые технологии (таких, как “Убер”, “Диди чусин” или “Эйрбнб”). Инновационные платформы предполагают среду, в которой разработчики кода и его наполнения создают приложения и ПО, к примеру, в форме операционных систем (таких, как “Андроид” или же “Линукс”) или технологических стандартов (например, формат MPEG для видео файлов) [2].

Ключевым элементом, содействующим развитию информационной экономики в мировой среде, являются инновации. При этом специалисты отмечают, что самые успешные инновации за последние несколько лет были не технологическими, а инновациями в области бизнес моделей. Примером может служить компания Убер - революцию произвела не сама платформа, а уникальная бизнес модель. Впоследствии появилось новое выражение – “уберизация экономики”: что относится не только к платформе, а о глубоких уровнях модификации экономики и общества, которые касаются того, как ведут взаимодействие спрос и предложение. Также термин “уберизация” нередко используют как синоним цифровой опасности для любой традиционной отрасли.

Платформы называют будущим рыночной экономики, эталоном предпринимательского бизнеса, предвестником новых форм обмена в экономике. Изначально платформа была объектом, однако с развитием электронно цифровых технологий она стала все сильнее утверждаться в качестве самого “сочетаемость обеспечивающего” типа архитектуры. Осуществлялся как рост содержание понятия, так и его объем. Все большее число сложных и специальных объектов стали именовать платформами [3].

Мировое сообщество стремительно входит в эру цифровых платформ в экономике, в которой применяемые инструменты и механизмы на базе Интернета и онлайн платформ составляют фундамент экономической и социальной жизни [4].

Список использованной литературы

1 Конференция Организации Объединенных Наций по торговле и развитию [Электронный ресурс]. – 2020. – Режим доступа: https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/der2019_overview_ru.pdf. – Дата доступа: 02.02.2020.

2. Конференция Организации Объединенных Наций по торговле и развитию [Электронный ресурс]. – 2020. – Режим доступа: https://unctad.org/en/PressReleaseLibrary/PR19023_ru_DER.pdf. – Дата доступа: 05.09.2019.

3 Войцех Коседовски. Цифровые платформы в мировой экономике: современные тенденции и направления развития. – Польша: 2018.

4 Parker G.G., Alstyne Marshall W.V., Choudary S.P. ‘Platform Revolution: How Networked Markets Are Transforming the Economy and How to Make Them Work for You’, 2016 – 256 p.

А. М. МАРТИНОВСКАЯ

(г. Гомель, Белорусский государственный университет транспорта)

Науч. рук. **О. Н. Шестак**

РОЛЬ ТРАНСПОРТНЫХ ОПЕРАЦИЙ И УСЛУГ В РАЗВИТИИ ТРАНЗИТНОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

В условиях развивающихся торговых отношений государств-членов Евразийского экономического союза (далее – ЕАЭС), а также в контексте сопряжения ЕАЭС и китай-

ской инициативы Экономического пояса шелкового пути особенно актуальной становится проблема эффективности организации и оперативности проведения транспортных операций. Возникновение затруднений при их совершении влечет за собой дополнительные финансовые и временные затраты для субъектов хозяйствования, что впоследствии влияет на снижение транзитной привлекательности страны. На сегодняшний день Республика Беларусь, связывая транспортными путями такие регионы, как Западная Европа и Азия, занимает доминирующее положение в сфере транспортировки грузов различными видами транспорта в указанных направлениях. Соответственно, одним из основных причин развития транзитных возможностей нашей страны является её выгодное геополитическое положение. Кроме того, исследователями отмечается, что развитие транзитного потенциала приводит к увеличению прямых денежных поступлений в виде оплаты транспортных и сопутствующих услуг, которые получает транзитная страна. Также увеличиваются прямые инвестиции в транспортный сектор экономики, что влечет совершенствование транспортной инфраструктуры, внедрение самых современных технологий в указанную сферу, создание новых рабочих мест.

Говоря о транспортной сфере нельзя оставить без внимания тот факт, что в ней осуществляют свою деятельность более 11,5 тыс. организаций различных форм собственности, а также более 17 тыс. индивидуальных предпринимателей, где работают порядка 298,1 тыс. человек – 6,9 % общей численности занятых в экономике Республики Беларусь [1].

Транспортные услуги – одна из основных статей экспорта услуг Республики Беларусь. Их доля в общем объеме экспорта услуг составила более 40 %, что в стоимостном выражении составляет порядка 1385,6 млн. долларов США (64,5 % от общего объема). В свою очередь, объем импорта транспортно-экспедиторских услуг составил 761,3 млн. долларов США, что составляет 35,5 % от общего объема оказываемых транспортно-экспедиционных услуг.

Объем оказанных транспортно-экспедиционных услуг подразделяется в зависимости от вида используемого транспорта (рисунок 1).



Рисунок 1 – Объем оказанных транспортно-экспедиционных услуг, млн. долл. США [2]

Также стоит отметить, что в Республике Беларусь на постоянной основе осуществляется работа по внедрению и адаптации современных инструментов оказания транспортных, а также сопутствующих им услуг, основанных на информационных технологиях. Благодаря использованию таких инструментов транспортно-экспедиторские организации, а равно и государственные органы, взаимодействующие в рамках осуществления различного рода перевозок, уже добились существенных результатов в реализации своих повседневных задач.

Оказание транспортных услуг в электронной форме сокращает время, затрачиваемое на выполнение многих процессов, в том числе можно заметить влияние на повышение экономической эффективности деятельности, как транспортно-экспедиторских организаций, так и государственных органов путем высвобождения площадей, которые ранее использовались для хранения документов; повышения производительности труда; сокращения затрат на бумагу и печать документов, почтовые отправления, передачу, хранение и обработку информации. Использование информационных технологий при получении такого рода услуг, приводит к значительному сокращению количества представляемых документов на бумажных носителях, упрощению процесса обмена документами и сведениями между участниками внешнеэкономической деятельности (далее – ВЭД) и государственными органами (например, в рамках осуществления международных перевозок грузов ведется постоянное взаимодействие между таможенными органами и участниками ВЭД), устранению коррупционных издержек [3].

Информационные технологии, используемые на всех этапах транспортировки грузов в любом из направлений, позволяют ускорить продвижение товаров между странами, создавая условия для развития транзита, способствуя созданию благоприятных условий для внешнеэкономической деятельности, влияя на темпы роста экономического развития, активность в сфере бизнеса, уровень благосостояния населения.

Кроме того, проведенный анализ показывает, что наблюдаемый рост транзитных перевозок через территорию Республики Беларусь сопровождается устранением барьеров, препятствующих системному развитию как транзитных, так и внутриреспубликанских перевозок различными видами транспорта к которым относятся:

- инфраструктурные (транспортная и логистическая инфраструктура);
- погранично-таможенные (при осуществлении экспортных или импортных перевозок, а также транзитных);
- административно-правовые.

Необходимость устранения указанных барьеров связана в первую очередь с тем, что их существование оказывает существенное влияние на конечную стоимость внешнеторговой операции посредством возрастающих издержек, потери части прибыли грузоотправителя или же утраты экономической целесообразности использования конкретного маршрута доставки.

Список использованной литературы

1 Транспортный комплекс Беларуси: цифры и факты [Электронный ресурс]. – 2020. – Режим доступа: <http://www.baif.by/novosti/transportnyi-kompleks-belarusi-tsifry-i-fakty/>. – Дата доступа: 07.02.2020.

2 Итоги транспортно-экспедиционной и логистической деятельности в Республике Беларусь за 2018 год [Электронный ресурс]. – 2020. – Режим доступа: <http://www.baifby.com/page/70>. – Дата доступа: 07.02.2020.

3 Информационные технологии в таможенных услугах [Электронный ресурс]. – 2020. – Режим доступа: <http://www.brokert.ru/material/informacionnye-tehnologii-tamozhennye-uslugi>. – Дата доступа: 07.02.2020.

Е. В. МАТОВА

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

Науч. рук. **Н. С. Шалупаева,**

канд. экон. наук, доц.

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ В РАЗВИТИИ МЕЖДУНАРОДНЫХ ПРОЦЕССОВ ПРЯМОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ

В масштабе современной мировой экономики динамика прямых иностранных инвестиций (ПИИ) предопределяется общими экономическими условиями и стратегиче-

скими тенденциями, формируемыми на глобальном рыночном пространстве. В подобных условиях становится актуальным выявление наиболее значимых и устойчивых глобальных тенденций в динамике ПИИ, определяющих их проявление в экономических факторах, а также в инвестиционной политике стран-реципиентов и стран-доноров.

Следует отметить две условные группы тенденций в развитии международных процессов прямого инвестирования:

- тенденции, характеризующие динамику и структуру ПИИ;
- тенденции, характеризующие международное и национальное регулирование ПИИ.

Среди тенденций, характеризующих динамику и структуру потоков ПИИ в мире, следует выделить следующие:

1 Сокращение объемов глобальных ПИИ. После финансово-экономического кризиса 2008–2009 годов, глобальные потоки ПИИ достигли самого высокого уровня в размере 1,76 трлн. долл. США в 2015 году. Затем, потоки ПИИ стали терять динамику: в 2016 году сократились на 2 % до 1,75 трлн. долл. США., в 2017 году – на 23 % до 1,43 трлн. долл. США, а в 2018 году – на 26 % до 1,3 трлн. долл. США. Сокращение объемов глобальных ПИИ третий год, главным образом, было вызвано масштабной репатриацией капитала многонациональных предприятий США в первые два квартала 2018 года, после налоговых реформ, введенных в этой стране в конце 2017 года [1].

2 Резкое сокращение притока ПИИ в экономики развитых страны после значительного роста. После значительного роста в 2015–2016 годах (объем ПИИ составил 962 млрд. долл. США и 1 трлн. долл. США соответственно) [2], приток ПИИ в развитые экономики резко сократился на 42,1 % до 556,9 млрд. долл. США. Факторами резкого снижения притока ПИИ в экономики развитых стран были значительное сокращение потоков ПИИ в Великобританию и в Соединенные Штаты Америки, а также сокращение объемов трансграничных слияний и поглощений.

3 Рост роли развивающихся стран в международных потоках ПИИ как их притока, так и вывоза. В 2014 году приток ПИИ в развивающиеся страны достиг беспрецедентно высокого уровня 681 млрд. долл. США, в результате чего развивающиеся страны укрепили свои лидирующие позиции в качестве получателей ПИИ. В 2018 году поток ПИИ в развивающиеся страны вырос на 2 % по сравнению с предыдущим годом и составил 706 млрд. долл. США. В результате чего доля развивающихся стран в потоках мировых ПИИ достигла рекордного показателя – 54 %.

4 Геополитическая напряженность ослабила интерес инвесторов к странам с транзитивной экономикой. На протяжении пяти лет, начиная с 2014 года, наблюдается сокращение притока ПИИ в страны с транзитивной экономикой. В 2018 году приток ПИИ в эти страны также снизился до 34 млрд. долл. США (сократился на 28 % по сравнению с 2017 годом). Это снижение отражает неопределенность геополитической ситуации и вялую инвестиционную активность в секторе природных ресурсов [1].

Среди тенденций, характеризующих международное и национальное регулирование ПИИ, следует выделить следующие:

1 Инвестиционная политика становится более сложной, разнородной и неопределенной. Процессы, происходящие в современном мировом хозяйстве, ставят перед инвестиционной политикой новые вызовы и делают ее более многогранной и неоднородной. Подходы к ней становятся более разнообразными, отражая разные формы реагирования обществ и государств на последствия глобализации.

2 Все большей частью инвестиционной политики становятся соображения национальной безопасности, которые часто охватывают широкие национальные экономические интересы. Так, с каждым годом все больше увеличивается число стран, которые принимают или пересматривают законодательство в этой области, что, в свою очередь, имеет ряд последствий для инвестиционной политики.

3 Усиливаются регулирование международных слияний и поглощений. В последнее время существенно возросла доля ограничительных и регулирующих мер инвестиционной политики стран. В 2018 году доля ограничительных мер составила 34 % – самый высокий показатель, начиная с 2003 года [1].

4 Механизмы отбора иностранных инвестиций приобретают все большее значение. С 2011 года, была внесена, по крайней мере, 41 поправка в существующие режимы инвестиционной политики стран-реципиентов. Изменения включали добавление секторов или видов деятельности, подлежащих проверке, расширение понятия «иностранные инвестиции». Также новые правила увеличили обязательства по детализации информации об иностранных инвесторах, а также ввели новые административные штрафы за несоблюдение данных обязательств.

4 Финансовые рынки все шире поощряют прямые иностранные инвестиции в устойчивое развитие. Важным элементом инвестиционной политики становятся меры и инструменты рынка капитала, которые призваны поощрять инвестиции в устойчивый бизнес и способствовать достижению целей в области устойчивого развития.

5 Более чем 40 % иностранных филиалов во всем мире имеют несколько «паспортов». Фирмы и особенно филиалы многонациональных предприятий часто контролируются с помощью иерархических сетей собственности с участием множества структур в результате чего государственная принадлежность инвесторов и собственников филиалов иностранных компаний становится все более размытой [3].

6 Промышленная политика приобретает поистине повсеместный характер. Инвестиционная политика всегда была одним из ключевых инструментов промышленной политики. Новая промышленная революция в особенности обуславливает необходимость стратегического анализа инвестиционной политики в интересах промышленного развития.

Таким образом, в настоящее время условно можно выделить две группы тенденций в динамике ПИИ: тенденции, характеризующие динамику и структуру ПИИ; тенденции, характеризующие международное и национальное регулирование ПИИ. Все упомянутые тенденции определяют их проявление в экономических факторах и инвестиционной политике стран-реципиентов и стран-доноров.

Список использованной литературы

- 1 World Investment Report 2019: special economic zones/ UNCTAD 2019 [Electronic resource]. – 2019. – Mode of access: https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2019_en.pdf. – Date of access: 28.01.2020.
- 2 World Investment Report 2016: investor nationality / UNCTAD 2016 [Electronic resource]. – 2016. – Mode of access: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2018_en.pdf. – Date of access: 28.01.2020.
- 3 World Investment Report 2018: investment and new industrial policies/ UNCTAD 2018 [Electronic resource]. – 2018. – Mode of access: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2018_en.pdf. – Date of access: 29.01.2020.

Е. Р. МЕДВЕДЕВ

(г. Гомель, Белорусский торгово-экономический университет
потребительской кооперации)

Науч. рук. **Л. П. Зенькова,**

д-р экон. наук, проф.

СОВРЕМЕННАЯ ОЦЕНКА ТЕОРИИ МОНЕТАРИСТОВ В УСЛОВИЯХ БЕЛОРУССКОЙ ЭКОНОМИКИ

Успехи экономики, темпы ее роста традиционно определяют с помощью валового внутреннего продукта (ВВП). Однако ВВП, в свою очередь, определяется количеством

денег и скоростью, с которой они проходят через всех субъектов экономики. Так, по крайней мере, утверждают представители Сент-Луисской и Чикагской школ современного монетаризма. Минувший мировой финансовый кризис 2007–2011 гг. нанес ощутимый удар по школе монетаристов, доказав неоднозначность зависимости «денежная масса»–«объем ВВП».

С целью подтверждения справедливости теории монетаристов, а значит, и их «рецептов» по оздоровлению белорусской экономики, проанализируем график сравнительной динамики основных денежных агрегатов и реального ВВП (рисунок 1). Отмечается, что в периоды замедления темпов роста и даже сокращения товарной массы (2011–2012 гг., 2014–2016 гг.) денежные агрегаты продолжали расти.

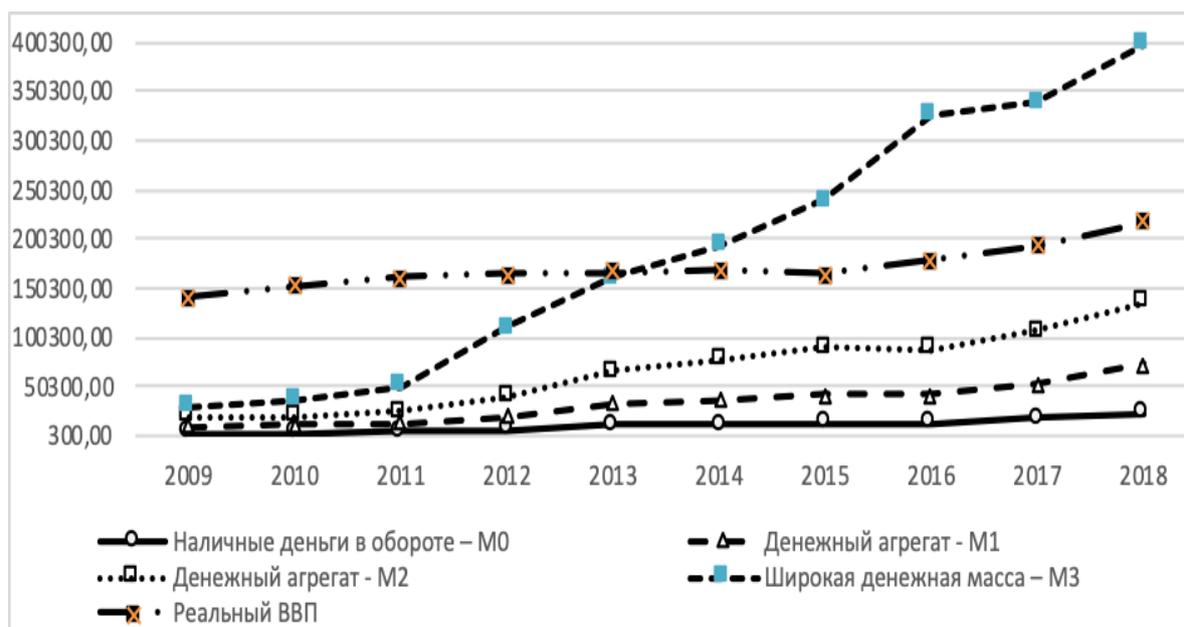


Рисунок 1 – Сравнительная динамика основных денежных агрегатов и объема реального ВВП Беларуси за период 2009–2019 гг., млн. руб. в ценах 2011 г.

Уже давно, до мирового финансового кризиса, учеными было доказано, что традиционное монетаристское тождество между товарной и денежной массой несостоятельно по ряду реальных причин. Дело в том, что в формуле не учитывается разная скорость обращения наличных денег и денег, находящихся в электронном виде на депозитах банков. Во-вторых, значительная часть товарных сделок (до 60 %) в белорусской экономике осуществляется в иностранной валюте, а не в национальной, следовательно, нарушается паритет между обеими частями уравнения. В-третьих, часть денежной массы идет не на покупку товаров и услуг, а на покупку (продажу) ценных бумаг на фондовых рынках, что также нарушает равновесие в указанной формуле. В последнем случае потребности фондового рынка в деньгах для осуществления сделок имеют источниками либо сбережения субъектов экономики прошлых лет, либо кредитную эмиссию. Таким образом, масштабы денежного оборота начинают намного превышать реальные объемы ВВП, возникают так называемые «финансовые пузыри». Белорусской экономике в последнем случае «повезло» больше, так как неразвитость фондового рынка и непопулярность ценных бумаг среди населения не позволили масштабам фондовых сделок значительно оторваться от реального сектора экономики.

Имеет место еще один фактор, деформирующий монетаристское равенство Фишера между товарной и денежной массами. Это – инфляционные ожидания субъектов

национальной экономики, сформировавшие четкие адаптивные стандарты экономического поведения среди населения. Недоверие к устойчивости национальной валюты и неуверенность в действенности антиинфляционных мер – страшная разрушительная сила. В таких условиях население сокращает потребительский спрос до минимума, а остальные деньги конвертирует в более устойчивые иностранные валюты (доллар, евро, фунт стерлингов) (рисунок 2). Таким образом, часть созданного объема товарной массы в правой части уравнения Фишера просто-напросто не реализуется, а оседает на складах торговых организаций.



Рисунок 2 – Сравнительная динамика покупки иностранной валюты и объема реального ВВП Беларуси за период 2009–2019 гг.

Таким образом, денежные агрегаты в своей динамике начинают выходить из общепринятого в мире перечня опережающих (лидирующих) индикаторов экономических кризисов. Теперь они не в состоянии сигнализировать о приближении очередной фазы экономического цикла.

Искажение влияния денег на реальный сектор вызывает и кредитный рынок. Влияние кредитного канала в белорусской экономике имеет свои особенности. Так как Беларусь принадлежит к числу стран, где финансы распределяются преимущественно через банковский сектор, то становится ясным значительность кредитной эмиссии в нарушении монетарного равенства. Кредитная эмиссия оказала благоприятное воздействие на степень убыточности экономики: сумма убытка в расчете на 1 убыточное предприятие сократилась с 2 373,1 тыс. руб. в авг. 2018 г. до 956,2 тыс. руб. к авг. 2019 г. [2, раздел 9.1]. Однако кредитная накачка способна на короткий срок привести к всплеску экономической активности и росту ВВП, но затем придется бороться с отдаленным последствием – ростом темпов инфляционных процессов.

Список использованной литературы

- 1 Официальный сайт Национального банка Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – 2020. – Режим доступа: <http://www.nbrb.by>. – Дата доступа: 31.01.2020.
- 2 Социально-экономическое положение Республики Беларусь за янв.-нояб. 2019. – Минск: Национальный статистический комитет, 2019. – 42с.

Е. С. НАЗАРЕНКО

(г. Гомель, Белорусский государственный университет транспорта)

Науч. рук. **О. В. Морозова,**

канд. экон. наук, доц.

ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОЦЕССОВ МОДЕРНИЗАЦИИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

С момента распада социалистической системы государств в Европе, включая СССР, актуальным для данного региона стал вопрос о необходимости выработки стратегии модернизации национальных экономик. Отдельные страны при решении данного вопроса доверились опыту Европейского союза и интегрировались в институциональное пространство его деятельности, взяв на себя необходимые обязательства. Другая часть государств (в число которых входит Республика Беларусь, Российская Федерация, Казахстан) сделали акцент на усилении взаимной кооперации, основанной на собственных ресурсах, преимуществах ведения совместной деятельности, формировании единой институциональной среды. Остальные же государства не стали себя ограничивать интеграционными и региональными обязательствами, сосредоточив свое развитие на базе двусторонних отношений. Однако вне зависимости от выбранного пути, каждое из государств возложило на себя ответственность за устойчивое функционирование национальной экономики.

Спустя более двух десятков лет, вопрос о необходимости модернизации национальной экономики не потерял своей актуальности, наоборот, с каждым годом приковывает к себе все большее число исследователей в данной сфере деятельности. Основными причинами многочисленных дискуссий о необходимости модернизации национальной экономики Республики Беларусь в настоящее время выступают: сложившаяся неустойчивая экономическая ситуация, нехватка зарубежного инвестиционного капитала, наличие многочисленных кредитных займов у государства, падение конкурентоспособности отечественной продукции на мировом рынке, крайне высокий уровень износа основных средств (таблица 1) и др.

Прежде чем дать характеристику основным процессам модернизации национальной экономики Республики Беларусь, необходимо понять сущность понятия «модернизация экономики» и в каких контекстах его следует рассматривать. Так, модернизацию экономики, как и многие иные понятия, можно понимать в широком и в узком смыслах. По мнению Никулиной И.Е., в широком смысле, с точки зрения стратегического развития экономики, модернизация означает «обновление и совершенствование производственных сил и производственных отношений» [2]. В узком смысле под модернизацией она понимает «совершенствование и обновление основных и оборотных фондов, средств и предметов труда, реконструкцию производственных мощностей, увеличение производительности труда, внедрение новых технологий, новых механизмов управления экономикой и другое» [2]. Однако, по мнению автора, ни одно из предложенных определений не раскрывает в полной степени сущность рассматриваемого понятия, поскольку они отражают лишь техническую сторону процессов модернизации экономики.

Таблица – Основные средства Республики Беларусь в период с 2013 – 2017 гг.

Показатели	2013	2014	2015	2016	2017
Первоначальная стоимость основных средств, млрд. руб.	146 914	164 858	187 491	205 627	223 532
Степень амортизации (износа) основных средств (на конец года), %	41,6	41,6	40,8	41,0	42,0

Примечание: собственная разработка на основании [1].

Исходя из представленного определения, очевидно, что инициатором процессов модернизации экономики могут выступать как органы государственной власти, так и субъекты

хозяйствования. Соответственно, наиболее успешная и эффективная реализация данных процессов будет при обоюдном согласованном плане действий двух сторон, включающем не только технологическое переоснащение производственных мощностей, но и социальные, политические, экологические и иные аспекты. Наиболее комплексное определение, отражающее необходимость взаимодействия и всестороннего развития при реализации политики модернизации предлагает Гельман В.Я.: «прогресс и развитие общества в различных сферах (человеческий капитал, благосостояние или же человеческие свободы), так и меры политического курса, которые ориентированы на достижение этого прогресса тем или иным образом (эти меры часто обозначают как «реформы»)» [3, с. 41].

Таким образом, процессы модернизации национальной экономики Республики Беларусь должны представлять собой не только определение приоритетных направлений развития национального хозяйства и соответствующих экономических решений, направленных на технологическое переоснащение отечественных предприятий, но и социальных, экологических и иных мер, преследующих прогресс и развитие общества, как отмечал Гельман В.Я., в различных сферах деятельности человека.

Также необходимо отметить, что модернизация национальной экономики представляет собой не точечное явление, а непрерывный процесс, в результате которого происходит совершенствование не только институциональной, но и технологической, организационно-управленческой, трудовой, финансовой, отраслевой, территориальной и иных структур национального хозяйства, поскольку, как верно отмечал Наумик В.А., «лишь постоянно модернизирующаяся экономика может конкурировать с развитыми странами» [4, с. 11].

В Республике Беларусь в настоящее время единый программный документ, регламентирующий процессы модернизации национальной экономики, отсутствует. Однако отдельные элементы и блоки модернизации нашли свое законодательное определение в различных государственных программных документах: Программа социально-экономического развития Республики Беларусь на 2016-2020 годы, государственная Программа инновационного развития Республики Беларусь на 2016-2020 годы, национальная Программа поддержки и развития экспорта Республики Беларусь на 2016-2020 годы и др.

Проведя анализ положений данных программных документов, необходимо отметить, что закрепленные в них основные цели и приоритеты находятся в тесной взаимосвязи с установками большинства государств вне зависимости от уровня их экономического развития. Суть поставленных целей в основном заключается в формировании высокотехнологичных производств V и VI технологических укладов, развитии наиболее важных наукоемких и высокотехнологичных отраслей экономики, таких как энергетика, информационно-коммуникационные, нано- и биотехнологии. Помимо этого, особый акцент делается на рациональном природопользовании и обеспечении национальной безопасности.

Таким образом, развитие Республики Беларусь происходит с учетом общемировых трендов по активному использованию результатов научно-технического прогресса и связанных с ним ожиданий не только государства и сферы бизнеса, но и общества в целом. Соответственно, в качестве основного показателя эффективности модернизации экономики будет выступать повышение уровня и качества жизни населения, что, в свою очередь, требует стремительного ускорения научно-технологического прогресса на территории государства.

Список использованной литературы

- 1 Основные средства Республики Беларусь / Нац. стат. комитет Респ. Беларусь [Электронный ресурс]. – 2020. – Режим доступа: <http://www.belstat.gov.by>. – Дата доступа: 01.02.2020.
- 2 Никулина, И.Е. Модели развития национальной экономики России / И.Е. Никулина [Электронный ресурс]. – 2020. – Режим доступа: <http://vuzirossii.ru>. – Дата доступа: 01.02.2020.
- 3 Гельман, В.Я. Авторитарная модернизация в России – миссия невыполнима? / В.Я. Гельман // Мир России. – 2017. – № 2. – С. 38-61.
- 4 Наумник, В.А. Подходы к проведению модернизации экономики / В.А. Наумник // Вестник Бурятского государственного университета. – 2015. – № 2. – С. 11-14.

А. О. ПАШНИН

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

Науч. рук. **Б. В. Сорвилов,**

д-р экон. наук, проф.

КРАУДФАНДИНГ И ФАНДРАЙЗИНГ: ЭВОЛЮЦИЯ И СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ

Краудфандинг в том виде, в котором его понимают современные пользователи и исследователи, возник с широким распространением американской платформы Kickstarter. Краудфандинг в общем понимании представляет собой сбор финансовых средств на реализацию определенного проекта от большого количества спонсоров. Под краудфандингом обычно понимают различные виды сбора финансовых средств. В то же время непосредственно в классическом краудфандинге предполагается, что все спонсоры получают определенное вознаграждение в зависимости от размера своего вклада в проект. Вознаграждения определяются авторами проектов и часто выступают в виде продуктов, которые будут являться результатом реализации проекта (например, книга, музыкальный альбом, билет на спектакль, или же реальный продукт – часто в различной комплектации в зависимости от размера вклада).

За небольшой вклад в виде вознаграждения иногда выступает просто упоминание спонсора на сайте проекта или продукте. Иногда в качестве вознаграждения выступают подарки от различных партнеров проекта (например, мастер-класс от художника, участвующего в оформлении книги) или же брендированные сувениры от проекта. При определении классического краудфандинга обычно предполагается, что в случае, если проект не собирает необходимую сумму в заявленный срок, все средства возвращаются спонсорам, а проект считается неуспешным и не получает ничего (принцип «все или ничего»).

Сами проекты часто используют краудфандинговую кампанию не только как инструмент привлечения финансирования, но как более эффективный и дешевый с их точки зрения канал продвижения и продаж продукта. Краудфандинговые кампании получают вирусный охват средствами массовой информации и получают большую лояльность и конверсию потенциальных покупателей. Также краудфандинг позволяет создателям не закладывать в цену первой партии товара риски за счет использования системы предзаказа, которой по сути является краудфандинг, и соответственно, снижать цену своего продукта. Краудфандинг позволяет привлечь внимание бизнес-ангелов и прочих инвесторов к проекту, которые таким образом могут подтвердить потенциал проекта.

В то же время создание качественной кампании требует от авторов вложения значительных ресурсов и усилий. Существуют исследования, которые подчеркивают важность качественного оформления страницы проекта, наличия видеороликов, материалов и инфографики для успеха проекта. К тому же, для успешной кампании необходима широкая информационная поддержка: публикации в СМИ, работа с лидерами мнений и социальными сетями. Требуется вложения разработку и реализацию интересной для потенциальных спонсоров системы вознаграждений. В целом, велики риски того, что краудкампания не завершится успехом, а цель финансирования не будет достигнута в заявленный срок (успеха добиваются около трети размещённых на платформах проектов [1, с. 156]), при этом значительные усилия проекта могут оказаться напрасными.

Из-за вышеперечисленных ограничений и сложностей краудфандинга, некоторым проектам выгоднее использовать другие модели привлечения финансовых ресурсов с использованием онлайн-платформ. Одной из альтернатив классического краудфандинга является фандрайзинг (от англ. *fund* – средства, *rising* – сбор). Можно говорить о том,

что сам по себе краудфандинг является одной из разновидностей фандрайзинга, но понятие краудфандинга является более общеупотребимым, поэтому можно говорить об эволюции классической краудфандинговой платформы, которая ведет к появлению более простых систем – фандрайзинговых платформ.

На такой платформе значительно упрощены требования к проектам. Ключевое различие в том, что фандрайзинг обычно не предполагает получение спонсорами вознаграждений за свои взносы. К тому же проект получает все собранные средства, вне зависимости от того, была ли достигнута заявленная цель финансирования в назначенный срок (отсутствие принципа «все или ничего»). Спонсоры могут внести любую сумму, чтобы поддержать проект, и проект сразу же получает собранные на данный момент средства. Также авторы могут задать гораздо более гибкие сроки проекта, модерация и порог входа проектов на платформу обычно значительно ниже, чем в классическом краудфандинге.

Использование такой модели гораздо выгоднее для проектов, имеющих социальную или общественно-политическую направленность: для создания и поддержания проекта не требуются значительные усилия и проработка, ведь у проекта часто уже есть пул потенциальных спонсоров, готовых оказать финансовую поддержку и не ожидающих вознаграждения за свой взнос. Фандрайзинговая платформа дает лишь возможность удобного и быстрого сбора средств на какую-либо инициативу.

В качестве примера эволюции краудфандинговой платформы и выделения фандрайзинга как отдельного сформированного направления, можно привести белорусскую краудфандинговую платформу ulej.by, которая была создана в 2015 году. На платформе было размещено более 800 проектов, из которых 287 (на сентябрь 2019 года) стали успешными. За время существования было собрано более 550 тыс. долларов США [2]. Большая часть успешных проектов связана с культурой и, в частности, литературой. Социальные проекты также распространены, но не настолько успешны, к тому же собирают меньшее количество средств [1, с. 159]. Общественные проекты на платформе практически отсутствуют и не добиваются успеха. Поэтому создатели платформы Ulej в 2019 году запустили фандрайзинговую платформу molatola.by, где средства собирают прежде всего именно социальные и общественные проекты и инициативы. Две платформы существуют параллельно и независимо друг от друга, и дают возможность выбора подходящей платформы для авторов инициатив и проектов.

Таким образом, классический краудфандинг за вознаграждение предполагает, помимо обязательного наличия вознаграждения за взносы спонсоров, реализацию принципа «все или ничего», требует от авторов проектов значительной подготовки и усилий в процессе реализации кампании для ее успешного завершения. В то же время авторы проектов часто стремятся получить другие, не только материальные доходы от своей краудкампании. Проекты, которые направлены исключительно на привлечение финансирования, это чаще всего социальные и общественные инициативы, часто не нуждаются во всех преимуществах (и сложностях) краудфандинга, что привело к возникновению и распространению упрощенных платформ для сбора средств: фандрайзинга.

Список использованной литературы

1 Пашнин, А. О. Краудфандинг как форма финансирования проектов в Беларуси (пример платформы ulej.by) / А.О. Пашнин // Известия Гомельского государственного университета имени Ф. Скорины: Сер. Социально-экономические и общественные науки. – 2017. – № 5 (104). – С. 155–160.

2 Официальный сайт краудфандинговой площадки «Улей» [Электронный ресурс]. – 2020. – Режим доступа: <http://ulej.by>. – Дата доступа: 08.02.2020.

А. С. ПЕТКЕВИЧ

(г. Минск, Белорусский государственный экономический университет)

Науч. рук. **А. В. Шерстобитов,**

канд. юрид. наук, доц.

ГЛОБАЛЬНЫЙ ИННОВАЦИОННЫЙ ИНДЕКС КАК ОДИН ИЗ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫМИ ПРОЦЕССАМИ

В последние годы в Республике Беларусь большое внимание уделяется вопросу формирования и развития национальной инновационной системы (далее – НИС). НИС – это «совокупность взаимосвязанных институтов и взаимодействий в рамках государства, обеспечивающих разработку, распространение и реализацию научных достижений в экономике и социальной жизни» [1].

Государственное управление инновациями является одной из составляющих частей НИС и представляет собой направления правового, экономического и политического характера способствующие развитию инновационной деятельности в стране, учитывающие интересы всех субъектов экономической деятельности и всех институтов государства.

Учитывая вышеизложенное, особый научный интерес представляет государственное управление инновационными процессами в Республике Беларусь в целом. А в частности – нормативно-правовая база, регулирующая взаимодействие участников инновационного процесса, которая, на сегодняшний день, не столь объемно регламентирует общественные отношения в рамках инновационного развития.

Как для любой деятельности, направленной на достижение определенного результата, можно выделить определенные показатели для оценки качества мероприятий, направленных на поддержку и стимулирование инновационного развития.

Предлагается использовать в качестве одного из показателей для оценки государственного управления инновационными процессами Республики Беларусь Глобальный инновационный индекс.

Ежегодно Корнельский университет, международная бизнес-школа INSEAD и Всемирная организация интеллектуальной собственности оценивают эффективность инновационной деятельности почти 130 стран мира и разрабатывают Глобальный индекс инноваций (далее – ГИИ) – источник данных для комплексной оценки и сопоставительного анализа прогресса инновационного развития оцениваемых стран.

ГИИ рассчитывается как взвешенная сумма оценок 82 различных переменных, разделенных на две группы показателей. Первая – располагаемые ресурсы и условия для осуществления инноваций (далее – ресурсы инноваций), которые включают в себя следующие сферы: институты, человеческий капитал и наука, инфраструктура, развитие внутреннего рынка, развитие бизнеса. Вторая – достигнутые практические результаты осуществления инноваций (далее – результаты инноваций) – развитие технологий и экономики знаний, и развитие креативной деятельности.

Не смотря на то что, Беларусь занимает только 72 место из 129, страну охарактеризовали, как соответствующую ожидаемым результатам для данного уровня развития среди стран верхнего сегмента среднего уровня дохода. По группе «ресурсы инноваций» Беларусь заняла 50 место, а по группе «результаты инноваций» – 95 место.

В таблице представлена динамика позиций Республики Беларусь в ГИИ в разрезе пяти лет – 2015-2019. Можно отметить, что с 2016 года, Республика Беларусь улучшает свои позиции по субиндексу «ресурсы инноваций». В то же время, несмотря на то, что

позиции по субиндексу «результаты инноваций» за последний год улучшились, результаты отражают недостаточно эффективную реализацию инновационного потенциала. Это можно проследить через низкий показатель «эффективность инноваций».

Таблица – Динамика позиций Республики Беларусь в ГИИ: 2015-2019

	ГИИ	Ресурсы инноваций	Результаты инноваций	Эффективность инноваций
2019	72	50	95	Нет данных
2018	81	60	110	119
2017	88	63	109	120
2016	79	64	103	116
2015	53	55	58	73

Примечание: собственная разработка на основании [2].

На основании данных ГИИ можно выделить позиции по субиндексам, отличающиеся от средних показателей по странам. Например, для Республики Беларусь в 2019 году определены ключевые факторы роста инноваций, которые находятся на позициях выше среднего:

- доля женщин с ученой степенью к общему количеству занятых - 1-е место;
- государственное финансирование образования в отношении к количеству учеников (8-е место);
- количество выданных сертификатов ISO 9001 к ВВП (14-е место);
- система образования (20-е место);
- соотношение работников умственного труда к общему количеству работников Беларусь (23-е место);

Проанализировав положение страны в рейтинге, можно выделить также и слабые места в определенных сферах развития. К факторам, сдерживающим рост инноваций, отнесены следующие субиндексы, которые находятся на позициях ниже среднего:

- результаты исследовательской и творческой деятельности (126-е место);
- доступ к кредитным ресурсам (115-е место),
- нормативно-правовая база (107-е место);
- эффективность государственного управления (91-е место) [2].

Таким образом, определены некоторые востребованные направления государственного управления инновационными процессами:

1 Организация тесного взаимодействия научно-исследовательской инфраструктуры и коммерческих организаций с целью создания актуальных для современного рынка продуктов.

2 Создание благоприятной налоговой среды для организаций, участвующих в инновационном процессе.

3 Государственное кредитование инновационных проектов в том числе и высокорисковых с использованием инструментов страхования инновационных рисков.

Список использованной литературы

1 Шумилин, А.Г. Формирование государственной системы инновационного развития национальной экономики : автореф. дис. ...д-ра экон. наук : 08.00.05 / А.Г. Шумилин; Акад. упр. при президенте Республики Беларусь. – Минск, 2016. – 56 с.

2 Cornell University, INSEAD, and WIPO (2019); The Global Innovation Index 2019: Creating Healthy Lives — The Future of Medical Innovation, Ithaca, Fontainebleau, and Geneva.

В. М. ПОБЕДЕНКО

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

Науч. рук. **Е. А. Западнюк,**

канд. экон. наук.

ОБРАЗОВАНИЕ КАК СТРАТЕГИЧЕСКИЙ КОМПОНЕНТ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ СТРАНЫ

Конкурентоспособность высшего учебного заведения – это общая характеристика вуза за определенный период времени в условиях конкретного рынка, отражает преимущество перед конкурентами по ряду определяющих показателей: финансово-экономическим, маркетинговым, материально-техническим, кадровым и социально-политическим.

Повышение конкурентоспособности – очень важная и актуальная задача для высших учебных заведений Республики Беларусь в их современной деятельности, которая как следствие повысит уровень профессионализма кадров и, таким образом, инновационную составляющую развития и конкурентоспособность всей страны в целом.

В мировой системе образования сложились и четко проявляются такие тенденции:

- усиливается общее стремление к демократизации образовательной системы, обеспечивающей доступность образования для всего населения страны;
- наблюдается постепенное разрастание рынка образовательных услуг;
- образование становится приоритетным объектом финансирования во всех развитых странах мира
- в области управления образованием происходит поиск разумного компромисса между полной централизацией и стандартизацией образования, или полной автономией учебных заведений;
- для образовательного процесса в вузе характерно внедрение современных информационных технологий и интенсивное развитие дистанционных форм обучения;
- происходит объединение университетов с компаниями, в результате чего формируется база для научных исследований и адресной подготовки уникальных специалистов для современных компаний;
- усиливается интеграция всех высших учебных заведений в систему ведущих в стране и в мире университетов, что приводит к появлению крупных университетских кластеров, научно-образовательных мегаполисов государственного, континентального и межрегионального значения;
- регулярно обновляются цели, содержание и технологии высшего профессионального образования, осуществляется корректировка учебных программ с учетом достижений научного и социального прогресса и требований международных стандартов.

Рассмотренные мировые тенденции развития образования носят достаточно общий характер. При этом на первый план выходит не материально-техническая база, сколько качество учебно-методических материалов.

Высшее образование удовлетворяет потребность общества в квалифицированной рабочей силе и максимально эффективно использовании научно-технического потенциала [1, с. 140].

Особенности и проблемы повышения конкурентоспособности белорусских вузов проявляются в следующем:

- в конкурентоспособности фокусируются показатели качества и ресурсоемкости работы персонала вуза по стадиям жизненного цикла образовательной услуги;
- отсутствуют международные документы по оценке конкурентоспособности вуза;
- отечественная техническая, экономическая, кадровая, социальная политика вуза недостаточно ориентирована на обеспечение конкурентоспособности вузов.

Реагирование образовательных систем на общественные изменения происходит не автоматически, а опосредованно.

Для увеличения конкурентоспособности высшего образования и, следовательно, всей страны необходимо развивать электронное обучение. Электронное обучение является одним из самых быстрорастущих сегментов мирового рынка образовательных услуг. Данную тенденцию можно наблюдать повсеместно, как в корпоративном обучении, так и в различных системах образования.

К электронному обучению можно отнести:

- самостоятельную работу с электронными материалами;
- получение консультаций, советов, оценок удаленно в преподавателя, возможность дистанционного взаимодействия;
- создание групп, которые ведут совместную учебную деятельность.

Различные системы дистанционного обучения характеризуется высоким уровнем интерактивности и позволяют участвовать в процессе обучения людям, находящимся в разных странах через интернет. К основным функциям относятся: хранение учебных материалов, регистрация пользователей, планирование обучения, контроль процесса обучения, хранения информации о пользователях, формирование отчетов, поддержка и разработка курсов.

Наиболее важные требования, предъявляемые к современным системам дистанционного обучения:

- развитая функциональность;
- соответствие международным стандартам в области электронного обучения;
- возможность добавления новых функций;
- поддержка широкого круга программно-аппаратных платформ;
- поддержка различных режимов обучения.

Внедрение элементов дистанционного обучения в белорусских вузах является одним из важных направлений повышения конкурентоспособности, улучшения информационной прозрачности для иностранных студентов и представителей предприятий. Веб-ресурсы эффективными инструментами повышения конкурентоспособности образовательных программ [2, с. 64]. Развитие данного направления будет способствовать как более тесного взаимодействия вузов с научными и производственными организациями и компаниями, так и интеграции вузов страны в мировом образовательном пространстве.

Список использованной литературы

1 Мальченкова, И.В. Конкурентоспособность образовательной программы: понятие и подходы к оценке / И. В. Мальченкова // Вестн. Самар. гос. ун-т. – 2008. – № 3. – С. 135–144.

2 Железко, Б. А. Повышение конкурентоспособности учреждений высшего образования посредством веб-сайта / Б. А. Железко // Актуальные проблемы науки XXI века. – 2014. – Вып. 3. – С. 60–64.

Е. А. ПОЛЕЩУК

(г. Минск, Белорусский государственный экономический университет)

Науч. рук. **Л. А. Сошникова,**

д-р экон. наук, проф.

СТРУКТУРНО-ЛОГИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ МОДУЛЯ «ЛЕС» СИСТЕМЫ ПРИРОДНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО УЧЁТА

Использование счетов природно-экономического учета позволяет проводить комплексный анализ природных и экономических компонентов. Важность данной работы закреплена ООН в качестве международного статистического стандарта [1].

Система природно-экономического учета (СПЭУ) может формироваться как в разрезе групп счетов (счета потоков, счета активов, счета деятельности в области окружающей среды и связанные с ними потоки), так и в разрезе отдельных модулей, характеризующих те либо иные природные ресурсы (например, земельные ресурсы, водные ресурсы, энергетические ресурсы, лесные ресурсы), каждый из которых может включать набор вышеперечисленных счетов и таблиц по конкретному направлению.

С учетом того, что для Беларуси одним из стратегических природных ресурсов, которыми она обладает, выступают лесные ресурсы, их анализ вызывает отдельный интерес. В качестве инструмента анализа наличия и использования лесных ресурсов автором предлагается рассмотреть счета, характеризующие лесные ресурсы [1, 2, 3].

При намерении построения природно-экономических счетов для лесных ресурсов необходимо провести анализ национальной законодательной, методологической, институциональной и информационной баз. При этом в первую очередь необходимо определить границы планируемого модуля. Решение данного вопроса влечет за собой определение того набора счетов СПЭУ, которые могут быть сформированы с целью учета и анализа таких ресурсов.

В соответствии с действующим в Беларуси законодательством под лесными ресурсами понимается древесно-кустарниковая и иная растительность, произрастающая в границах лесного фонда, и (или) ее части, средообразующие, водоохранные, защитные, санитарно-гигиенические, рекреационные и иные полезные свойства лесов, которые используются или могут быть использованы при осуществлении хозяйственной и иной деятельности и имеют потребительскую ценность [4].

Для более широкого анализа лесных ресурсов границы модуля можно рассматривать в рамках термина «лес», в соответствии с которым к лесу относится совокупность древесно-кустарниковой растительности, живого напочвенного покрова, диких животных и микроорганизмов, образующая природный комплекс [4].

Следовательно, в состав модуля «Лес» СПЭУ в Беларуси можно включить такие природно-экономические счета как счет активов для лесов и других лесистых земель, счет активов для ресурсов древесины, счета потоков для ресурсов древесины, счет активов для других биологических ресурсов, а также экосистемные счета для углерода и услуг лесных ресурсов. Взаимосвязь счетов, характеризующих ресурсы леса, отражена посредством структурно-логической модели модуля «Лес» СПЭУ на Рисунки 1.

Рекомендуемая автором структурно-логическая модель модуля «Лес» СПЭУ включает четыре блока счетов природно-экономического учета.

Блок А объединяет счета, характеризующие конкретный ресурс или компонент экосистемы «Лес»: лесные земли, древесина, другие биологические ресурсы (дикие животные). Счета, которые отражают вовлечение природных активов в экономическую деятельность, находят свое отражение в системе национальных счетов.

Блок Б структурно-логической модели объединяет таблицы, характеризующие экосистемные активы и экосистемные услуги. В системе национальных счетов экосистемные активы практически не отражаются. В частности, СНС не оценивает выгоды, получаемые в результате поглощения лесной экосистемой углекислого газа. Отражение экосистемных услуг в СНС также присутствует в малой степени, например, через легализованную заготовку лесной продукции, охотничью деятельность (услуги снабжения) либо оказание туристических услуг (культурные услуги) и др.

Взаимосвязь блоков А и Б является функциональной, где причиной выступают лесные ресурсы, анализируемые в рамках счетов блока А структурно-логической модели «Лес» СПЭУ, а следствием – экосистемные услуги и активы, представленные в блоке Б.

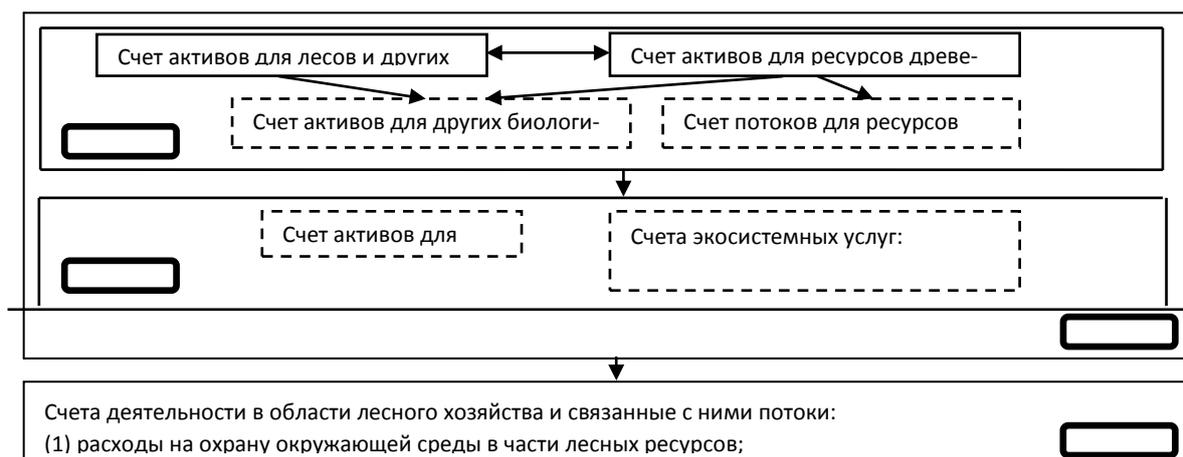


Рисунок 1 – Структурно-логическая модель модуля «Лес» СПЭУ

Блок В, объединяющий блоки А и Б, характеризует наличие и использование ресурсов в границах лесной экосистемы в целом. Предполагается, что счета блока В могут быть сформированы как в физическом, так и в стоимостном выражении.

Блок Г отражает стоимостной учет операций между экономическими единицами, вовлекающими лесные ресурсы в экономическую деятельность.

Список использованной литературы

1 Центральная основа Системы природно-экономического учета, 2012. Нью-Йорк: ООН, 2017 [Электронный ресурс]. – 2020. – Режим доступа: https://unstats.un.org/unsd/envaccounting/seeaRev/CF_trans/SEEA_CF_Final_ru.pdf. – Дата доступа: 24.11.2019.

2 System of Environmental-Economic Accounting for Agriculture, Forestry and Fisheries: SEEA AFF White Cover version (pending final UNSD editorial clearance). FAO, UNSD, 2016 [Electronic resource]. – 2020. – Access mode: http://www.fao.org/fileadmin/templates/ess/ess_test_folder/Publications/Agrienvironmental/SEEA_AFF_White_Cover.pdf. – Access date: 25.12.2019.

3 System of Environmental Economic Accounting 2012 – Experimental Ecosystem Accounting. New York: UN, 2014 [Electronic resource]. – 2020. – Access mode: <https://ec.europa.eu/eurostat/documents/3859598/6925551/KS-05-14-103-EN-N.pdf>. – Access date: 25.12.2019.

4 Лесной кодекс Республики Беларусь: п Принят Палатой представителей 3 декабря 2015 г. [Электронный ресурс]. – 2020. – Режим доступа: <http://pravo.by/document/?guid=3871&p0=Hk1500332>. – Дата доступа: 23.12.2019.

О. А. ПУЙТО

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

Науч. рук. **В. В. Сорвирова,**

канд. экон. наук

РОЛЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ЛИЗИНГОВОЙ ИНДУСТРИИ

В настоящее время лизинговая отрасль, как в международном масштабе, так и в отдельных странах, имеет стремительный рост, увеличивая объемы бизнеса уже пятый год подряд после мирового экономического кризиса. Международный лизинговый рынок продолжает оставаться устойчивым, динамичным и стремительно развивающимся, суммарный объем которого на 2019 год превысил 1 триллион долларов.

В течение последнего десятилетия цифровые и информационные технологии изменили способ ведения бизнеса организациями в разных отраслях, и мировая финансовая

и лизинговая индустрия не являются исключениями. Клиентам лизинговых компаний необходимо удобство во взаимоотношениях с лизингодателями и оперативная помощь и поддержка в процессе осуществления лизинговой деятельности. Благодаря информационным технологиям, лизинговые компании, как между собой, так и с клиентами, могут быстро взаимодействовать и обмениваться информацией в любое время и в любой точке мира, что является неотъемлемой частью развития отрасли. Лизинговые компании, предлагая расширенный опыт работы с клиентами, становятся более клиентоориентированными, отвечая современным высоким их ожиданиям в бизнесе [1].

Осуществление лизинговых платежей на современном рынке уже трансформируется и, вероятно, изменится еще больше с дальнейшим развитием информационных и цифровых технологий. Так, к примеру, платежи с использованием пластиковых карт имеют тенденцию к устареванию, в то время как мобильные и электронные кошельки становятся более предпочтительным платежным способом.

Также информационные технологии вызвали изменения в маркетинговой политике не только в лизинговой отрасли, но и в бизнесе в целом. Это позволило компаниям, помимо использования стандартных маркетинговых моделей использовать цифровые технологии в политике привлечения клиентов и распространения своей продукции или услуг. Интеграция процесса осуществления лизинговых сделок с информационными и цифровыми технологиями, предоставляет индивидуальные и более ориентированные на клиента услуги, что в свою очередь увеличивает коэффициент удержания и улучшает доходы компании и ее конкурентоспособность на рынке.

Еще одним направлением взаимодействия является сотрудничество лизинговой отрасли с компаниями из сферы информационных технологий, с целью улучшения организации своей деятельности. Такая интеграция позволяет лизинговым компаниям получать доступ к наиболее полному массиву информации о конъюнктуре рынка, данных о клиентах и их платежеспособности и т.д. Также появляется возможность создания единой информационной базы по объектам лизинга, что позволило бы потенциальным лизингополучателям существенно сократить издержки связанные с поиском компаний, способных на взаимоприемлемых условиях удовлетворить их потребности [2].

Благодаря взаимодействию финансового и лизингового сектора с информационными технологиями, стало возможно использование инновационных средств в организации их деятельности, таких как:

- Искусственный интеллект - который может использоваться лизинговыми компаниями для автоматизации процесса оценки кредитоспособности лизингополучателя, основанной на численных статистических методах.

- Виртуальная реальность. Может использоваться, например, в автомобильном лизинге, и предложить лизингополучателям возможность визуализации и настройки транспортных средств получаемых в лизинг, с целью оптимального выбора.

- Технология блокчейна – позволяющая выполнять быстрые и точные транзакции, наиболее оптимальным способом и с минимальными рисками. В 2015 году компании Visa и DocuSign создали специальное программное обеспечение на базе блокчейна для повышения удобства оплаты аренды автомобиля и совершения лизинговых платежей за него. Платежи автоматически списываются по мере эксплуатации транспортного средства согласно договору. Подобное же решение может использоваться при продаже машин и постановке их на учет [3].

Использование, благодаря информационным технологиям, больших объемов данных, финансовыми и лизинговыми компаниями, позволит привести к более полному пониманию потребностей клиентов, поведению конкурентов, функционированию рынков, продуктов и услуг, что даст возможность компаниям принимать более взвешенные решения. Использование информационных баз, позволяет финансовым и лизинговым компаниям оценить потенциально новые рыночные возможности,

разработать новые продукты и услуги, а также сохранить клиентов повысить степень их удовлетворенности.

По данным Cisco, в настоящее время в мире насчитывается около 20,6 миллиардов сетевых устройств, более четырех миллиардов пользователей интернета, три миллиарда пользователей социальных сетей и почти три миллиарда активных пользователей мобильных сетей. Мировое пространство глобализовано и тесно связано, а цифровые технологии используются каждый день в повседневной жизни.

Внедрение информационных и цифровых технологий уже вошло в мировую лизинговую отрасль, оптимизировав операции финансовых компаний и помогая им улучшать их производительность, значительно сокращая расходы. Для клиентов лизинговых компаний, эти технологии позволяют получать непрерывное и качественное обслуживание и поддержку. Ожидается, что к концу 2020 года, более 85% всех взаимодействий компаний с клиентами будет проходить через чат-ботов, преимущество которых: возможность осуществлять круглосуточную поддержку.

Таким образом, лизинговой отрасли, следуя мировым тенденциям других отраслей, просто необходимо взаимодействие с информационными и цифровыми технологиями, чтобы отвечать современным потребностям клиентов и сохранять конкурентоспособность на мировом рынке.

Список использованной литературы

1 The impact of digital technology on the leasing industry [Electronic resource]. – 2020. – Access mode: <https://www.world-leasing-yearbook.com/feature/the-impact-of-digital-technology-on-the-leasing-industry/>. – Access date: 01.02.2020.

2 Цифровая экономика и перспективы лизингового бизнеса [Электронный ресурс]. – 2020. – Режим доступа: <https://mgimo.ru/upload/iblock/1fb/cifrovaya-ehkonomika-i-lizingovyj-biznes.pdf>. – Дата доступа: 03.02.2020.

3 Блокчейн [Электронный ресурс]. – 2020. – Режим доступа: <http://www.tadviser.ru/index.php>. – Дата доступа: 03.02.2020.

И. П. РАЙЧЕВ

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

Науч. рук. **Б. В. Сорвиров,**

д-р экон. наук, проф.

РАЗВИТИЕ СИСТЕМЫ «ЗЕЛЁНЫХ» ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПОК В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

В процессе совершенствования госзакупок многие европейские компании накопили значительный опыт сотрудничества с государством именно по линии обеспечения госзаказа, в том числе, в направлении совершенствования производственных технологий и поиска новых видов выпускаемой продукции. Начиная с 2001 – 2003 гг., в рамках Еврокомиссии предпринимаются шаги по стимулированию госзакупок новых видов технологической и инновационной продукции. Особенно актуальными являются инновационные госзакупки в области здравоохранения, фармацевтической промышленности, энергетики, транспорта, обеспечения технической безопасности и связи с применением цифровых технологий, защиты окружающей среды.

Что касается закупок в области защиты окружающей среды следует упомянуть, что государственные органы стран ЕС также могут оказывать значительное влияние на будущие предложения производителей посредством использования механизма зелёных государственных закупок(GPP).

Зелёные государственные закупки, или государственные закупки для улучшения окружающей среды можно определить как процесс, в рамках которого государствен-

ные органы стремятся приобретать товары и услуги, оказывающие на протяжении своего жизненного цикла меньшее влияние на окружающую среду по сравнению с другими товарами и услугами аналогичного назначения, имеющих на рынке.

Государственные устойчивые закупки можно определить как один из ключевых инструментов для достижения разумного, устойчивого и сбалансированного экономического роста.

Зелёные государственные закупки предполагают:

- включение экологических требований в технические характеристики продукции;
- использование экологической маркировки;
- включение в контракты экологических и социальных условий;
- предоставление предприятиями доказательств выполнения своих экологических обязательств;
- применение критериев оценки, основанных на экологических характеристиках.

Наибольшего развития в области зелёных государственных закупок достигли страны-участницы ЕС, на опыте которых можно сформировать оптимальный механизм осуществления зелёных госзакупок в Беларуси.

В Республике Беларусь следует составлять общедоступный национальный план действий по “озеленению” государственных закупок, которые обрисуют в общих чертах множество действий и мер поддержки зелёных государственных закупок [1].

Многие европейские страны уже разработали перечень критериев зелёных государственных закупок, и в настоящее время, когда зелёные государственные закупки становятся широко распространёнными, основная задача состоит в обеспечении совместимости этих критериев во всех государствах-членах. Разные условия повлекут за собой рост единого рынка, гарантируя то, что хорошо для экономики, также хорошо и для окружающей среды.

Бельгия, Дания, Нидерланды, Швеция представили лучшую версию национального плана действий относительно основных критериев зелёных государственных закупок. Данные страны сообщили, что основные критерии зелёных государственных закупок были применены в 40–60 % случаев. Затраты на приобретение продукции всё ещё являются доминирующим фактором в контрактах, поскольку только некоторые страны применяют технологию оценки стоимости жизненного цикла проекта.

По оценкам экспертов, к экономическим условиям в Республике Беларусь могут быть применены следующие наилучшие практики зелёных государственных закупок:

Германия:

- зелёная электроэнергия в общественных зданиях Бремена;
- электромобили для станции очистки сточных вод в Штутгарте;
- экономические и экологически чистые полицейские автомобили в Берлине.

Дания:

- использование официальных экомаркировок (Эсбьерг)
- государственные закупки дружественных к климату световых решений в Колдинге;

– государственные закупки 100 % органической сезонной еды, муниципалитет Копенгагена.

Швеция:

- жёсткие стандарты для IT-оборудования в Стокгольме;
- зелёная закупка автомобилей скорой помощи в Стокгольме;
- эффективные экологичные очистные сооружения сточных вод в Швеции;
- общие национальные закупки электромобилей в Швеции;
- зелёные закупки мебели и изделий для общественных зданий и офисов.

Литва:

- Литовский центральный орган по государственным закупкам ввёл зелёные государственные закупки.

Болгария:

- 100% вторичная бумага для Министерства окружающей среды (София);
- устойчивое управление проектами и событиями Агентства социального обеспечения.

Таким образом, для наилучшего функционирования системы зелёных госзакупок следует придерживаться следующих принципов, которые продемонстрировали наилучшую практику в зарубежных странах:

- 1 Прозрачность проведения закупок, которая проявляется в доступности и открытости информации о проведении закупок для всех желающих;
- 2 Подотчетность и соблюдение процедур, проявляется в государственном и общественном контроле закупочных процедур;
- 3 Конкуренция, подразумевающая недопущение дискриминации;
- 4 Справедливость и равенство, заключается в предоставлении равных возможностей для всех участников закупок [2].

Список использованной литературы

1 Черемухин, С.А. Государственные закупки: содержание и роль в развитии экономики / С.А. Черемухин // Вестник ТГУ [Электронный ресурс]. – 2020. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/v/gosudarstvennye-zakupki-soderzhanie-i-rol-v-razvitii-ekonomiki>. – Дата доступа: 31.01.20.

2 Дорина, Е.Б. Управление зелёным развитием национальной экономики: учеб.-метод. пособие / Е.Б. Дорина, Т.В. Буховец. – Минск, 2018. – С. 47–52.

Е. Ю. РЫЖОНКОВА

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

Науч. рук. **Т. Е. Попова**

РАЗВИТИЕ ТУРИЗМА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Развитие туризма является одним из приоритетных направлений социально-экономического развития Республики Беларусь.

Продвижение в сфере туризма может стать толчком к развитию и других ключевых отраслей, таких, как строительство, транспорт, связь, сельское хозяйство, охрана окружающей среды, развитие местной инфраструктуры, и сыграть значительную роль в создании дополнительных рабочих мест, развитии международных отношений и формировании бюджета страны.

Беларусь обладает богатым природным потенциалом для развития туризма: это обширные лесные массивы, историко-культурное наследие, озерные и речные природные комплексы, которые включают памятники природы, многообразный растительный и животный мир, природные ресурсы, охотничьи и рыболовные угодья, живописные ландшафты, подходящие для организации отдыха и оздоровления в природной среде, а также пешеходных, конных, велосипедных, водных туристских походов.

Около 8 % территории страны относится к особо охраняемым природным комплексам, среди которых можно выделить Национальные парки «Беловежская пуца», «Нарочанский», «Браславские озера», «Припятский», «Березинский биосферный заповедник», заказники «Налибокская пуца» и «Голубые озера» [1].

Выгодное географическое расположение позволяет привлекать потенциальных потребителей туристических услуг как со стороны Азии, так и со стороны Европы. А климатическая зона, в которой находится Республика Беларусь, дает возможность предоставлять туристические услуги круглый год.

Поскольку отдых в Республике Беларусь, из-за отсутствия экзотических и экстремальных развлечений, носит спокойный характер, стоит сделать упор на медицинское обслуживание и обустройство и модернизацию санаториев, медицинских и оздоровительных центров.

На сегодняшний день в Беларуси реализуется ряд нормативно - правовых актов, в которых предусмотрены меры и средства по созданию современной инфраструктуры туризма в различных регионах страны.

Среди них Закон «О туризме», Указ Президента Республики Беларусь «О некоторых мерах государственной поддержки развития туризма в Республике Беларусь», Постановление Совета Министров Республики Беларусь «Об утверждении Положений о порядке создания туристических зон и ведения Государственного кадастра туристических ресурсов Республики Беларусь», а также Государственная программа «Беларусь гостеприимная» на 2016 – 2020 годы и Государственная программа развития туризма в Республике Беларусь на 2016 – 2020 годы и др.

Государственная программа «Беларусь гостеприимная» на 2016 – 2020 годы направлена на формирование и развитие современного конкурентоспособного туристического комплекса, увеличение вклада туризма в развитие национальной экономики.

Основными задачами программы являются: формирование и развитие современного конкурентоспособного туристического комплекса, увеличение вклада туризма в развитие национальной экономики; разработка новых принципов и подходов к формированию и продвижению национального туристического продукта; формирование кадрового, научного и учебно-методического обеспечения туризма; формирование многоуровневой системы продвижения туристических услуг; развитие информационной системы комплексной поддержки внутреннего и въездного туризма [2].

Основным сводным целевым показателем Государственной программы является экспорт туристических услуг. К 2019 году значение показателя достигло 240 млн. долларов США, что на 88,5 млн. долларов США и на 38 % больше, чем в 2016, когда показатель достиг значения 151,5 млн. долларов США. К 2020 планируется повысить значение показателя еще на 7,5 %.

Целенаправленное и глубокое развитие туристической сферы может способствовать привлечению инвестиций и повышению интереса к Беларуси со стороны других государств.

Результатом улучшения качества и популярности туризма в Беларуси станет увеличение количества туристов, в том числе из других стран. Это, в первую очередь, станет источником дохода, а также поводом для инвесторов создания инвестиционных площадок в Беларуси. Вложения инвесторов в разные сферы также положительно скажутся на экономике страны.

Для усовершенствования туристического направления в Беларуси возможна реализация следующих направлений:

- проведение модернизации комплекса «Беловежская пуца», а именно реконструкция зоны вольеров, повышение привлекательности комплекса для посетителей;
- проведение модернизации санаториев и зон отдыха;
- облагораживание лесов и парков, создание парковых зон отдыха, создание и реализация программы возмещения урона и нагрузки на водные и лесные объекты, предотвращение деградации природных объектов в виде создания новых лесных и водных объектов;
- введение и продвижение моды на «зеленую» экономику среди населения страны, в том числе и с помощью правовых актов (введение запрета для торговых объектов на пластиковые упаковки, обязательное оснащение всех жилых районов полным набором контейнеров для раздельного сбора отходов);
- популяризация пунктов приема стекла и бумаги, которые позволят сократить затраты как покупателей, так и производителей;

– поощрение развитие бизнеса, способствующего развитию «зеленой» экономики, создание для такого бизнеса особых условий и привилегий, поддержка в виде субсидий и сниженных налоговых ставок, налоговых каникул для новых «зеленых» предприятий;

– отслеживание и приобретение мировых «ноу-хау», позволяющих развить туризм и «зеленую экономику».

При том, что у Республики Беларусь есть потенциал в этой области, грамотное развитие туризма и маркетинга могут стать залогом процветания и развития страны и одним из основных источников дохода.

Список использованной литературы

1 Значение туризма для Беларуси [Электронный ресурс]. – 2020. – Режим доступа: <https://studopedia.su/>. Дата доступа: 03.01.2020.

2 Официальный интернет-портал Президента Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – 2020. – Режим доступа: http://president.gov.by/ru/tourism_ru/. Дата доступа: 03.01.2020.

П. К. САПУНОВА

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

Науч. рук. **Т. Е. Попова**

ОПЫТ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ В КИТАЙСКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКЕ И ЕГО ИСПОЛЬЗОВАНИЕ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Современный Китай является страной с одной из самых развитых и динамично развивающихся экономик мира. Руководство страны, воплощая экономические реформы и проводя политику открытости, уделяло большое внимание экономическому росту в течение последних десятилетий, и только в начале XXI века власти осознали необходимость решения нарастающих социальных проблем.

В Китае стремятся развивать инновации, улучшая качество человеческого капитала, реализуя программы научно-технического прогресса и проводя политику модернизации производительного потенциала страны.

Программа социально-экономического развития до 2020 г. направлена на создание инфраструктуры, обеспечивающей к 2050 г. полную модернизацию экономики Китая. Обгоняющая модернизация должна обеспечить переход к высокотехнологичному и наукоемкому ресурсосберегающему способу производства, что позволит существенно улучшить экологическую ситуацию. По прогнозам к 2020 г. удельный вес сектора услуг в ВВП составит 50-60 %. Китай станет ключевой страной на международном уровне [1].

На сегодняшний день Китайская Народная Республика занимает первое место по объёму экспорта. Эффективное развитие экономики Китая стало возможным благодаря преобразованию командной экономики посредством осуществляемых реформ и постепенному развитию частной собственности, использованию свободных цен и свободного рынка [2].

В 2018 г. наметилась тенденция снижения темпов экономического роста Китая. В 2018 г. темп роста ВВП составил 6,6%, а в 2017 г. – 6,8% [3]. Повышение научно-технического потенциала страны, рост внутреннего спроса и развитие внешнеторговых отношений будут способствовать достижению устойчивого экономического роста Китая.

Для применения китайской модели регулирования экономики в Республике Беларусь, следует сравнить экономики Китая и Беларуси. Данный анализ позволит выявить

общие тенденции развития стран посредством установления сходств и различий их моделей государственного регулирования.

Экономическая ситуация в Китайской Народной Республике и в Республике Беларусь на этапе формирования имела значительные различия, что предопределяло разные темпы реформирования стран. Для Китая началом всеобъемлющей трансформации стала аграрная реформа, успех которой послужил толчком для последующих преобразований в китайской экономике. В Беларуси реформа характеризовалась модернизацией, и ключевые изменения были направлены на создание частного сектора и сектора малых и средних предприятий с низкой добавленной стоимостью и высокой интенсивностью импорта. В Китайской Народной Республике экономические реформы привели к укреплению рыночных отношений, а в Республике Беларусь – к усилению государственного вмешательства в экономику. В результате, несмотря на сходство стратегических целей – перехода к рыночной экономике со значительной ролью государственного сектора и обеспечением высокого уровня жизни населения, способы достижения этих целей и результаты реформ сильно различаются. К сожалению, некоторые из экономических механизмов и инструментов регулирования, успешно используемых в Китайской Народной Республике, вряд ли могут быть применены в Республике Беларусь. Одна из причин – существенные различия не только в принципах реализации реформ, но и в работе государственных учреждений.

Используя китайский опыт, можно создать экономику знаний в Республике Беларусь с учетом: интернационализации образования, выхода на международный уровень исследований, стимулирования работы ученых по международным критериям, увеличения льготного финансирования науки по сравнению с реальным сектором экономики, создания технопарков, развития НИОКР в промышленности, использования государственно-частных партнерств в социальном строительстве.

В период с 2000 по 2018 год социальные обязательства были окончательно сняты с китайских государственных предприятий и переданы местным властям. Активно осуществлялись процессы расширения государственных предприятий за счет слияний и поглощений, а также путем создания совместных предприятий с иностранными компаниями.

Среди государственных предприятий были выделены стратегические ТНК с участием государственных компаний, как в Китае, так и за рубежом. Тенденция взаимного проникновения частного бизнеса, иностранного капитала в государственные предприятия с постепенным совершенствованием системы рынка капитала также может быть использована в Республике Беларусь.

Реализация этой концепции в Республике Беларусь возможна благодаря созданию системы крупных государственных компаний, конкурентоспособных на мировых рынках, разделению функций государства как собственника и регулятора, приобретению иностранных фирм с целью доступа к технологиям и созданию стратегических ТНК, созданию системы из трех банков (по примеру Китайской Народной Республики, где работают Банк развития Китая, Банк развития сельского хозяйства Китая и Эксимбанк Китая).

Особым стимулом для развития экономики Республики Беларусь должно стать сокращение государственного вмешательства в деятельность предприятий. Для этого необходимо провести следующие преобразования в области государственного управления: трансформировать функции правительства, углубить структурную реформу правительства, что приведет к нормализации его деятельности; исходя из постепенного разделения функций и задач между местными и центральными органами власти, необходимо установить их новые компетенции и права собственности с общими обязанностями; создать систему нового косвенного экономического регулирования и контроля, приемлемую для рыночной экономики.

Список использованной литературы

1 Модель государственного регулирования экономики в Китайской Народной Республике [Электронный ресурс]. – 2020. – Режим доступа: <http://elib.bsu.by/bitstream/123456789/201688/1/243-250.pdf>. – Дата доступа: 04.01.2020.

2 Опыт государственного регулирования внешнеэкономической деятельности Китая и возможности его использования для развития отечественных предприятий [Электронный ресурс]. – 2020. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/opyt-gosudarstvennogo-regulirovaniya-vneshneekonomicheskoy-deyatelnosti-kitaya-i-vozmozhnosti-ego-ispolzovaniya-dlya-razvitiya/>. – Дата доступа: 04.01.2020.

3 Темпы роста ВВП Китая достигли минимума за последние 28 лет [Электронный ресурс]. – 2020. – Режим доступа: <https://www.rbc.ru/economics/21/01/2019/5c452c389a79477e02307bfb>. – Дата доступа: 05.01.2020.

А. Ю. СВИРИДКОВА

(г. Гомель, Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации)

Науч. рук. **Л. П. Зенькова,**

д-р экон. наук, проф.

МАКРОДИНАМИКА, ЦИКЛИЧНОСТЬ И СТРУКТУРНЫЕ СДВИГИ

Макроэкономические показатели позволяют определить экономическое состояние государства, имеют огромное значение для принятия правительством тех или иных решений в политической, социальной, экономической сферах, являются ориентиром для предпринимателей, отдельных граждан, зарубежных партнеров в их хозяйственной деятельности. Для характеристики экономических событий, сложных хозяйственных связей существует система надежных, взаимодополняющих показателей, аккумулированных в систему национальных счетов (СНС).

Для целей прогнозирования и планирования используются, как правило, расчетные значения реальных, а не номинальных показателей. При этом особое значение придается динамик реального валового внутреннего продукта (ВВП). Причина такого особого внимания кроется в значимости этого показателя для точного определения времени наступления очередной фазы экономического цикла (кризиса, депрессии или оживления). Как в европейской, так и в американской методиках датировки фаз деловых циклов он значится как ведущий сигнализатор-показатель. В связи с этим принципиально важно становится осуществить точный расчет реального ВВП в базовых ценах.

Для подсчета реального ВВП используется дефлятор к некоторому базовому году. Однако возникают странные, на первый взгляд, искажения при его расчетах. В нашем распоряжении оказались дефляторы Управления национальных счетов Национального статистического комитета следующего типа: в базовых ценах 1 кв. 2012 г. и в базовых ценах 1 кв. 2000 г.

Нами проведен сравнительный анализ динамики полученных значений прироста реального ВВП в ценах 2000 г. и в ценах 1 кв. 2012 г. (рисунок 1).

На рисунке 1 видно, что темпы прироста значительно отличаются и отстают друг от друга на 1 лаг. Причина, на наш взгляд, кроется в методике подсчета самого дефлятора ВВП и интенсивно происходящих структурных сдвигах. Остановимся на этом подробнее. Дефлятор рассчитывается как средневзвешенные по удельному весу темпов инфляции отдельных отраслей и сфер в валовой добавленной стоимости страны. Однако с годами этот удельный вес (иначе отраслевая структура) резко меняется. В частности, произошедшие за последние 8 лет, структурные сдвиги в экономике Беларуси характеризуются следующими данными. Удельный вес промышленности в валовой добавленной стоимости за указанный период уменьшился с 36,6 % до 26,0 %, сельского

хозяйства – уменьшился с 10,0 % до 7,4 %, сферы услуг, наоборот, увеличился с 49,5 % до 55,7 %, строительства – увеличился с 7,8 % до 17,8 % [2, с. 203], [3, с. 320]. Таким образом, структурные сдвиги в национальной экономике – очень интенсивны. Аналогично в структуре экспорта произошли такие же изменения. В связи с этим датировка наступления депрессий или оживлений в нашей экономике следует определять не только по одной базе данных, а использовать в значительной степени не ВВП, а валовую добавленную стоимость (ВДС).

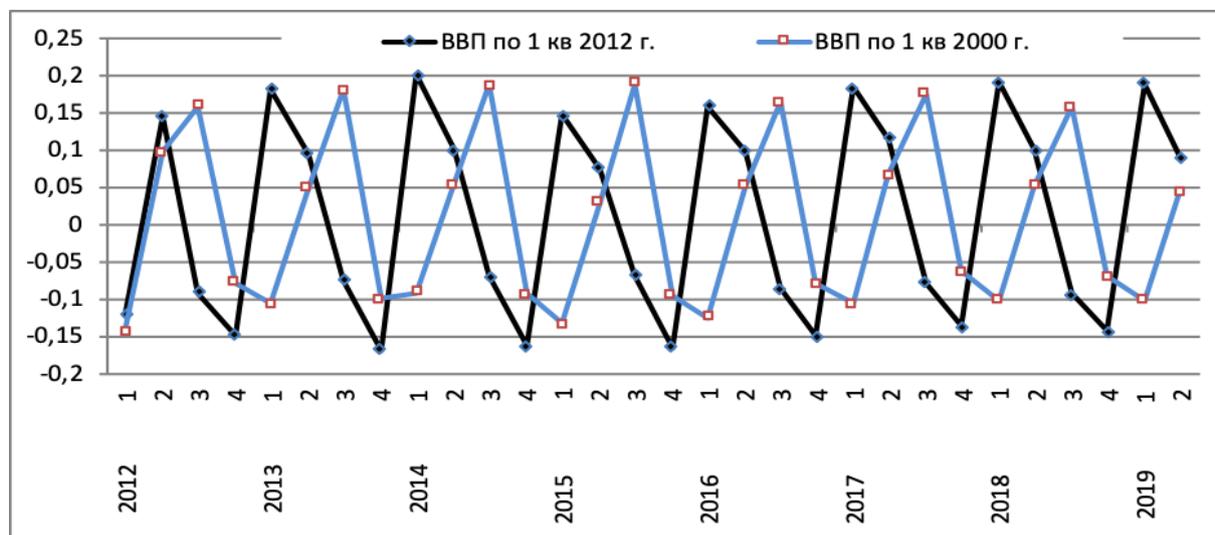


Рисунок 1 – Сравнительная динамика прироста (падения) реального ВВП Беларуси, рассчитанного к разной базе цен, за период 2012-2019 гг. Примечание: собственная разработка на основе [1]

В 2016 году, согласно прогнозу, социально-экономического развития Беларуси, ВВП должен был вырасти на 0,3%. Несмотря на прогнозы правительства страны, ВВП республики значительно снизился на минус 2,6% по сравнению с 2015 г.

Основной вклад в отрицательную динамику главного макроэкономического показателя внесла промышленность — объем производства снизился за год на 0,4%, так что структурные сдвиги оказывают явное искажающее воздействие на идентификацию циклической динамики ВВП [2, с. 20–22].

По оценке за 2019 год объем ВВП в текущих ценах составил 132 млрд. рублей, или в сопоставимых ценах 101,0% к уровню 2018 года. Индекс-дефлятор ВВП за 2019 г. по отношению к предыдущему году составил 106,5%. Отметим, что ВВП Беларуси в 2019 г., по прогнозам Минэкономики, должен был составить 61 млрд. долларов США [3]. Однако не факт, что в оценке динамики роста были учтены структурные деформации. Кроме того, в настоящее время большинство стран переходит с оценки доли каждой отрасли не в валовой добавленной стоимости, а в ГЦДС – в глобальной цепочке добавленных стоимостей, где учитывается вклад производителей всех стран-участников создания товара от первичной переработки вплоть до фасовки и хранения.

Список использованной литературы

- 1 Официальный сайт Национального статистического комитета Республики Беларусь/публикации/бюллетени [Электронный ресурс]. – 2020. – Режим доступа: <http://www.belstat.gov.by>. – Дата доступа: 04.02.2020.
- 2 Статистический ежегодник Республики Беларусь 2019. – Минск: Национальный статистический комитет, 2019. – 472с.
- 3 Статистический ежегодник Республики Беларусь 2012. – Минск: Национальный статистический комитет, 2012. – 472с.

О. В. СИНЯК

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

Науч. рук. **А. О. Тихонов,**

д-р экон. наук, проф.

КОНКУРЕНЦИЯ В ЖИЗНИ ОБЩЕСТВА (НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ)

Роль конкуренции в жизни общества важна и многообразна. Она способствует развитию и росту наиболее эффективных производств, выступает как механизм регулирования рыночных отношений [1].

Существует многообразие трактовок, концепций понятия «конкуренция». Так, например, И. В. Князева выделила несколько концепций к определению понятия конкуренция, в которых внимание акцентируется на поведении продавцов (покупателей), структуре рынка и наличии барьеров, отношении к научно-техническому прогрессу, распределении ограниченных ресурсов, отношении к потребителю [2].

Конкуренция является краеугольным камнем, одним из основных драйверов инклюзивного экономического роста, центром тяжести всей системы рыночной экономики.

Проведение антимонопольной политики, формирование конкурентной среды относится к важнейшим условиям эффективного функционирования рыночной экономики. На конкуренции базируется экономическое развитие, рост благосостояния общества

Создание условий для повышения качества жизни населения на основе роста конкурентоспособности экономики, снижение уровня инфляции, формирование стимулов для роста инвестиций и инноваций – приоритетные направления развития страны, обозначенные в Программе социально-экономического развития Республики Беларусь на 2016-2020 годы [3].

8 сентября 2016 г. в Республике Беларусь был создан единый антимонопольный орган – Министерство антимонопольного регулирования и торговли Республики Беларусь (далее – МАРТ, антимонопольный орган), ключевыми задачами которого являются поддержание ценовой стабильности, антимонопольное регулирование, развитие конкуренции, регулирование цен и защита внутреннего потребительского рынка, совершенствование системы государственных закупок и т.д.

На протяжении последних лет на потребительском рынке страны сохраняется ценовая стабильность: ежегодно выполняется цель по инфляции (например, по итогам 2019 года инфляция составила 4,7 процента при целевом параметре 5 процентов).

Особое внимание уделяется принятию мер по сокращению темпов роста цен на социально значимые товары. Для поддержания ценовой стабильности реализуется Антиинфляционная программа, предусматривающая системные меры в сфере денежно-кредитной политики, ценового, антимонопольного регулирования и т.д.

По инициативе антимонопольного органа в Республике Беларусь в рамках «пилотного проекта» внедрен механизм регистрации предельных цен производителей на основе принципа референтного ценообразования, что приводит к снижению цен на лекарственные средства.

Важным направлением является совершенствование системы государственных закупок, повышение эффективности использования бюджетных средств. С 1 июля 2019 г. вступила в силу новая редакция Закона «О государственных закупках товаров (работ, услуг)», предусматривающая полную электронную процедуру, начиная от планирования закупки, завершая заключением договора, что делает закупочный процесс более гласным и прозрачным, привлекая к участию как можно большее количество участников.

Для развития конкурентной среды в сфере естественных монополий в 2019 году приняты изменения в Закон «О естественных монополиях», ключевыми новеллами которого являются повышение прозрачности тарифной политики субъектов естественных монополий.

С целью развития конкуренции в Республике Беларусь разработан проект Программы развития конкуренции в Республике Беларусь на среднесрочную перспективу, целью которой является формирование и развитие конкурентной среды в отраслях, улучшение инвестиционного климата.

В Республике Беларусь постоянно ведется работа по выявлению и устранению антимонопольных нарушений на внутреннем рынке. В 2019 году в МАРТ поступило 184 обращения о нарушении антимонопольного законодательства (в 2018 году – 185, в 2017 – 91 обращение), что свидетельствует о заинтересованности бизнеса в отстаивании интересов с использованием антимонопольных инструментов.

Для оценки уровня монополизации товарных рынков антимонопольным органом проводится их анализ: в 2018 году проведен анализ 62, в 2019 году – 87 товарных рынков.

В рамках работы по улучшению бизнес среды акцент сделан на применении превентивных и разъяснительных мер по возможным нарушениям антимонопольного законодательства, что показало свою эффективность и востребованность: в 2018 году антимонопольным органом выдано 31 предупреждение и 1 предостережение, в 2019 году – 37 предупреждений и 2 предостережения. В результате выполнения предупреждений в 2018 году прекращено 11, в 2019 – 8 дел.

Наряду с правоприменительной практикой, связанной с выявлением и пресечением нарушений законодательства, одной из основных задач является предупреждение таких нарушений, что в основном реализуется через адвокатирование конкуренции.

В рамках своих полномочий антимонопольный орган защищает интересы белорусских производителей и поставщиков как на внутреннем, так и на трансграничных рынках. В 2019 году подписано и вступило в силу Соглашение между Правительством Республики Беларусь и Правительством Российской Федерации о сотрудничестве в области защиты конкуренции.

Таким образом, роль конкуренции в жизни общества важна и многозначительна. Конкуренция способствует развитию и росту наиболее эффективных производств и выступает как механизм регулирования рыночных пропорций.

Наличие эффективной государственной конкурентной политики является ключевым фактором, обеспечивающим поддержание конкурентоспособности и эффективности предприятий, с одной стороны, и достойного уровня жизни граждан, с другой.

А степень развития конкуренции является одним из важнейших факторов достижения целевых показателей социально-экономического развития государства.

Список использованной литературы

1 Блэк, О. Концептуальные основы антимонопольного регулирования / О. Блэк. – Нью-Йорк: Издательство Кембридж. унив., 2005. – 215 с.

2 Князева, И. В. Антимонопольная политика государства: учеб. пособие / И. В. Князева. – Новосибирск: Изд-во СибАГС, 2014. – 208 с.

3 Об утверждении Программы социально-экономического развития Республики Беларусь на 2016-2020 годы: Указ Президента Респ. Беларусь, 15 дек. 2016 г., № 466 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2016. – № 1/16792.

А. С. СКОРОМНЫЙ

(г. Гомель, Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации)
Науч. рук. **Т. М. Тишковская**

ПЕРСПЕКТИВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ГОСТИНИЧНЫХ УСЛУГ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Не секрет, что в современном мире огромную популярность обрели хостелы. Цена, комфорт и месторасположение – основные критерии при выборе места проживания в любом городе. Один из менее известных типов хостелов – «Капсульный» – успешно функционирует в центре Варшавы. Рассмотрим, как организована его структура [1].

На входе располагается круглосуточная стойка регистрации и зона отдыха, где при входе постояльцу сразу предлагают переобуться и выдают тапочки. Этажом выше в помещении площадью 60-70 м² расположена комната общего пользования – душ и туалет. На территории хостела шуметь категорически запрещается. Капсульный тип подразумевает, что у каждого человека одно закрытое спальное место, вместо двери входом и выходом служит металлическая электро-шторка, которая открывается с помощью мини пульта. Размер такой капсулы – 205x95 см, а площадь одной капсулы – 2,3 м². Размещаются капсулы в два ряда, внутри имеют две розетки, ночник и крючок для мелкой одежды, полотенцеи косметические принадлежности можно взять на ре-сепшене. Все остальные вещи можно оставить в кабинке хранения [1].

Главные плюсы такого хостела:

1. Отдельное спальное место – хорошая шумоизоляция обеспечивает условия для полноценного отдыха после тяжелого дня.

2. Компактность размещения – небольшие количество комнат и площадь размещения позволяют создать такой хостел в центре многих городов.

3. Цена – компактность и одновременно уединенность размещения на двух ярусах капсул позволяет предложить более низкую стоимость (в 1,5 – 2 раза) по сравнению с обычными хостелами при высоком уровне комфорта.

Для Беларуси такие капсульные хостелы могут стать оптимальными эффективным вариантом для проживания туристов, с размещением их в шаговой доступности от достопримечательностей городов, а также авто и железнодорожных вокзалов. Наиболее востребованными данные типы хостелов в Беларуси представляются в крупных областных центрах, особенно расположенных в приграничных зонах.

Гостеприимство – визитная карточка Беларуси. По статистике Госпогранкомитета Республики Беларусь, которая не учитывает граждан, пересекавших российско-белорусский участок границы, в 2018 году нашу страну посетили 4,8 млн иностранцев. Это почти на 500 тыс. больше, чем в 2017 году [2]. В 2018 году в Беларусь чаще всего приезжали украинцы (1,46 млн), россияне (1,24 млн) и литовцы (862 тыс.). Если же оперировать уточненными данными по итогам мониторингов, то турпоток в Беларусь в 2018 году составил 11,5 млн человек [2]. Но львиная доля – граждане Российской Федерации, въехавшие через российско-белорусскую границу. Еще несколько лет назад количество россиян в общем турпотоке доходило до 80 %. Сейчас же их доля сократилась за счет значительного прибавления гостей из других стран. В этом плане большое влияние оказывает введенный в июле 2018 года безвизовый режим до 30 дней для прибывающих и убывающих через Национальный аэропорт Минск, а также до 15 дней для граждан более 70 государств, прибывающих через две региональные воздушные гавани и пункты пропуска на сухопутной границе (с Литвой и Польшей) [2].

По предварительным данным за 2019 год, число безвизовых туристов за 2019-й год увеличилось почти в два раза. Для дальнейшего развития и роста въездного туризма

необходимо использовать различные варианты размещения, учитывающие потребности туристов разных категорий. И одним из таких вариантов представляется хостел капсульного типа.

Список использованной литературы

1 Капсульный хостел в центре Варшавы [Электронный ресурс]. – 2020. – Режим доступа: <https://kapsulahostel.pl>. – Дата доступа: 04.02.2020.

2 Белта. Регионы [Электронный ресурс]. – 2020. – Режим доступа: <https://www.belta.by/regions/view/gomel-v-2018-godu-uvlechil-eksport-turisticheskikh-uslug-v-25-raza-338540-2019/>. – Дата доступа: 04.02.2020.

М. Ю. СУСАРЕНКО

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

Науч. рук. **Б. В. Сорвилов,**

д-р экон. наук, проф.

ТРАНСФОРМАЦИЯ ТРАНСПОРТНОЙ И ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ ОТРАСЛЕЙ

Высокий трафик в городах обусловлен тенденцией урбанизации. Организация Объединенных Наций прогнозирует, что к 2050 году более половины развивающихся стран и почти 90 % развитых стран будут урбанизированы.

Рост урбанизации и большие объемы трафика оказывает значительное влияние на качество воздуха в городах. Другие недостатки включают увеличение частоты несчастных случаев и шумовое загрязнение. В целом масштабы этих проблем особенно актуальны в некоторых крупных городах развивающихся стран.

Городские власти используют ряд стратегий управления движением, чтобы попытаться урегулировать трафик и связанные с ним проблемы, а также снизить нагрузку на окружающую среду:

- зоны без автомобилей;
- безавтомобильные города;
- пешеходные зоны;
- периоды без использования автомобилей;
- управление светофорами;
- зоны с низким уровнем выбросов [2].

Транспортная отрасль, в настоящее время, стоит на пороге глубокой трансформации заключающейся в синергии ряда тенденций: электрификации, автоматизации и экономики совместного использования (шеринговая экономика). В том числе выделяют ряд текущих и развивающихся тенденций в транспортной отрасли:

- снижение стоимости владения автомобилями в развитых странах;
- появление на автомобильном рынке электромобилей;
- развитие шеринговых сервисов «автомобилей по требованию», как Uber, Lyft, Яндекс-такси и т.д.;
- разработка автономных транспортных средств;
- сдвиг потребительского спроса/предложения в сторону «мобильности как услуги» (заключается в переходе от подхода к приобретению физического актива, к использованию автомобиля в рамках специализированного сервиса);
- развитие советующих технологий;
- энергетический сектор и климатическая политика [1].

Одной из основополагающих тенденций является электрификация автомобильной промышленности. Рынок электромобилей продолжает быстро расти. В 2019 году миро-

вой парк электромобилей превысил 5,1 миллиона единиц, что на 2 миллиона больше, чем в предыдущем году. На данное количество электромобильного транспорта пришлось 5,2 миллиона зарядных устройств, которые потребили около 58 ТВт*час электроэнергии, экономя при этом 36 Мт CO₂ по сравнению с эквивалентным парком двигателей внутреннего сгорания [6].

Еще одной основной тенденцией является разработка и развитие автономных транспортных средств.

Согласно исследованию McKinsey, автономные транспортные средства начнут городскую экспансию с 2030 года. Прогнозы показывают, что они значительно перевесят неавтономные транспортные средства в период между 2040 и 2050 годами.

Массовый переход на автономные электрические транспортные средства изменил бы не только всю транспортную отрасль, но и нашу повседневную жизнь. Прогнозируется что, электрические автономные транспортные средства устранят более 1,25 миллиона аварий на дорогах по всему миру каждый год, а также значительно уменьшат загрязнение воздуха, особенно в городах, где плотность автомобилей и загрязнение воздуха находятся на высоком уровне. В том числе, необходимо отметить, что пробки на дорогах уйдут в прошлое, так как автомобили совместного пользования будут связываться друг с другом и местной распределительной дорожной инфраструктурой, чтобы беспрепятственно определять движение транспорта [5].

Этот диапазон сценариев демонстрирует текущую неопределенность того, как эта технология может повлиять на экономику. Автономные электрические транспортные средства совместного пользования – это одна из ряда новых технологий в рамках Четвертой промышленной революции, которая может нарушить существующие экономические базисы и бизнес-модели [4].

Третьей основополагающей тенденцией глобальной трансформации транспортной отрасли является экономика совместного потребления (шеринговая экономика).

Автономные транспортные средства и шеринговая экономика, кардинально изменят транспортную отрасль в ближайшие десятилетия, неся серьезные последствия для электрификации автопарка и построения более эффективной системы электроснабжения. Учитывая трансформационные предпосылки ставит вопрос об экономической целесообразности общей электрификации автопарка крупнейших мировых автопроизводителей.

Скоординированные парки автономных электрических транспортных средств могут быть в состоянии решать проблемы, связанные с дальностью действия, доступом к инфраструктуре зарядки и управлением временем зарядки. Технологии автоматизированного вождения также могут быть легче реализованы в электромобилях из-за большего количества компонентов, работающих по проводам. В настоящее время электромобили составляют только около 1% мире, но эффекты кластеризации при внедрении электромобилей на местном уровне в сочетании с несогласованной зарядкой могут вызвать проблемы для распределительной сети и в конечном итоге потребовать больших инвестиций для ее реконструкции. Переход к совместно используемому, автоматизированному и электрическому транспортному парку, принесет существенные преимущества для баланса энергосистемы, при условии наличия необходимых цифровых технологий и стимулирующих мер.

Динамика развития, скорее всего, будет разной в разных городах и регионах, что обусловлено различиями в структуре производства электроэнергии и моделях мобильности [3]. Переход от обычных транспортных средств к электрическим транспортным средствам может способствовать улучшению качества воздуха в городских районах, а развитие сервисов совместного использования автомобилей придаст импульс к использованию электромобилей.

Одностороннее совместное использование автомобилей быстро растет, но перераспределение транспортных средств может стать проблемой. Разрабатываемые односторонние концептуальные автомобили для совместного использования автомобилей могут решить эту проблему и предложить экономически эффективные и эффективные решения для совместного использования автомобилей; а также снижение давления на парковку. Кроме того, эти системы совместного использования автомобилей могут интегрироваться с общественным транспортом через интермодальные соединения и стать важными компонентами городских транспортных систем будущего.

Список использованной литературы

- 1 Arbib, J. & Seba, T. (2017). Переосмысление транспорта 2020-2030 [Электронный ресурс]. – 2020. – Режим доступа: <https://www.rethinkx.com/transportation>. – Дата доступа: 04.02.2020.
- 2 Bösch, PM, Becker, F., Becker, H. & Axhausen, KW (2018). Анализ затрат на услуги автономной мобильности. Транспортная политика, 64, 76–91 [Электронный ресурс]. – 2020. – Режим доступа: [Электронный ресурс]. – 2020. – Режим доступа: <https://doi.org/10.1016/j.tranpol.2017.09.005>. – Дата доступа: 04.02.2020.
- 3 Chen, TD, Kockelman, KM, & Hanna, JP (2016). Эксплуатация общего, автономного парка электромобилей: последствия решений, касающихся транспортных средств и инфраструктуры зарядки. Исследования в области транспорта, Часть А: Политика и практика, 94, 243–254 [Электронный ресурс]. – 2020. – Режим доступа: <https://doi.org/10.1016/j.tra.2016.08.020>. – Дата доступа: 04.02.2020.
- 4 Fagnant, DJ & Kockelman, KM (2018). Динамическое распределение поездок и определение размера парка для системы совместно используемых автономных транспортных средств в Остине, штат Техас. Транспорт, 45 (1), 143–158 [Электронный ресурс]. – 2020. – Режим доступа: <https://doi.org/10.1007/s11116-016-9729-z>. – Дата доступа: 04.02.2020.
- 5 Loeb V., Kockelman KM & Liu J. (2018). Совместное использование автономного электромобиля (SAEV) в сети Остин, штат Техас, с решениями по зарядке инфраструктуры. Исследования в области транспорта, Часть С: Новые технологии, 89, 222–233 [Электронный ресурс]. – 2020. – Режим доступа: <https://doi.org/10.1016/j.trc.2018.01.019>. – Дата доступа: 04.02.2020.
- 6 Павленко А.Н., Словик П. и Лутси Н. (2019). Когда электрификация общей мобильности имеет экономический смысл? / А.Н. Павленко, П. Словик и Н. Лутси [Электронный ресурс]. – 2020. – Режим доступа: <https://www.theicct.org/publications/shared-mobility-economic-sense>. – Дата доступа: 04.02.2020.
- 7 Словик, П. (2018). Будущее транспорта: автономное и... внутреннее сгорание? / П. Словик [Электронный ресурс]. – 2020. – Режим доступа: <https://www.theicct.org/blog/staff/future-transportation-autonomous-internal-combustion>. – Дата доступа: 04.02.2020.

Д. Ю. ТАТАРИНЦЕВ

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

Науч. рук. **Б. В. Сорвилов,**

д-р экон. наук, проф.

МАРКЕТИНГОВАЯ ПОЛИТИКА РУП «ПРОИЗВОДСТВЕННОЕ ОБЪЕДИНЕНИЕ «БЕЛОРУСНЕФТЬ»: НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ

На данном этапе бизнес развивается в направлении «ритейла», что подтверждает увеличение объемов и доходов сопутствующей торговли. РУП «ПО Белоруснефть» использует разные форматы сопутствующей торговли, одним из примеров является «магазин у дома» – на АЗС продаются товары в ассортименте, близкие к магазинному в спальных микрорайонах. Это обуславливает необходимость поддержки тренда перехода топливного бизнеса в нетопливный.

Важным аспектом в бизнесе является коммуникация со своими клиентами, так РУП «ПО Белоруснефть» доносит информацию клиентам посредством сайта belorusneft.by, работающим так же и на английском языке. РУП «ПО Белоруснефть» стоит рассмотреть возможность распространения информации о своей компании по-

средством порталов более широкой направленности, касающихся различной тематики в нефтяной сфере как в стране, так и за рубежом. Примером такой интернет-технологии является портал *neft.by*, который предоставляет информацию и формирует имидж компании, также осуществляющий функцию внутренней коммуникации «Белоруснефть».

РУП «ПО Белоруснефть» ведет активную деятельность в социальных сетях таких как Facebook, Instagram, ВКонтакте. На сегодняшний день канал Instagram является одним из самых массовых по всему миру. Компании целесообразно в большей степени использовать этот ресурс с целью коммуникации и привлечения иностранных клиентов, что способствует развитию туризма

В 2018 году РУП «ПО Белоруснефть» запустила туристический проект *BelarusN*, который на данный момент интегрирован в мобильное приложение и программу лояльности. Проект представляет собой размещение «нефтяных маршрутов» по стране, что способствует развитию туризма. Компания продвигает его сотрудничая с туроператорами в качестве комплексного продукта. Для дальнейшего развития данного проекта требуются инвестиции, поиском которых занимается компания.

Компания также проводит специальные акции для привлечения клиентов. Программа лояльности – комплексная программа поощрения посетителей заправок станций с ежемесячными розыгрышами различных призов. Программа нацелена не только на привлечение новых клиентов, но и на удержание постоянных.

Основным направлением развития РУП «ПО Белоруснефть» является создание инфраструктуры для электротранспорта, что также способствует продвижению «ритейла», путем привлечения не только владельцев традиционных транспортных средств, но и владельцев электромобилей, так как большинство зарядных станций базируются на АЗС компании, в меньшем количестве – вблизи торговых и бизнес-центров, культурных и спортивных объектов. На территории страны находится уже более 150 зарядных станций, что предоставляет возможность электромобилям свободного перемещения по всем направлениям основных автомагистралей по Беларуси. Для получения информации о местонахождении зарядных станций РУП «ПО Белоруснефть» достаточно посетить официальный сайт компании, где подробно описано их месторасположения и предоставлены оптимальные маршруты для электромобилей.

Следуя примеру международных компаний, целесообразным для РУП «ПО Белоруснефть» является ориентация стратегии развития организации на аутсорсинг для отдельных функций и сфер деятельности.

Принятие решения об использовании аутсорсинга представляет собой сложную комплексную задачу, затрагивающую стратегические интересы, поэтому оно находится в компетенции высшего менеджмента компании. Фактически это решение означает выбор между собственным производством и приобретением услуг «на стороне» и связано с анализом как настоящего положения дел в компании, так и возможных рисков аутсорсинг-проектов. Отправной точкой принятия решения о собственном производстве или принятии услуг сторонних организаций является анализ собственных процессов управления производством и процессов реализации продукта на основе стратегических перспектив.

Дилемма производить или покупать связана с возможностями и необходимостью расширения или диверсификации или, наоборот, сокращения компании, разукрупнения, передачи части своих подразделений третьей стороне. Внепроизводственной сфере речь идет об услугах, а не о товарах.

Принятие решения о передаче бизнес-процессов или отдельных функций организации-аутсорсеру аргументировано следующими факторами:

- снижение затрат;
- принятие административного или технического опыта;

- повышения качества обслуживания;
- поддержание долгосрочной технологической и экономической жизнеспособности неосновной деятельности;
- возможность сосредоточиться на основных видах деятельности.

Применение аутсорсинга может быть большим риском для такого крупного предприятия как РУП «ПО Белоруснефть», но также может рассматриваться как «технологическая революция» для компании. Развитие аутсорсинга влечет за собой определенные потери, но также и способствует дальнейшему развитию компании по пути углубления и интенсификации процесса технологизации производства и других сфер, открывает новые перспективы.

Список использованной литературы

- 1 Величко, Л.И. Душой и сердцем с «Белоруснефтью»/ Л.И. Величко // Нефтяник Полесья [Электронный ресурс]. – 2020. – Режим доступа: https://www.belorusneft.by/sitebeloil/content/images/magazines/pr_2019_2.pdf. – Дата доступа: 09.02.2020.
- 2 Аалдерс, Р. Аутсорсинг: практическое руководство / Р. Аалдерс /пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2003.
- 3 Официальный сайт РУП «ПО Белоруснефть» [Электронный ресурс]. – 2020. – Режим доступа: <https://www.belorusneft.by/>. – Дата доступа: 09.02.2020.

М. А. ФУРС

(г. Минск, Белорусский национальный технический университет)

Науч. рук. **Т. А. Зысь**

ПЕРСПЕКТИВНЫЕ НИШИ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИЙ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Современное развитие национальной экономики в Республике Беларусь крайне зависит от успешности перехода к новому технологическому укладу. В данный момент уровень развития Беларуси относится к четвертому технологическому укладу (50-60 %) с переходом к пятому (30-40 %). Также имеются задатки и нового, шестого уклада (около 5-ти %) - атомная энергетика, нано- и биотехнологии. Однако пока их объемы составляют малую долю в ВВП страны. Поэтому предложенные преобразования должны быть направлены на ускоренное развитие инновационных прорывных отраслей для успешного перехода к новому технологическому укладу.

Для анализа инновационного развития национальной экономики Республики Беларусь были выбраны 12 стран, сопоставимых по численности населения: Бельгия, Чехия, Португалия, Швеция, Азербайджан, Венгрия, ОАЭ, Таджикистан, Австрия, Израиль, Швейцария.

По данным таблицы 1 видно, что за анализируемый период Беларусь существенно поднялась в рейтинге по индексу инноваций с 88-го места в 2017 году до 72-го места в 2019 году. Однако в сравнении с анализируемыми странами Беларусь находится на низкой позиции. Согласно рейтинга сдерживающими факторами роста инноваций в Республике Беларусь являются: 1) субиндекс инновационной продукции; 2) нормативно-правовая база; 3) доступ к кредитным ресурсам; 4) результаты творческой деятельности.

Таблица 1 – Рейтинг стран по индексу инноваций за 2017-2019 гг.

2017			2018			2019		
Место в рейтинге	Страна	Индекс инноваций	Место в рейтинге	Страна	Индекс инноваций	Место в рейтинге	Страна	Индекс инноваций
1	Швейцария	67,7	1	Швейцария	68,4	1	Швейцария	67,24
2	Швеция	63,8	3	Швеция	63,08	2	Швеция	63,65
17	Израиль	53,9	11	Израиль	56,79	10	Израиль	57,43
19	Австрия	53,1	21	Австрия	51,32	21	Австрия	50,94
24	Чехия	51,0	25	Бельгия	50,5	23	Бельгия	50,18
27	Бельгия	49,9	27	Чехия	48,75	26	Чехия	49,43
31	Португалия	46,1	32	Португалия	45,71	32	Португалия	44,65
35	ОАЭ	43,2	33	Венгрия	44,94	33	Венгрия	44,5
39	Венгрия	41,7	38	ОАЭ	42,52	36	ОАЭ	42,17
81	Азербайджан	30,6	82	Азербайджан	30,2	72	Беларусь	32,07
88	Беларусь	30	86	Беларусь	29,32	84	Азербайджан	30,21
94	Таджикистан	28,2	101	Таджикистан	26,51	100	Таджикистан	26,43

Наряду с вышеприведёнными факторами следует отметить низкий уровень расходов на исследование и развитие в Республике Беларусь (таблица 2).

Таблица 2 – Расходы на исследования и развитие, % от ВВП

Место в мире	Страна	Расходы, % от ВВП	Место в мире	Страна	Расходы, % от ВВП
1	Израиль	4,58	21	Венгрия	1,35
3	Швейцария	3,37	22	Португалия	1,33
4	Швеция	3,31	30	ОАЭ	0,96
6	Австрия	3,16	39	Беларусь	0,59
10	Бельгия	2,61	58	Азербайджан	0,19
17	Чехия	1,79	64	Таджикистан	0,12

По данным таблицы 2 видно, что величина расходов на исследование и развитие в Республике Беларусь составляет лишь 0,59% от ВВП, тогда как в других странах, за исключением Азербайджана и Таджикистана, этот показатель минимум в два раза выше.

Несмотря на то, что Беларусь активно развивает своё патентное законодательство, это практически никак не влияет на количество патентных заявок, поданных от резидентов с 434 заявки в 2017 году до 453 заявки в 2018 году (таблица 3).

Таблица 3 – Количество патентных заявок от резидентов за 2017-2018 гг.

2017		2018	
Страна	Патентные заявки	Страна	Патентные заявки
Австрия	2073	Австрия	2039
Швеция	1992	Швеция	1838
Израиль	1436	Израиль	1506
Швейцария	1337	Швейцария	1283
Бельгия	1001	Бельгия	892
Чехия	793	Чехия	678
Португалия	644	Португалия	661
Венгрия	496	Венгрия	407
Беларусь	434	Беларусь	453
Беларусь	434	Беларусь	453
Азербайджан	144	Азербайджан	155
ОАЭ	52	ОАЭ	56
Таджикистан	2	Таджикистан	...

Инновационное развитие Республики Беларусь видится в создании и развитии кластеров в таких сферах как: медицина, информационные компьютерные технологии, машиностроение, сфера телекоммуникаций, пищевая промышленность и биотехнологии.

Создание кластера в сфере медицины позволит разрабатывать препараты для профилактики и лечения широкого спектра заболеваний, в том числе и онкологических. Также широко будет применяться трансплантация органов и тканей, трёхмерная печать имплантатов. Создание кластера в сфере инновационных технологий позволит осуществлять разработку и внедрение мультимедийных поисковых систем и систем кибербезопасности. Создание кластера в машиностроительной отрасли позволят осуществлять различные разработки в области робототехники, энергетического автомоби- и машиностроения, вычислительной и оптоволоконной техники. Создание телекоммуникационного кластера позволит осуществлять разнообразные работы не только в сфере телекоммуникаций и средств связи, но и вести разработки для космических проектов. Создание кластера в пищевой промышленности и биотехнологии позволит улучшить качество продукции и снизить уровень аллергизации населения, увеличить эффективность борьбы с бактериями, которые разрушают здания, очистить сточные воды и удалить примеси нефти, а также развить органическое сельское хозяйство при отказе от использования антибиотиков в животноводстве.

Список использованной литературы

1 TheGlobalEconomy.com // Интернет-ресурс американской экономической Ассоциации [Electronic resource]. – 2020. – Access mode: <https://ru.theglobaleconomy.com/economies>. – Access date: 03.02.2020.

2 Global Innovation Index 2018: Energizing the World with Innovation [Electronic resource]. – 2020. – Access mode: https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_gii_2018-intro5.pdf// – Access date: 03.02.2020.

3 Global Innovation Index 2019: Creating Healthy Lives – The Future of Medical Innovation [Electronic resource]. – 2020. – Access mode: https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_gii_2019-intro4.pdf/- – Access date: 03.02.2020.

М. А. ХОДЖАКОВ

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

Науч. рук. **Б. В. Сорвиров,**

д-р экон. наук, проф.

КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА

Мировая экономика является не только результатом экономического роста, но и причиной его динамики. О значительности различных факторов в экономическом росте обычно судят по научно-техническому потенциалу страны и его динамике, являющимся важнейшим качественным показателем экономики той или иной страны.

Воздействие НТП на развитие экономики и всех сфер деятельности человеческого общества в современных условиях чрезвычайно велико и определяется многими факторами. Степень же этого воздействия главным образом зависит от возможностей данной страны активно участвовать в процессе научно-технического развития.

Доля расходов на НИОКР в современном мировом ВВП в среднем составляет в пределах 3 % для развитых стран и около одного процента в группе развивающихся.

Лидирующие позиции стабильно занимают развитые страны и, по мнению экспертов, разрыв между развитыми и развивающимися странами в сфере НИОКР не сокращается.

На развитые страны приходится свыше 80 % финансирования всех НИОКР мира и занятого в этой сфере научного персонала, около 90 % всех публикуемых научных статей и технологических новшеств, регистрируемых в виде патентов. Лидирующие позиции в группе развитых стран стабильно удерживают США. В 2010 г. затраты на НИОКР в США превысили 400 млрд. долл. США (~ 2,7 % от ВВП), что составляет около 40 % затрат на НИОКР всех развитых стран. Эффективность сферы НИОКР зависит как от материально-технического, кадрового обеспечения, так и от спроса на результаты исследований и разработок, то есть от инновационной активности частного сектора [1].

О сложившемся состоянии в сфере НИОКР начала 2000-х гг. можно судить по таблице 1 [2].

Таблица 1 – Показатели ресурсов знаний и их эффективность в ведущих странах мира

Страна	Доля расходов на НИОКР в ВВП, %, 2010 г.	Число исследователей на 10 тыс. занятых в экономике*	Место в рейтинге 150 стран по индексу ИКТ Всемирного банка	Доля расходов на ИКТ в ВВП, % ³	Доля высоко-технологичной продукции в экспорте страны, %
США	2,7	93	4	8,8	35,8
Япония	3,3	104	14	7,4	28,9
Ю.Корея	3,0	68	8	6,6	36,1
Швеция	3,9	106	5	7,1	22,0
Финляндия	3,5	177	13	6,9	24,0
Великобритания	1,9	55	6	7,3	34,7
Франция	2,1	75	21	5,7	22,5
Германия	2,5	69	11	5,7	19,1
Италия	1,1	30	22	4,1	11,0
Россия	1,2	75	59	3,7	3,0

Как свидетельствует практика развития научно-технического потенциала, важную роль играют источники финансирования НИОКР: там, где доля частных инвестиций составляет в среднем 60 % и более, сохраняется положительная тенденция роста инвестиций в НИОКР и высокая их эффективность. Данная тенденция характерна практически для всех стран-членов ОЭСР: рост частных инвестиций на фоне снижения доли инвестиций из госбюджета.

Что же касается стран СНГ, прежде всего России и Беларуси, то здесь научно-техническая сфера заметно уступает развитым странам по масштабам и интенсивности внедрения инноваций. На Россию по мировым затратам на науку приходится чуть более 1 % (в Беларуси этот показатель составляет чуть более 0,5%) хотя в исследовательских организациях занято более 6 % научных работников всего мира. Финансирование научных исследований осуществляется в основном государством (более 60 %), в то время как доля отечественного предпринимательского сектора не превышает 15 %. Россия на науку затрачивает меньше, чем Япония в 8 – 9 раз, Германии – в 4 раза, в США – более чем в 20 раз. Снижение внутренних затрат на науку сопровождается сокращением количества научных организаций (в первую очередь отраслевых) и численности занятых в них работников.

Список использованной литературы

1 Научно-технический потенциал мирового хозяйства [Электронный ресурс]. – 2020. – Режим доступа: https://studbooks.net/2223795/ekonomika/suschnost_nauchno_tehnicheskogo_potentsiala. – Дата доступа: 18.01.2020.

2 Общее понятие и критерии оценки научно-технического потенциала [Электронный ресурс]. – 2020. – Режим доступа: https://vuzlit.ru/11892/obschee_ponyatie_kriterii_otsenki_nauchno_tehnicheskogo_potentsiala. – Дата доступа: 18.01.2020.

В. С. ЧАЙКОВ

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

Науч. рук. **Б. В. Сорвилов,**

д-р экон. наук, проф.

ПРОБЛЕМЫ ИНТЕГРИРОВАНИЯ ТЕХНОЛОГИИ БЛОКЧЕЙН В СОВРЕМЕННУЮ ФИНАНСОВУЮ СИСТЕМУ

Блокчейн технология – это технология децентрализованных реестров для учёта транзакций, обеспечивающая реплицирование распределённой базы данных. На данную технологию опираются все существующие в современных условиях криптовалюты, число которых около двух тысяч, а общая стоимость цифровых денег составляет свыше 320 млрд. долларов США. Однако на сегодняшний день технология блокчейн имеет множество нерешенных проблем внедрения в экономику и в финансовый сектор, в частности [1].

К преимуществам технологии блокчейн можно отнести:

- осуществление операций без посредников;
- развитие новой аналитики данных;
- высокая конфиденциальность пользователей;
- технология способна предотвратить кражу мошенничество и кражу персональных данных.

В ноябре 2017 г. Deloitte опубликовала результаты исследования, показавшие слабую результативность блокчейн-проектов. В среднем продолжительность их жизни едва превышает один год. Из почти 27 тыс. проектов, использующих блокчейн, размещенных на платформе GitHub в 2016 г., активно поддерживаются разработчиками спустя год лишь 8 %. При этом 92 % разработок фактически оказались мертвыми. Эти данные свидетельствуют о том, что несмотря на огромное количество преимуществ, которые может дать технология блокчейн, существует также и множество недостатков данной технологии, которые мешают ее активному внедрению и повсеместному использованию [2].

Во-первых, низкая скорость проведения транзакций, особенно если речь идет о высокочастотных операциях. Основной причиной является криптографический компонент, который и дает блокчейну столь важные преимущества, подразумевает сложные вычисления. Сегодня данная технология не способна обрабатывать большое количество операций за короткое время. Так, например, средняя скорость в некоторых криптовалютах – от трех до семи транзакций в секунду, этого мало, если речь идет о существенном объеме транзакций. Даже для целей платежных систем, таких как Visa или Mastercard, максимальная производительность которых и вовсе достигает 56 тысяч транзакций в секунду, этого окажется недостаточно.

Во-вторых, *проблемы юридического и регулирующего характера*, в современных условиях, становятся весьма острыми. Используя механизмы технологии блокчейн, возникают юридические сложности. Каждая транзакция пересекает юридические границы неопределённого количества стран, учитывая то, что узлы хаотично распределены по всему миру. Следовательно, в случае совершения неверной, ошибочной или незаконной транзакции, найти ответственных за её совершение будет крайне сложно.

В-третьих, высокая энергозависимость и как следствие – высокая стоимость внедрения технологии. Что на сегодняшний день делает блокчейн недоступным для большинства участников финансового сектора экономики.

В-четвертых, малое количество специалистов в области блокчейн технологии.

В-пятых, рост цифрового объема блокчейна. Для того, чтобы самостоятельно пользоваться технологией, а не доверять серверам часто банкротящихся бирж

и их криптокошельков, – пользователи вынуждены хранить на своих компьютерах данные всех транзакций. У Биткоин эти данные занимают уже более 150 гигабайт, причем основной скачек произошел в последние два года, когда количество денежных операций в этой криптовалюте стремительно увеличилось.

Еще одним недостатком является информационная безопасность, которая формирует два основных аспекта проблем: теоретический и практический. Теоретический прежде всего связан с общей научной не проработанностью обоснования безопасности использования технологии блокчейн. Протокол Proof-of-work, служащий основой технологии, к настоящему моменту имеет большое количество потенциальных атак. Основная часть из них связана с отсутствием в технологии управляющего и контролирующего центра. И характеризуются вероятностью воздействия на изменение параметров внутреннего трафика и сетевые протоколы. Суть атак сводится к тем или иным способам воздействия на сеть.

Подводя итог, можно охарактеризовать блокчейн, как сложную технологию, находящуюся на стадии развития и становления. И на сегодня не известно, будет ли блокчейн востребован во всем мире, или уже существующие технологии, окажутся эффективнее. Однако нельзя отрицать, что технология блокчейн имеет большие перспективы внедрения в различные сектора экономики. Стоит признать, что, в целом, блокчейн – по правде инновационное внедрение, при помощи которого уже функционируют упрощенные и усовершенствованные базы данных и продвинутые компьютерные системы. Но, сможет ли технология заменить современные финансовые системы и контролировать сложные экономические процессы – вопрос только возможностей её развития и потребностей человека.

Список использованной литературы

1 Могаайар, Уильям. Блокчейн для бизнеса / У. Богаайар. – М.: Эксимо, 2018. – С. 80–82, 84, 100–114.

2 Ковальчук, А.В., Сайбель, Н.Ю. Блокчейн-технологии в финансовом секторе экономики: преимущества и проблемы использования / А.В. Ковальчук, Н.Ю. Сайбель / Концепт: науч.-метод. электрон. журнал [Электронный ресурс]. – 2020. – Режим доступа: <http://e-koncept.ru/2018/184019.htm>. – Дата доступа: 18.01.2020.

И. Е. ЧЕРНЫШЕВА

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

Науч. рук. **А. А. Брас,**

канд. экон. наук, доц.

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ФОРМИРОВАНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПОКАЗАТЕЛЕЙ СФЕРЫ ОБРАЗОВАНИЯ, ОТОБРАЖАЮЩИХ ЦУР

В Республике Беларусь и зарубежных странах за последнее десятилетие произошли значительные изменения в сфере образования, которые затронули сферу образования, ее глобальные цели и задачи, организационную структуру, содержание образования, осуществляемые в рамках переходов к разработке образовательных стандартов и учебных планов, форм и методов обеспечения качества, контроля качества и учебной деятельности образовательных учреждений, финансирования и многие другие аспекты.

Уровень образования населения, развитие образовательной и научной инфраструктуры являются неперенными условиями социально-экономического становления и развития, основными ресурсами которого являются новые знания, инновации, новые технологии производства. Накопление человеческого капитала создает потенциал для устойчивого экономического развития страны и благосостояния граждан.

Во всех странах мира, независимо от уровня экономического развития, решаются общие вопросы: как повысить доступность образования на любом этапе жизни для людей с различными начальными возможностями и потребностями; как повысить качество образования для удовлетворения потребностей развивающегося общества и рыночной экономики; как обеспечить людям возможность получать образование в изменяющихся условиях жизни и труда; как обеспечить доступ к образованию.

Одной из зарубежных систем показателей в сфере образования выделяется система показателей ЮНЕСКО [1]. Всего ЮНЕСКО выделяет 45 показателей. Для Республики Беларусь из имеющихся показателей могут быть применены показатель уровня грамотности, государственные расходы на образование в процентах от общего объема государственных расходов, процентное распределение государственных текущих расходов на образование по уровням, соотношение учеников и учителей.

Исходя из перечисленных показателей, можно отметить, что данные показатели не могут в полной мере оценить качество образования в соответствии ЦУР. Это требует доработки системы показателей. Анализ концепции и программы развития отечественного образования свидетельствует о том, что системе обеспечения качества характерна ее приверженность принципам модели Европейской системы образования. Этим объясняется существование прослеживаемой тенденции формирования национальной модели образования с учетом принципов Болонской декларации и Европейских стандартов качества. Наблюдается гармонизация национальных образовательных программ бакалавриата по структуре и содержанию с международными программами и трансформация высшего и послевузовского образования в трехступенчатую систему: бакалавриат-магистратура-докторантура.

«Стратегия устойчивого развития Латвии до 2030 года» [2] (далее «Латвия-2030») содержит следующие положения: необходимо создать такую модель управления общеобразовательной и культурно-образовательной системы образования, в которой родители, профессорско-преподавательский состав, обучаемые и образовательные учреждения осознают совместную ответственность в обеспечении качественного образования. Роль Министерства образования и науки в этой модели становится координирующей, консультативной и надзирающей, а не подчиняющей и регламентирующей.

Особый акцент следует сделать на дошкольное образование, так как в странах, которые целенаправленно инвестируют в образование и воспитание детей дошкольного возраста, успехи учеников намного лучше и достигнуто большее социальное равенство. При увеличении нагрузки родителей на рынке труда нужно создавать многообразное, качественное и всем доступное предложение дошкольных услуг и услуг по уходу за детьми. Финансирование дошкольных учреждений нужно обеспечить в достаточном объеме, разнообразив механизмы финансирования, привлекая частный капитал и одновременно гарантируя доступность дошкольных учреждений семьям в социально и экономически отверженных группах. Для обеспечения дошкольного образования и ухода необходимо сотрудничество между институциями, которые предлагают такие услуги родителям, местным обществам и учреждениям публичного управления, чтобы максимально улучшить соответствие услуг требованиям ребенка и семьи.

До 2020 года полностью ввести среднее образование, считая подъем общеобразовательного уровня общества существенной предпосылкой для перехода Латвии к инновативной и творческой экономике. Человек со средним образованием должен владеть двумя иностранными языками. Осуществить интернационализацию учреждений средних школ – поощрять регулярные контакты между школами Латвии и других стран, организовать программы по обмену школьниками и учителями и программы практики.

Самым существенным вызовом стратегии долгосрочного развития Латвии в области образования является эффективное использование финансовых и человеческих ресурсов в системе образования и в стране в целом, совмещающая требования глобальной

экономики и давление демографических тенденций с развитием человеческого капитала, компетенций, творчества, социального и эмоционального интеллекта Латвии. Учитывая, что мировая экономика и технологии в ближайшие 20 лет могут резко измениться, эффективная и гибкая система высшего образования является решающим фактором латвийской конкурентоспособности и ценности человеческого фактора. Согласно стратегии «Латвия-2030» необходимо обеспечить возможность развивать знания и навыки в рамках качественного формального образования, а также вне системы формального образования на протяжении всей жизни, чтобы человек мог видеть и находить решения в любых условиях. Отметим, что Латвия находится на 21 месте в рейтинге стран по уровню образования, с показателем индекса уровня образования 0,866, а уровень грамотности составляет 99,9%, при государственных расходах на образование 5,3 % ВВП.

Таким образом проведенный анализ зарубежного опыта показал, что выявление проблем в области образования и науки является необходимым условием планирования образовательной политики и определения ее основных приоритетов. А содержания реформ образования, проводившихся в последние 10-15 лет в разных странах, показывает, что практическая реализация реформ в абсолютном большинстве государств встречает два препятствия – недостаток ресурсов и отсутствие механизмов, способных запустить реформы в действие. Дополнительные финансовые возможности и адекватные механизмы реализации образовательных реформ появляются только в результате масштабных социально-экономических преобразований, без которых серьезные изменения в области образования обречены оставаться благими намерениями.

Список использованной литературы

1 Стратегия устойчивого развития Республики Беларусь до 2020 года [Электронный ресурс]. – 2020. – Режим доступа: <http://www.economy.gov.by/uploads/files/NSUR2030/Natsionalnaja-strategija-ustojchivogo-sotsialno-ekonomicheskogo-razvitija-Respubliki-Belarus-na-period-do-2030-goda.pdf>. – Дата доступа: 09.02.2020.

2 Стратегия устойчивого развития Латвии до 2030 года [Электронный ресурс]. – 2020. – Режим доступа: http://skola.ucoz.lv/_ld/0/29_latvija2030_rus.pdf. – Дата доступа: 09.02.2020.

П. С. ШАГРАЙ

(г. Минск, Белорусский государственный экономический университет)

Науч. рук. **О. В. Верниковская,**

канд. экон. наук, доц.

СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ ТРАНСПОРТНОЙ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ СЕТИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ В РАЗРЕЗЕ СТРАН БЛИЖНЕГО ЗАРУБЕЖЬЯ

На сегодняшний день транспортная отрасль играет одну из ведущих ролей в процессе интернационализации и интеграции экономик многих стран, являясь их кровеносной системой. Развитие транспортной логистической системы является индикатором состояния экономики страны.

Основной задачей нашего исследования является оценка уровня развития транспортной отрасли Республики Беларусь и влияние международной конъюнктуры (экономических и политических процессов в мире) на нее.

Для этого нами изучены показатели развития транспортной отрасли Республики Беларусь и стран, которые имеют непосредственное отношение к формированию транспортной логистической системы в нашем регионе (страны-соседи и государства-члены Евразийского экономического союза (ЕАЭС)). Таким образом круг

изучаемых стран составляют: Армения, Казахстан, Киргизия, Российская Федерация, Украина, Польша, Литва, Латвия и Республика Беларусь. Периодом исследования являются 2011-ый год (как пункт отсчета развития экономик стран мира после ликвидации последствий кризиса 2008 года), а также 2016-2018 гг. (данные показателей развития транспортной отрасли за этот период являются самыми актуальными из опубликованных официальной статистикой изучаемых государств). Приступим к анализу таких показателей, как грузооборот железнодорожного транспорта в расчете на тысячу км железнодорожных путей и пассажирооборот железнодорожного транспорта в расчете на тысячу км железнодорожных путей. Данные характеристики развития железнодорожного транспорта были выбраны не случайно, ведь железнодорожный транспорт в Республики Беларусь и странах ближнего зарубежья является одним из самых развитых по протяженности путей сообщения.

Наибольший грузооборот на 1 тыс. км железнодорожных путей имеет Российская Федерация. Это объясняется тем, что Россия является ресурсодобывающей страной с большой территорией, и основной транспорт по поставке ресурсов на перерабатывающие предприятия, в т.ч. на экспорт, — железнодорожный. С 2011 по 2018 годы изучаемый показатель у нашего восточного соседа непрерывно рос (+20,6 % к цифрам 2011 года) [1]. Второй страной по грузообороту на 1 тыс. км железнодорожных путей является Казахстан. Государство имеет не самую развитую железнодорожную сеть, однако также перевозит большое количество грузов. С 2011 по 2016 гг. показатель снизился почти на 400 т/1 тыс. км. Но затем за 2 года превзошел цифры 2011 года и к 2018 году увеличился до 17933,95 т/1 тыс. км [2]. Среди прочего обращает на себя внимание существенное падение грузооборота в Украине с 2011 по 2016 гг. (-20,6 %). Это связано в том числе с внутривосточными и экономическими потрясениями, которые произошли в стране за этот промежуток времени. Тем не менее к 2017 году показатель немного вырос и составил 9706,68 млн т/1 тыс. км железнодорожных путей [3]. Низкие цифры по изучаемому показателю имеют Армения и Киргизия [4, 5]. Среди факторов: неразвитость железнодорожной сети; небольшое количество грузов, перевозимых по железной дороге; территориальные особенности. В Республике Беларусь грузооборот железнодорожного транспорта на 1 тыс. км путей в период 2016-2018 гг. имеет тенденцию к увеличению [6]. В 2017 году этот показатель даже выше, чем в Латвии и Литве [7]. Это объясняется существенным увеличением грузооборота за данный период, развитием межгосударственных железнодорожных грузоперевозок.

Теперь проанализируем пассажирооборот железнодорожного транспорта на 1 тыс. км железнодорожных путей.

Еще в 2011 году пассажирооборот железнодорожного транспорта на 1 тыс. км путей в Украине был намного выше, чем у всех рассматриваемых стран. Но все та же внутривосточная нестабильность 2014-2016 гг. снизила показатель в 2017 году по сравнению с 2011-м более, чем на треть (снижение на 39,6 %) [3]. Неоднозначно изменялись количественные показатели в Российской Федерации [1]. С 2011 по 2017 гг. пассажирооборот снижался, что может быть следствием падения благосостояния населения страны, вводимых санкций, закрытия российско-украинской границы, в т.ч. для железнодорожного транспорта. В дополнение, увеличение числа легковых автомобилей повлияло на снижение привлекательности использования железнодорожного транспорта, как средства передвижения. Рост пассажирооборота железнодорожного транспорта на 1 тыс. км железнодорожных путей за рассматриваемый период наблюдается в Польше [7] и Армении [5]. Примерно на одном уровне наблюдаются значения показателя в Казахстане [2]. В Киргизии [4], Латвии [7] и нашей стране [6] исследуемый показатель снижался. Снижение пассажирооборота в Республике Беларусь объясняется увеличением использования личного легкового автомобильного транспорта. В Латвии, на наш взгляд, причина аналогична.

Третьим рассматриваемым индикатором развития транспортной отрасли в изучаемых странах является число легковых автомобилей на 1 тыс. человек.

Рассматриваемый показатель в Республике Беларусь в период с 2011 по 2017 гг. постоянно возрастал. Количество легковых автомобилей на 1 тыс. чел. в стране увеличилось на 12 % [6]. Однако самый очевидный рост наблюдается в Российской Федерации (26,1 %) [1]. В Польше — плюс 24,4 % (в 2017 году показатель имеет значение 592,59 ед./ 1 тыс. чел. и это самое высокое значение за данный год), в Латвии — плюс 19,4 % [7]. Стабильные цифры показателя с 2011 года по 2017-й наблюдаются в Казахстане [2]. Рост количества автомобилей на 1 тыс. человек населения объясняется снижением цен на легковые автомобили в этот период и достаточно агрессивной политикой автоцентров (навязчивая реклама, повсеместное использование кредитов и рас-срочек) в изучаемых странах.

На основании данного анализа делаем вывод, что на экономическую ситуацию изучаемых стран оказывает большое влияние экономическая и политическая ситуация в регионе.

Список использованной литературы

- 1 Показатели развития транспортной отрасли Российской Федерации [Электронный ресурс]. – 2020. – Режим доступа: <https://www.gks.ru/folder/23455>. – Дата доступа: 30.08.2019.
- 2 Статистика транспорта Казахстана [Электронный ресурс]. – 2020. – Режим доступа: <http://stat.gov.kz/official/industry/18/statistic/6>. – Дата доступа: 30.08.2019.
- 3 Экономическая статистика Украины/транспорт [Электронный ресурс]. – 2020. – Режим доступа: <http://ukrstat.gov.ua>. – Дата доступа: 30.08.2019.
- 4 Показатели транспортной отрасли Кыргызской Республики [Электронный ресурс]. – 2020. – Режим доступа: <http://www.stat.kg/ru/statistics/transport-i-svyaz/>. – Дата доступа: 30.08.2019.
- 5 Транспорт и связь Республики Армения [Электронный ресурс]. – 2020. – Режим доступа: <https://www.armstat.am/file/doc/99510808.pdf>. – Дата доступа: 30.08.2019.
- 6 Транспорт и связь Республики Беларусь: стат. сб. / Нац. стат. комитет Респ. Беларусь. — Минск, 2019. — 534 с.
- 7 Статистика транспорта стран-членов Европейского союза [Электронный ресурс]. – 2020. – Режим доступа: <https://ec.europa.eu/eurostat/data/>. – Дата доступа: 30.08.2019.

О. А. ШМАГЛИЙ

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

Науч. рук. **Е. А. Западнюк,**

канд. экон. наук

МЕЖДУНАРОДНАЯ ЛИЦЕНЗИОННАЯ ТОРГОВЛЯ: СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Одна из общемировых тенденций последнего десятилетия – повышение роли науки и техники производстве. В современном мире уровень и качество используемых технологий во многом определяют конкурентоспособность отдельных стран в рамках мировой экономики. Развитие национальной и, в целом, мировой экономической системы осуществляется под воздействием активно растущего технологического рынка, в рамках которого происходит трансфер различного рода технологий. Такое положение послужило одной из основных предпосылок становления и динамичного роста международного рынка лицензий.

Развитие международного рынка лицензий на современном этапе имеет ряд характерных особенностей.

Во-первых, этот сегмент мирового рынка услуг подчиняется отдельно разработанной законодательной системе. Большой вклад в ее создание и поддержание на современном этапе внесли подписание Соглашения по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности (ТРИПС), деятельность Всемирной организации интеллектуальной собственности (ВОИС) и Всемирной торговой организации (ВТО). Они заложили основу для формирования правовой и институциональной среды интеллектуальной собственности в Республике Беларусь. В частности, раздел V. Интеллектуальная собственность Гражданского кодекса Республики Беларусь и статьи 201 и 248 Уголовного кодекса Республики Беларусь о нарушении авторских, смежных, изобретательских и патентных прав, и незаконном использовании деловой репутации конкурента были разработаны с учетом действующих международных документов в сфере интеллектуальной собственности.

Несмотря на общую тенденцию расширения числа участников международной лицензионной торговли, большая часть экспорта лицензий по-прежнему приходится на группу развитых стран. Мировым лидером рынка интеллектуальной собственности остается США. За США следуют Европейский Союз и Япония. В целом на долю общеизвестной «триады» (США-ЕС-Япония) приходится около 88% мирового экспорта лицензий.

В настоящем наблюдается увеличение влияния развивающихся стран Азиатско-Тихоокеанского региона в международной торговле лицензиями. Основными развивающимися странами-поставщиками лицензий являются Южная Корея, Китай, Сингапур. А также прослеживается тенденция, которая заключается в смещении патентной активности в Азию. В 2015 году на данный регион приходилось 43,5% всех мировых заявок, в то время как на Северную Америку – 27,6%, а на Европу – 27%. Вместе с этим объем импорта лицензий развитыми странами довольно высок. Основными импортерами лицензий являются США, ЕС и Китай [1, 2].

Объем торговли Республики Беларусь на мировом рынке лицензий весьма незначителен. В основном торговлю объектами интеллектуальной собственности белорусские предприятия осуществляют не по средствам заключения лицензионных договоров, а за счет оказания проектировочных, консалтинговых и инжиниринговых услуг. Денежные поступления от покупателей этих видов услуг сильно превышают размеры роялти субъектов хозяйствования, специализирующихся на производстве объектов интеллектуальной собственности.

Основными препятствиями развития лицензионной торговли для субъектов хозяйствования в Республике Беларусь выступают отсутствие стимулов разработки и коммерциализации инноваций, высокие ставки налогов на лицензионные отчисления, недостаточное финансирование научно-инновационной сферы [3]. Для преодоления этих проблем необходимо проведение ряда мероприятий. Исходя из зарубежного опыта, ими могут стать:

- развитие взаимодействия организаций, осуществляющих научную и научно-техническую деятельность, с промышленными организациями и организациями в сфере малого и среднего бизнеса;
- обеспечение проведения патентных исследований на этапах планирования и реализации научно-технических и других программ, отдельных научных и инновационных проектов, при осуществлении торгово-промышленной деятельности, включая разработку прогнозов развития отраслей и организаций, освоение и реализацию товаров (услуг) на предполагаемых рынках сбыта.
- развитие центров технического творчества молодежи;
- создание инновационной системы, которая будет направлена в первую очередь на поддержку инновационных разработок малого и среднего бизнеса [4];
- аккумулирование государственных инновационных фондов, которые затем

будут распределяться на конкурсной основе в зависимости от намеченных общереспубликанских приоритетов технологического развития.

А также следует сконцентрировать усилия по наращиванию экспорта белорусских лицензий в таких сферах, как:

- телекоммуникации, компьютерные и информационные услуги;
- социальные услуги (здравоохранение, образование).

Именно эти сферы интеллектуального производства обладают наибольшим экспортным потенциалом в нашей стране. Для Республики Беларусь они – реальный шанс увеличить экспорт лицензионных продуктов и возможность интегрироваться в глобальную экономику знаний.

Список использованной литературы

1 World Trade Statistical Review 2018 // World Trade Organization – [Electronic resource]. – 2020. – Access mode: https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/wts2018_e/wts2018_e.pdf. – Access date: 28.10.2019.

2 World Intellectual Property Indicators 2017 // World Intellectual Property Organization [Electronic resource]. – 2020. – Access mode: http://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_941_2017.pdf. – Access date: 11.10.2019.

3 Стратегия Республики Беларусь в сфере интеллектуальной собственности на 2012–2020 годы: 2 марта 2012 г., № 205: принята Палатой представителей 11 декабря 2009 года: одобрен Советом Республики 2 марта 2012 г. // ЭТАЛОН. Законодательство Республики Беларусь / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2016.

4 О внесении изменения и дополнения в стратегию Республики Беларусь в сфере интеллектуальной собственности на 2012–2020 годы : постановление Совета Министров Респ. Беларусь, 21 марта 2018 г., № 208 // ЭТАЛОН. Законодательство Республики Беларусь / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2018.

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННЫМИ СИСТЕМАМИ И ПРОЕКТАМИ

В. Ю. АРТЮШЕНКО

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

Науч. рук. **А. П. Геврасёва,**

канд. экон. наук, доц.

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ «ЗЕЛЁНОЙ» ИНФРАСТРУКТУРЫ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

При поддержке ООН в Республике Беларусь было реализовано много «зелёных» проектов, которые помогли стране перейти на новый «зелёный» уровень развития. Всё чаще стали использоваться такие понятия как «умный город» и «зелёная инфраструктура». Согласно концепции «зелёной» инфраструктуры для «зелёного» города характерна минимизация отрицательного антропогенного воздействия на окружающую среду в рамках устойчивого развития территории. Данная цель может быть достигнута за счет комплексной экологической политики, включающей не только отдельные экологические мероприятия, но и экологизацию всех элементов инфраструктуры города, а в особенности внедрение экологического мышления и образа жизни среди жителей [1].

Понятие «зелёная инфраструктура» появилось в 1999 году согласно группе экспертов «Green Infrastructure Work Group», сформированной из государственных и коммерческих организаций Фонда охраны природы и Министерство сельского хозяйства в США, которые официально определили ее как естественную систему поддержания жизни, связанную сетью водных путей, заболоченных мест, лесистых местностей, ареалов обитания диких животных, других естественных областей; зеленых троп, парков и других зон; рабочих ферм, ранчо и лесов; а также дикой местностью и другими открытыми пространствами, которые поддерживают естественные экологические процессы, воздушные и водные ресурсы, и способствующие здоровью и качеству жизни людей [2, с. 6].

К числу основных проблем, сдерживающих развитие «зелёной» инфраструктуры в Республике Беларусь, относятся:

- негативное воздействие на окружающую среду большого количества промышленных предприятий с устаревшими технологиями очистки выбросов. Соответственно, низкий уровень внедрения экологических технологий по причине их высокой стоимости и незаинтересованности предприятий в силу ограниченности финансовых ресурсов в их приобретении;

- уровень ресурсопотребления в промышленности и в жилищно-коммунальном хозяйстве в несколько раз выше, чем в странах ЕС;

- инертное эколого-ориентированное развитие в городах транспортной инфраструктуры;

- недостаточное применение эффективных технологий сбора, утилизации и переработки отходов;

- низкая энергоэффективность городской застройки;

- уменьшение реальной обеспеченности жителей городов озеленёнными пространствами;

- наличие грубых нарушений нормативно-правовой и градостроительной документации, из-за чего происходит застройка озеленённых территорий.

«Зелёная» инфраструктура предлагает интересные решения экологических, социальных и экономических проблем, а также должна быть полностью интегрирована в

различные области. В настоящее время «зелёную» инфраструктуру нельзя недооценивать, так как она способна смягчить последствия стихийных бедствий, связанных с изменением климата, что на данный момент является проблемой, которая требует немедленного принятия решений [3].

Показательным в этом направлении является опыт зарубежных стран, достигших положительных результатов по развитию «зелёной» инфраструктуры. Так, в 2012 году в США было проведено исследование 479 «зелёных» инфраструктурных проектов, которое показало, что вследствие введения компонентов «зелёной» инфраструктуры снизились затраты на 31 %. Для примера, на развитие «зелёной» инфраструктуры в Филадельфии планируется потратить всего 1,2 млрд. долл. США в течение 25 лет, по сравнению с более чем 6 млрд. долл. США на постройку «серой» инфраструктуры (бетонных туннелей, созданных для перемещения воды). В соответствии с новым планом «зелёной» инфраструктуры, ожидается, что:

- 250 людей ежегодно будут трудоустроены на «зелёные» рабочие места;
- ежегодно до 1,5 млрд. выбросов двуокиси углерода будет поглощаться с помощью «зелёной» инфраструктуры (что эквивалентно удалению 3 400 автомобилей с дорог);
- качество воздуха улучшится за счёт новых деревьев, зелёных крыш и парков;
- общество выиграет от социальной и медицинской сторон;
- уменьшение смертности за счёт снижения риска болезни астмой;
- увеличение стоимости недвижимости на 390 млн. долл. США в течение 45 лет, а также увеличение суммы налогов на недвижимость.

Для активизации развития «зелёной» инфраструктуры в Республике Беларусь необходимо предпринять меры, направленные на:

- совершенствование нормативно-правовой базы «зелёного» градостроительства;
- разработку показателей эколого-ориентированного развития городов;
- использование передового зарубежного опыта;
- проведение экспериментального строительства объектов «зелёной» инфраструктуры;
- вовлечение ответственных за строительство в городах в процесс «зелёного» градостроительства;
- объединение «зелёной» инфраструктуры с «серой» инфраструктурой для предоставления более дешёвых услуг. Например, восстановление деградировавших лесов может быть дешевле, чем модернизация обычной водоочистной станции, при этом улучшая качество воды с такой же эффективностью. Леса естественным образом поглощают осадки, что улучшает качество воды. Удаление осадка из воды часто является самой дорогой задачей водоочистной станции [4].

По многим причинам, включая проблемы с лимитированным бюджетом и климат, инвестиции в зелёную инфраструктуру продолжают расти на 25 млрд. долл. США в год, что является убедительным примером того, что она даёт самый большой возврат с каждого потраченного доллара.

Таким образом, «зелёная» инфраструктура уже на данном этапе становления доказала свою выгодность и целесообразность её применения не только в части экологии, а, что не мало важно, и в экономике.

Список использованной литературы

- 1 Подойницына, Д. С. Критический анализ концепции «Зелёная инфраструктура» / Д.С. Подойницына. – М.: Московский архитектурный институт, 2016. – 160 с.

2 Benedict, M. A. Green Infrastructure : Smart Conservation for the 21st Century / Mark A. Benedict, Edward McMahon. – Washington, D. C.: Island Press, 2006. – 303 p.

3 Потаев, Г. А. Современной состояние и перспективы развития «зелёного» градостроительства в Республике Беларусь / Г. А. Потаев, В.А. Сысоева // Градостроительство и ландшафтная архитектура. – Минск, 2018. – С. 116-122.

4 Подойницына, Д. С. Зеленая инфраструктура как система озелененных пространств / Д. С. Подойницына // Наука, образование и экспериментальное проектирование в МАрХИ. – М. : Архитектура-С, 2014. – С. 111-112.

В. В. АСТРАУХ, П. Д. ДРАНЕВИЧ,

(г. Брест, Брестский государственный технический университет)

Науч. рук. **А. П. Радчук,**

канд. техн. наук, доц.

УПРАВЛЕНИЕ ЗАТРАТАМИ НА ПРОИЗВОДСТВО И РЕАЛИЗАЦИЮ ПРОДУКЦИИ

Управление затратами предприятия – это знание того, где, когда и в каком объеме расходуются ресурсы; прогноз того, где, зачем и в каком объеме требуются дополнительные финансовые ресурсы; умение обеспечить максимальную отдачу от использования ресурсов на предприятии. Резюмируя все вышесказанное, управление затратами – это способность экономить ресурсы и максимизировать их отдачу [1].

Основными элементами системы управления производственными затратами являются: планирование, стандартизация учета и калькулирования затрат, их анализ и контроль.

Планирование является важным элементом управления затратами. Планирование затрат осуществляется с целью определения размера и изучения возможностей их сокращения. Плановые затраты могут быть текущими и будущими. Расчет плановых производственных затрат используется в прогнозах прибыли, определении показателей технического прогресса, а также ценообразовании. При планировании себестоимости продукции можно добиться оптимального уровня производственных затрат. Поэтому плановой себестоимости предшествует анализ фактических затрат за отчетный период с целью выявления резервов для снижения затрат.

Экономически обоснованные плановые затраты должны базироваться на системе прогрессивных технико-экономических норм и нормативов по материалам труду и деньгам. Система планирования направлена на контроль затрат и прибыли, а также координацию всех планов организации. Таким образом, организация внутреннего планирования производства и бухгалтерского учета невозможна без надежной нормативной базы, то есть комплекса норм и правил. С помощью нормирования регулируется расходование всех ресурсов на предприятии.

Нормирование – это метод разработки и установления предельных значений запасов и затрат на производство и другие ресурсы, необходимые для обеспечения процесса производства и сбыта продукции [2].

Нормативная база предприятия является основой для: планирования; регулирования и контроля деятельности структурных подразделений; сопоставления производственных затрат с достигнутыми результатами; разграничения ответственности за результаты деятельности между субъектами; объективной оценки вознаграждения и стимулирования персонала. На любом предприятии нормы и правила должны пересматриваться в связи с изменением технологии и организации производства, характеристик материалов, модернизацией выпускаемой продукции.

Совершенствование нормативной базы предусматривает широкое внедрение более точных методов расчета норм и спецификаций, создание проектных нормативов на все

виды работ и процессов, использование компьютерных технологий для разработки, утверждения, автоматизации, сбора, накопления, систематизации и актуализации норм и спецификаций, а также использование экономико-математических методов.

Управление затратами на основе правил предотвращает ненужные потери, повышает эффективность производства, улучшает политику закупок, измеряет потребление производственных ресурсов и намечает цели их эффективного использования.

Еще одним элементом является учет и расчет себестоимости продукции. Основная цель – контроль производственной деятельности и управление затратами на ее осуществление. Основными задачами учета затрат на производство и калькулирования себестоимости продукции являются: учет фактических затрат на производство и контроль за использованием сырья, материалов, трудовых и других ресурсов в сравнении с утвержденными нормативами, техническими условиями и сметами с целью выявления отклонений и выработки экономической стратегии на перспективу.

Экономический анализ как элемент управления затратами тесно интегрирован с другими его компонентами. Он основан на информации, отчетах, планах, прогнозах. Основной целью анализа является выявление возможностей для более рационального использования производственных ресурсов, снижения себестоимости продукции и объема продаж, а также обеспечение результатов. Результаты анализа служат основой для принятия управленческих решений на уровне управления предприятием и являются исходным материалом для работы менеджеров.

Основной задачей анализа затрат на производство и реализацию является выявление факторов, повлиявших на динамику показателей и выполнение плана, а также величину и причины отклонения фактических затрат от плана.

Детальный анализ текущего уровня затрат за базовый период должен предшествовать планированию и прогнозированию производственных затрат. Анализ играет серьезную роль в обеспечении оптимального уровня затрат и, следовательно, максимизации прибыли и конкурентоспособности предприятия.

Повышение эффективности использования основных средств снижает износ основных средств и, как следствие, затраты на техническое обслуживание оборудования. Устранение простоев, снижение затрат на ремонт за счет увеличения межремонтного периода, увеличение срока службы машин и улучшение качества ремонта обеспечивают значительное снижение производственных затрат.

Экономия затрат играет важную роль в снижении административных расходов. Несмотря на упрощение и удешевление содержания управленческого персонала в последние годы, в этой сфере остаются большие неиспользованные резервы. На многих предприятиях аппарат управления остается громоздким, сложным, многоступенчатым, что также повышает себестоимость продукции.

В сочетании с традиционными методами снижения себестоимости продукции за счет вновь возникающих факторов это позволит повысить себестоимость продукции до оптимального уровня. Эффективное управление себестоимостью продукции невозможно без строгого и регулярного контроля над уровнем производственных затрат.

Контроль – это конечный процесс планирования и анализа деятельности компании для достижения ее целей, выявления и устранения любых несоответствий. Существуют различные области и типы контроля, которые постоянно меняются, имеют отличительные особенности на каждом предприятии, что отражает специфику его деятельности.

Список использованной литературы

1 Попов, В. М. Анализ финансовых решений в бизнесе: учеб. пособие / В. М. Попов, С.И. Ляпунов. – М.: КНОРУС, 2007. – 240 с.

2 Бобрицкий, Н. Г. Оперативное управление предприятием: учеб. пособие / Н. Г. Бобрицкий. – Минск: БГЭУ, 2011. – 157 с.

А. А. ВАСИЛЕНОК

(г. Минск, Белорусский государственный технологический университет)

Науч. рук. **Л. Ю. Пшебельская,**

канд. экон. наук, доц.

PR-ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ БЕЛОРУССКИХ КОМПАНИЙ: РАЗВИТИЕ И ОСОБЕННОСТИ ДЛЯ ИЗДАТЕЛЬСКОЙ СФЕРЫ

В условиях современного общества и глобализации происходят сложные и многогранные процессы взаимопроникновения и смешения культур, явлений и принципов работы организаций. От современных белорусских организаций требуется гибкость, актуальность, быстрота реакции и укрепление своих позиций на рынке, что в большей степени зависит от устойчивых связей с общественностью, обеспечивающих непрерывную коммуникацию с заинтересованными людьми.

PR-деятельность белорусских компаний активизировалась не так давно. Причиной этому может служить рост конкуренции между брендами. Сейчас просто проинформировать общественность недостаточно для того, чтобы повлиять на их мнение, выбор. Возникла необходимость создания того, что цепляет людей, вызывает эмоции. Поэтому на PR сейчас возлагается миссия по созданию креативной составляющей.

Сейчас PR является активно развивающимся сегментом. Специалисты работают как с частными, так и с государственными фирмами. Все чаще за помощью к PR-специалистам обращаются государственные ведомства, банки, телекоммуникационные компании, производители продуктов питания, сети общественного питания, IT.

Особенно важной роль пиара становится в случае, когда белорусские продукты хотят выйти на рынок других стран. Обусловлено это тем, что, зачастую, за рубежом компании тратят намного больше на пиар и рекламу, поэтому без продуманной стратегии закрепиться на международной арене становится сложно.

Важнейшие направления функционирования специалистов: тщательный отбор кадров, анализ результативности проведенных мероприятий, создание понятного и вовлекающего контента, выбор эффективных инструментов, каналов распространения информации.

Важным является взаимодействие с государственными органами, внедрение современных технологий, HR-брендинг (деятельность по управлению персоналом), решение кризисных ситуаций и др.

Вследствие развития информационных технологий реклама, маркетинг, связи с общественностью смещаются в сферу интернета: социальные сети, интернет-порталы, подкасты, мессенджеры, блогеры. Эти каналы воздействия являются самыми эффективными. Теряют свою актуальность печатные СМИ, так как их доля на рынке постепенно уменьшается за счет роста сегмента интернет СМИ.

Активно внедряются инструменты мониторинга, с помощью которых можно выполнить одну из основных задач – анализ вовлечения целевой аудитории. Все инструменты направлены на расширение зоны распространения и влияния информации на конечного получателя. С целью скорректировать последующие действия. Контент создают специально для целевой аудитории с целью получения ее реакции. Специалисты постоянно обновляют свои знания, остаются в курсе актуальных тем.

В рамках работы разрабатывались рекомендации по продвижению издательства «Вышэйшая школа», которое занимается выпуском учебной литературы. На этапе постановки проблемы была проанализирована деятельность организации и проведен опрос среди целевой группы. По результатам можно сделать вывод, что издательство в полной мере не задействует все возможные каналы распространения информации, не проработан корпоративный стиль, отсутствует позиционирование в социальных сетях и, как результат, целевая аудитория имеет низкий уровень осведомленности.

Главная цель PR-кампании по продвижению издательства «Высшая школа» состоит, во-первых, в формировании имиджа данного бренда как лидера – поставщика учебных изданий. Обратной стороной цели PR-кампании по продвижению является привлечение дополнительного числа клиентов.

Учитывая все особенности целевой аудитории разрабатывается соответствующее сообщение, которое будет преподноситься в процессе PR-кампании.

Начать стоит с того, что необходимо осуществить обновление, дополнение составляющих корпоративного стиля, поскольку организация задействует только логотип. Этого недостаточно для того, чтобы сформировать цельный образ, стать узнаваемым, запоминающимся. Издательство должно обладать идентичностью, по которой клиентская база будет его идентифицировать.

Следующим этапом будет проработка сегмента социальных сетей как одного из основных каналов распространения информации. На данный момент он в издательстве вовсе отсутствует. В настоящее время наиболее популярными социальными сетями, посредством которых можно эффективно воздействовать на аудиторию, являются Вконтакте, Instagram, Twitter, Facebook. Контент, размещающийся на данных платформах должен быть интересным, информативным, актуальным.

Не стоит приуменьшать значения СМИ в продвижении издательства: радио, печатные СМИ, подкасты. Можно организовать программу на радио (интервью в прямом эфире), опубликовать сюжеты в газете, журналах со схожей (учебной) тематикой.

Официальный действующий сайт несет нединамический (редко обновляемый) характер. Стоит кардинально переработать его, провести работу с наполнением и дизайном, публиковать информацию о нововведениях.

Проводить и участвовать в мероприятиях событийного характера (конференции, презентации, выставки, ярмарки и др.) В рамках этих мероприятий провести конкурсы, квесты с призами, организовать анкетирование по выявлению интересов потребителей. Преподнести свою продукцию наладить контакты с посетителями – связи со школами, университетами, так как они являются основными местами с большой концентрацией потенциальных клиентов.

В рамках сотрудничества с книготорговыми организациями провести различные акции, встречи с читателями в книжных магазинах.

Фирма мало задействует сегмент наружной рекламы. Использование этих средств помогло бы оставаться ему на виду.

Немаловажно также выстраивание оптимального внутрикорпоративного климата компании, при которой сотрудники работают с максимально возможной степенью эффективности и лояльны компании, заинтересованы в ее деятельности.

Для ведения эффективного общения необходимо всесторонне учитывать мнение потребителя, через которое издательство сможет выявить много значимого. Для этого можно ввести такую практику как отзывы, комментарии, обратная связь на сайте и в социальных сетях, живое общение и консультирование клиентов.

Регулярное проведение мониторинга обратной связи и каналов распространения является одним из способов оценки эффективности, то есть поможет выявить, какой вид коммуникации является самым результативным для организации такой специфики.

Издательство имеет перспективы для роста. При верно спланированных и удачно проведенных PR-мероприятиях можно расширить сферу воздействия: увеличить клиентскую базу, укрепить взаимодействие с ней, сформировать имидж лидера. Не стоит забывать, что главная цель PR не продажа товаров и услуг, а решение репутационных задач: формирование статусности торговой марки, ее узнаваемости, ценностей и др.

А. А. ВЛАСЕНКО

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

Науч. рук. **И. В. Бабына,**

канд. экон. наук, доц.

УГРОЗЫ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА ОБЕСПЕЧЕНИЕ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ

Топливо-энергетический комплекс (ТЭК) является неотъемлемой частью функционирования экономической системы страны и региона. Деятельность ТЭК заключается в производстве и распределении электро-, теплоэнергии, газа и топлива, в связи с чем благоприятное и безопасное состояние экономики во многом зависит от состояния топливо-энергетической отрасли. Как и любая другая система, энергетика подвержена угрозам, которые прямо или косвенно могут влиять на энергетическую и экономическую ситуацию в регионе. Для того, чтобы не допустить появления неблагоприятных событий, а так же обеспечить их своевременное выявление и предотвращение, необходимо создание системы энергетической безопасности.

Энергетическая безопасность – состояние защищенности граждан, общества, государства, экономики от угроз дефицита в обеспечении их потребностей в энергии экономически доступными энергетическими ресурсами приемлемого качества, от угроз нарушения бесперебойности энергоснабжения [1].

Обзор существующих теоретических подходов позволяет разделить угрозы энергетической безопасности условно на следующие группы:

– экономические угрозы – это угрозы, представляющие опасность для надежного, качественного, бесперебойного и экономически доступного энергообеспечения региона. К ним можно отнести: финансовую нестабильность обеспечения успешного функционирования ТЭК региона; высокие цены на топливные и материальные ресурсы; неэффективное использование топливных ресурсов и другое;

– техногенные угрозы – это опасность для населения и окружающей среды, связанная с возникновением аварий, пожаров или отказов технических систем энергообеспечения. Основными являются: технический износ основных средств; низкое качество оборудования; несоблюдение правил технической безопасности и другое;

– природные угрозы – это природно-климатические условия, которые оказывают значительное влияние на энерго- и теплоснабжение. К ним относятся: стихийные бедствия; аномальные явления повышенной солнечной радиационной активности; природные аномальные явления;

– социально-политические угрозы – это угрозы, тесно связанные с уровнем жизни населения, которые могут появляться или обостряться под действием других угроз. Наиболее острыми являются: забастовки на предприятиях ТЭК; нестабильность в обществе; противоправные действия властей; действия антиатомной и антиэнергетической общественных организаций;

– управленческо-правовые угрозы – нерациональные действия властей и ошибки в работе самого предприятия ТЭК. В основном они связаны с: несовершенством организации структур управления; несовершенством правовой базы; недостаточным государственным регулированием в сфере энергоснабжения и другое [2].

Согласно Концепции энергетической безопасности, утвержденной постановлением Совета министров Республики Беларусь от 23.12.2005 № 1084, к угрозам энергетической безопасности относятся:

– угрозы при добыче /импорте топливо-энергетических ресурсов (ТЭР) (низкий уровень энергетической самостоятельности, истощение нефтяных месторождений;

при импорте ТЭР: повышение цен на топливные ресурсы; противодействие иностранных государств; ограничение поставок по экономическим и другим причинам);

– угрозы при транспортировке и переработке ТЭР (аварии техногенного характера при транспортировке, развитие транзитных коридоров; снижение конкурентоспособности отечественных нефтепродуктов; использование старого и низкоэффективного оборудования);

– потребление ТЭР внутри страны (высокие цены на энергоресурсы; отсутствие обоснованной взаимосвязи между затратами и ценой на энергоносители);

– экспорт энергоресурсов (дискриминационные действия на внешних рынках; отказ от импорта или его ограничение; низкая диверсификация экспорта);

– общие угрозы (низкая заработная плата; отсутствие инвестиций в модернизацию производства; снижение квалификации рабочих кадров).

Очевидно, что все вышеперечисленные угрозы несут негативный характер, однако в зависимости от того, какой именно вид угрозы существует, будет оцениваться социальный, экономический или экологический эффект. Большинство из перечисленных видов угроз несут в общей мере экономический эффект, поскольку производство, распределение, потребление энергии, её импорт и экспорт – это экономическая составляющая. Функционирование ТЭК, наличие рабочих мест – это социальный эффект. Экологический эффект заключается в количестве выбросов веществ в атмосферу, в отходах, которые не утилизируются должным образом, в уровне углекислого газа и другое, что влияет на состояние окружающей среды.

Например, в Гомельской области насчитывается 6 теплоэлектростанций, 2 крупных котельных и 615 котельных, находящихся в ведении жилищно-коммунальных хозяйств, основным видом топлива для которых является импортируемый природный газ из России. Приобретение природного газа из-за рубежа является экономически невыгодным, поскольку данный вид топлива подвержен ряду угроз, в особенности экономическим и социально-политическим угрозам [3]. Более того, экономический эффект от природного газа, закупаемого у Российской Федерации, отрицательный, так как высокие затраты на его приобретение делают производство энергоёмким и материалоемким, что в условиях рынка снижает показатели добавленной стоимости и прибыли. В этих условиях у предприятий возникают проблемы с оплатой электроэнергии, что ведет к образованию кредиторской задолженности и увеличивает риски, связанные со своевременными поставками ТЭР.

Стоит отметить, что в целях устойчивого развития указывается, что энергия должна быть доступной. В случае, если Россия прекратит поставки природного газа, то Беларуси придется искать новые источники энергии и новых поставщиков газа, что, в свою очередь, поднимет цены на тепло- и электроэнергию, сократится число потребителей, поскольку не каждый сможет позволить оплатить энергию по высоким тарифам.

Чтобы решить данную проблему, на территории Гомельской области активно стали использоваться местные виды топлива, а так же возобновляемые источники энергии (ВИЭ). Однако используемые местные виды топлива (торф, уголь, древесина, щепа и другое) являются не самыми экологически чистыми (природный газ в этом плане более чистый и более востребованный). Вместе с тем в качестве альтернативы можно использовать биомассы, которые являются менее затратными по сравнению с природным газом и менее загрязняющими, чем, например, древесина. При этом, из всех возможных видов ВИЭ наиболее экономически целесообразными на территории Гомельской области являются фотоэлектростанции и гидроэлектростанции, устанавливаемые на поворотах реки Сож. Минусом этих станций является то, что их мощностей не будет хватать для обеспечения энергией всей или хотя бы большей части Гомельской области.

Таким образом, одновременное использование традиционных и возобновляемых источников энергии позволяет диверсифицировать структуру топливно-энергетического

баланса страны и региона и является большим шагом к достижению целей устойчивого развития с точки зрения их обеспечения чистой и доступной энергией.

Список использованной литературы

1 Об утверждении концепции энергетической безопасности: постан. Совета Мин-в Респуб. Беларусь от 23.12.2005г. № 1084 [Электронный ресурс]. – 2020. – Режим доступа: <http://www.pravo.by>. – Дата доступа: 14.02.2020.

2 Быкова, Е.В. Формирование системы индикаторов для исследования энергетической безопасности Республики Молдова / Е.В. Быкова // Энергосистема: управление, качество, безопасность: сб. тр. науч.-техн. конф. – Екатеринбург, 2001. – С. 195-198.

3 Официальный сайт Гомельского областного исполнительного комитета [Электронный ресурс]. – 2020. – Режим доступа: <http://gomel-region.by> – Дата доступа: 14.02.2020.

Е. А. ВЛАЩЕНКОВА

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

Науч. рук. **И. В. Глухова**

ВНУТРЕННИЙ РЫНОК ТРУДА КЖРЭУП «ЦЕНТРАЛЬНОЕ»: ПРОБЛЕМЫ И ИХ РЕШЕНИЕ

Внутренний рынок труда – это совокупность социально-трудовых отношений, в основе которых находится движение рабочей силы и установление цены труда на уровне отдельной организации, регулируемые с помощью преимущественно административных методов управления. Движение рабочей силы внутри организации осуществляется посредством перевода работников с одного рабочего места на другое по горизонтали или по вертикали. При этом в результате горизонтального перемещения выстраивается широкий профессиональный профиль работника, что помогает в дальнейшем лучше освоить какую-либо должность или продвинуться на более высокую ступень карьерной лестницы, т.е. получить вертикальное перемещение.

Внутрифирменный рынок труда более управляем, поскольку он не подвержен неожиданным колебаниям. Он характеризуется закрытостью и, на первый взгляд, слабой конкуренцией. Рассмотрим проблемы функционирования рынка труда КЖРЭУП «Центральное», являющееся самостоятельным хозяйствующим субъектом на основе коммунальной собственности. Его учредителем и собственником является Гомельский городской Совет депутатов в лице Гомельского городского исполнительного комитета. Предприятие входит в структуру КПУП «Гомельское городское ЖКХ».

Основной целью деятельности КЖРЭУП «Центральное» является осуществление хозяйственной деятельности, направленной на получение прибыли и удовлетворение социальных и экономических интересов членов трудового коллектива и собственника имущества. Предметом деятельности выступает содержание, эксплуатация, капитальный и текущий ремонт жилищного фонда, объектов коммунального хозяйства, осуществление работ по внешнему благоустройству и озеленению территории, ремонт и техническое обслуживание приборов учета, контроля и регулирования расхода (подачи) воды и тепловой энергии, оказание бытовых услуг населению.

Внутренний рынок труда КЖРЭУП «Центральное» определяется:

- количественным и качественным составом работников;
- интенсивностью движения рабочей силы;
- уровнем занятости;
- наличием свободных, вновь создаваемых и ликвидируемых рабочих мест.

Опираясь на штатное расписание, можно определить насколько КЖРЭУП «Центральное» обеспечено кадрами управленческого блока. Так, по состоянию на 01.01.2019 г. штатная численность руководителей, специалистов и других служащих

составила 112 чел, а среднесписочная численность этой категории кадров – 107 чел. В соответствии с этими данными коэффициент обеспеченности кадрами по рассматриваемой категории составил 0,955, а по рабочим – 0,743 (фактическая численность – 324 чел. при штатной – 436 чел.). Значения данных показателей говорят о том, что на предприятии существует такая проблема, как нехватка трудовых ресурсов. Это недостаток в рабочих по комплексной уборке и содержанию домовладений, а также в рабочих по комплексному обслуживанию и текущему ремонту зданий и сооружений.

В декабре 2019 г. предприятием была получена генеральная лицензия на выполнение работ по капитальному и текущему ремонту жилищного фонда, а также осуществление работ по внешнему благоустройству и озеленению территории. В связи с этим предприятие имеет возможность принять на работу рабочих, общей численностью – 95 человек. Увеличение показателя численности рабочих, прежде всего, приведет к дополнительным затратам на оплату труда. По этой причине необходимо провести расчеты, чтобы наглядно показать насколько увеличатся затраты, связанные с оплатой труда.

Первоначально рассчитаем фонд заработной платы за месяц на 95 человек с учетом того, что среднемесячная заработная плата останется прежней (575, 2 руб.):

$$\text{ФЗП}_{\text{мес}} = 95 \times 575,2 = 54,644 \text{ тыс. руб.}$$

Далее определим сумму неналоговых платежей, которые предприятию необходимо будет уплатить (ФСЗН – 34% в ФСЗН и страховые взносы по обязательному страхованию от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний в БРУСП «Белгосстрах» – 0,1 %):

$$\text{Начисления}_{\text{ФСЗН}} = 54,644 \times 0,34 = 18,5789 \text{ тыс. руб.}$$

$$\text{Начисления}_{\text{обязат.страх.}} = 54,644 \times 0,001 = 0,0546 \text{ тыс. руб.}$$

Величина затрат на оплату труда 95 потенциальных рабочих за месяц составит:

$$\text{Затраты}_{\text{ОТмес}} = 54,644 + 18,5789 + 0,0546 = 73,2775 \text{ тыс. руб.}$$

Сумма годовых затрат определится:

$$\text{Затраты}_{\text{ОТгод}} = 73,2775 \times 12 = 879,33 \text{ тыс. руб.}$$

Таким образом, при увеличении численности рабочих на 95 человек, годовые затраты на оплату труда возрастут на 879,33 тыс. руб.

Далее определим, какие существуют варианты привлечения дополнительных рабочих в КЖРЭУП «Центральное»:

- размещение информации о вакансии во внешних источниках;
- предоставление информации в региональный центр занятости населения;
- анонсирование объявления для сотрудников с просьбой информировать друзей/знакомых/соседей о свободной вакансии;
- приглашение выпускников соответствующих учреждений образования, потребных предприятию профессий и специальностей;
- проведение лекций для лиц, находящихся в поиске работы, с целью ознакомления их с вакансией.

Таким образом, используя один из предложенных вариантов поиска рабочих, обладающих необходимыми знаниями и умениями, КЖРЭУП «Центральное» сможет обеспечить плановую потребность в кадрах и выполнить запланированный объем работ.

Е. В. ГРИШАН

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

Науч. рук. **И. А. Даукш,**

канд. экон. наук, доц.

ИННОВАЦИОННЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЭНЕРГОРЕСУРСОВ В ОРГАНИЗАЦИЯХ

Одним из способов достижения конкурентных преимуществ организаций является полное использование внутренних резервов путем сокращения потребления энергоресурсов. Современные тенденции развития экономики требуют нестандартные подходы в использовании энерготехнологий и внедрении инновационных мероприятий по снижению энергозатрат.

Оценка эффективности использования энергоресурсов проведена на примере организации ОАО «Лида-агротехсервис», которая осуществляет производственно-техническое обслуживание предприятий агропромышленного комплекса Республики Беларусь.

Расход топливно-энергетических ресурсов ОАО «Лида-агротехсервис» за ряд лет представлен в таблице 1.

Таблица 1 – Расход топливно-энергетических ресурсов ОАО «Лида-агротехсервис» в 2013 – 2019 гг.

Показатель	2013	2015	2018	2019	Темп роста, %	
					2019г. / 2013г.	2019г. / 2018г.
Котельно-печное топливо, т у.т.	144	175	161	125	86,81	77,64
в том числе местные виды топлива и отходы, т у.т.	113	154	152	118	104,42	77,63
из них возобновляемые, т у.т.	113	154	152	118	104,42	77,63
Тепловая энергия, Гкал	495	577	692	532	107,47	76,88
Электрическая энергия, тыс. кВт·ч	284	239	261	247	86,97	94,64

Полученные данные свидетельствуют о том, что за последние года наблюдается снижение темпов роста использования топливно-энергетических ресурсов.

Прямые обобщенные энергозатраты организаций определяются по формуле (1) [1, с. 51] и представлены в таблице 2:

$$B + K_{\mathcal{E}} \times \mathcal{E}_{\mathcal{EH}} + K_q \times Q, \quad (1)$$

где B – количество потребленного топлива, поступившего в организацию со стороны, т.у.т;

$\mathcal{E}_{\mathcal{EH}}$ – количество электроэнергии, полученной организацией со стороны, тыс. кВт ч;

Q – количество тепловой энергии, полученной организацией со стороны, Гкал;

$K_{\mathcal{E}}$ и K_q – коэффициенты перерасчета в условное топливо электрической и тепловой энергии.

Таблица 2 – Обобщенные энергетические затраты ОАО «Лида-агротехсервис» за 2013 – 2019гг.

В тоннах условного топлива

Показатель	2013г.	2014г.	2015г.	2016г.	2017г.	2018г.	2019г.
Обобщенные энергетические затраты	266	245	305	409	296	314	309

Основной причиной неравномерного потребления топливно-энергетических ресурсов организацией является разноплановость производственного процесса за изучаемый период.

Решая задачи Государственных программ по энергосбережению Республики Беларусь, в ОАО «Лида-агротехсервис» был разработан план мероприятий по снижению использования энергетических затрат [2, с. 1]. В связи с проведенными организационными мероприятиями по энергосбережению удельная норма расхода топливной составляющей для получения тепла снизилась с 0,29 т у.т./Гкал до 0,23 т у.т./Гкал (таблица 3).

Таблица 3 – Мероприятия по энергосбережению и их результаты (годовой эффект от внедрения мероприятий)

Мероприятие	Годовой эффект (экономия)
Оптимизация работы котельной в период положительных температур и в выходные дни; выведение газового котла в резерв	11,9 т у.т./год (5,2 тыс. руб./год) норма расхода топлива на выработку тепла котельной снизилась на 0,04 т у.т./Гкал
Замена освещения на светодиодное, внедрение автоматического управления осветительными приборами	10 т у.т./год (5 тыс. руб./год)
Перевод постов дуговой электросварки на полуавтоматическую сварку в среде защитных газов с заменой ручной сварки на полуавтомат	7 т у.т./год (4,8 тыс. руб./год)
Повышение теплозащитных свойств зданий за счет замены оконных блоков на стеклопакеты	2 т у.т./год (0,8 тыс. руб./год)
Внедрение регулируемых электроприводов дымососов котельной	0,6 т у.т./год (0,3 тыс. руб./год)
Замена вентилятора в системе механической приточно-вытяжной вентиляции с 45 кВт на локальный вентилятор 2 кВт	2,1 т у.т./год (0,85 тыс. руб./год)
Замена двух станков основного производства: станок испытания ГБЦ и автоматическая мойка двигателей	4 т у.т./год (2,1 тыс. руб./год)
Внедрение автоматической системы контроля и управления энергоресурсами	– Снижение доли потерь на 7 %; – получение оперативной информации о простоях и поломках оборудования

В Беларуси при составлении технико-экономических обоснований энергосберегающих мероприятий в организациях и оценки сроков их окупаемости расчетная стоимость 1 т у.т принимается равной 215 долл. США [3, с. 5]. Организация ОАО «Лида-агротехсервис» энергоресурсы приобретает у концерна «Белэнерго», который на отечественном рынке имеет монопольное положение. В настоящее время сложилась ситуация, при которой каждый субъект хозяйствования должен произвести предоплату электроэнергии, газа и тепловой энергии, и только потом приступать к производству. При такой схеме работы срок оборачиваемости затрат на энергоресурсы увеличивается от стадии производства до сбыта продукции.

В результате проведенного исследования выработаны следующие направления снижения энергозатрат в организациях:

- использование собственных источников топливно-энергетических ресурсов;
- внедрение замкнутого цикла производства и использования энергоресурсов;
- использование возобновляемых источников энергии, с учетом экономической и экологической составляющих.

Список использованной литературы

1 Андрижиевский, А.А. Энергосбережение и энергетический менеджмент/ А.А. Андрижиевский, В.И. Володин. – М. Высшая Школа, 2015. – 113 с.

2 Об утверждении Государственной программы «Энергосбережение» на 2016–2020 годы: постанов. Совета Мин-в Респуб. Беларусь от 28 марта 2016 г. № 248: в ред. постанов. Совета Мин-в Респуб. Беларусь от 3 мая 2019 г. № 276 [Электронный ресурс]// ЭТАЛОН. Законодательство Республики Беларусь / Нац. центр правовой информации Республики Беларусь. – Минск, 2019.

3 Об утверждении методических рекомендаций по составлению технико-экономических обоснований для энергосберегающих мероприятий: постанов. Департамента по энергоэффективности Гос-го к-та по стандартизации Респуб. Беларусь ред. от 28.05.2019 г. [Электронный ресурс] // ЭТАЛОН. Законодательство Республики Беларусь / Нац. центр правовой информации Республики Беларусь. – Минск, 2019.

Д. Г. ГУРЧИАНИ

(г. Сочи, Сочинский государственный университет)

Науч. рук. **Е. Е. Синявская,**

канд. экон. наук, доц.

ПОДДЕРЖКА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Предпринимательская деятельность – это деятельность, нацеленная на регулярное получение, прибыли от выполнения или оказания услуг, которая выполняется на свой страх и риск лицом, зарегистрированным в качестве индивидуального предпринимателя [1].

Предпринимательство является необходимым составляющим, без которого страна не сможет стабильно развиваться. Вследствие этого ему необходимо поддерживать становление и развитие малого и среднего бизнеса. Рассмотрим формы поддержки предпринимательства, а также проекты, которые будут реализовываться государством для поддержания предпринимательской деятельности.

Предпринимательская деятельность занимает важное место в финансовой системе государства, обеспечивая рост занятости, снижение социальной напряженности, а также она является одним из важнейших факторов обеспечения устойчивости и инновационного характера финансового роста.

Становление предпринимательства увеличивает гибкость и адаптивность экономики, гарантирует основу для формирования среднего класса. Стимулирование и помощь предпринимательской деятельности можно считать одним из ведущих приоритетов экономической политики всех государств, в том числе и Российской Федерации.

Для раскрытия темы статьи необходимо рассмотреть цели государственной поддержки и формы поддержки.

Ведущими целями государственной поддержки малого и среднего предпринимательства в РФ считаются [2]:

- развитие субъектов среднего и малого предпринимательства (СМП) в целях формирования конкурентной среды в экономике РФ;
- обеспечение благоприятных условий для развития СМП;
- обеспечение конкурентоспособности СМП;
- оказание содействия СМП в продвижении производимых ими товаров (работ, услуг);
- обеспечение занятости населения и развитие самозанятости;
- увеличение доли производимых СМП товаров (работ, услуг) в объеме валового внутреннего продукта;

– увеличение доли уплаченных СМП налогов в налоговых доходах бюджетов всех уровней.

Формы поддержки малого и среднего предпринимательства РФ [2]:

- предоставление субсидий;
- бесплатные консультации;
- обучение ведению бизнеса;
- выдача льготных кредитов;
- Предоставление земли и помещений на льготных условиях.

Государству необходимо поддерживать предпринимательскую деятельность для повышения эффективности экономики страны в целом. В г. Сочи после проведения Олимпиады в 2014г. количество предпринимателей малого и среднего бизнеса стремительно снизилось, потому что начали открываться супермаркеты, гипермаркеты, торговые центры, с которыми ИП довольно сложно конкурировать. А взять в аренду помещение в торговом центре предпринимателю «не по карману». Поэтому г. Сочи необходима поддержка предпринимателей со стороны государства, ведь оно играет важную роль в экономике региона и страны в целом.

Рассмотрим программы, которые разрабатываются и реализуются в России для поддержания предпринимателей в данное время.

В настоящий момент происходит реализация национального проекта «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы», который был утвержден 24.10.2018г. на заседании президиума Совета при Президенте Российской Федерации по стратегическому развитию и национальным проектам. Этот проект должен быть реализован до 31.12.2024 г.

Источниками бюджета национального проекта являются федеральный бюджет – 416,2 млрд. росс. руб., бюджеты субъектов РФ – 11,4 млрд. росс. руб., внебюджетные источники – 53,9 млрд. росс. руб. [3]. Т.е. всего на реализацию данного проекта выделено государством 481,5 млрд. росс. руб.

Федеральные проекты, которые входят в национальный проект представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Федеральные проекты 2018-2024 гг. [3]

В миллиардах российских рублей		
Название проекта	Бюджет федерального проекта	Бюджет национального проекта
Улучшение условий ведения предпринимательской деятельности	2,5	481,5
Расширение доступа субъектов МСП к финансовым ресурсам	261,8	
Акселерация субъектов МСП	167,9	
Создание системы поддержки фермеров и развитие сельской кооперации	40,8	
Популяризация предпринимательства	8,5	

Наибольшую долю бюджета в федеральных проектах занимает проект «Расширение доступа субъектов МСП к финансовым ресурсам, в том числе к льготному финансированию» – 261,8 млрд. росс. руб., т.е. оно является приоритетным направлением у государства.

Только после окончания 2024г. можно будет сделать выводы по реализации данного национального проекта, однако, необходимо подчеркнуть, что государство стремится помочь малому и среднему предпринимательству, оно выделяет средства для улучшения условий и развития предпринимательства.

Список использованной литературы

- 1 Гражданский кодекс РФ [Электронный ресурс]. – 2020. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5142. – Дата доступа: 25.01.2020.
- 2 О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации: Федеральный Закон от 24.07.2007 № 209-ФЗ [Электронный ресурс]. – 2020. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_52144. – Дата доступа: 26.01.2020.
- 3 Паспорт национального проекта «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы» [Электронный ресурс]. – 2020. Режим доступа: <http://static.government.ru/media/files/qH8voRLuhAVWSJhIS8XYbZBsAvcs8A5t.pdf>. –Дата доступа: 24.01.2020.

А. А. ДУНИН

(г. Гомель, Гомельский филиал УО ФПБ «Международный университет «МИТСО»)

Науч. рук. **Н. Н. Шестакович**

СНИЖЕНИЕ ЭНЕРГОЗАТРАТ ГОМЕЛЬСКОГО ВАГОННОГО УЧАСТКА УП «ГОМЕЛЬСКОЕ ОТДЕЛЕНИЕ БЕЛОРУССКОЙ ЖЕЛЕЗНОЙ ДОРОГИ»

Основным условием повышения эффективности использования энергоресурсов является внедрение на предприятиях различных мероприятий, направленных на ресурсосбережение. Опыт зарубежных организаций показывает, что наибольших результатов в области рационального и экономного потребления достигли те из них, где ресурсосберегающая политика является одним из приоритетов деятельности организации.

В силу специфики деятельности Гомельского вагонного участка УП «Гомельское отделение Белорусской железной дороги» в общей структуре материальных ресурсов преобладают работы (услуги) других организаций. Несмотря на наличия участков по ремонту электрооборудования и внутреннего оборудования пассажирских вагонов, Гомельский вагонный участок может самостоятельно выполнять не все виды ремонтов пассажирских вагонов. В связи с этим предприятие вынуждено прибегать к услугам Гомельского вагоностроительного завода.

В результате проведенного анализа было выявлено, что за последние годы на предприятии происходит постоянное увеличение таких показателей как сырьёмкость, топливоёмкость и энергоёмкость, что свидетельствует о неэффективном использовании материальных ресурсов в ГВУ РУП «ГО БЖД».

В связи с этим нами было предложена модернизация парового котлоагрегата с внедрением современных модулируемых горелочных устройств, как одно из направлений снижения энергозатрат Гомельского вагонного участка УП «ГО БЖД».

Теплоснабжение ГВУ РУП «ГО БЖД» осуществляется от собственной котельной, где установлено 2 котла ДКВР 10/13. Все котлы оборудованы горелкой газомазутной ГМГ-5,9/7. Теплоэнергия котельной используется для отопления административных зданий и цехов. Паровые котлы ДКВр-10/13, установленные в котельной основного производства оснащены газомазутными горелкам, имеющими низкий КПД сжигания газообразного топлива при низких нагрузках котла. Нами предлагается вместо двух горелок ГМГ установить две струйно-нишевые горелки модульного типа СНГ-33-2.

Одним из преимуществ горелок струйно-нишевого типа является малое гидравлическое сопротивление по трактам горючего и окислителя, что позволяет значительно снизить давление газа и воздуха при эксплуатации горелочного устройства [1].

В 2017 году котлом ДКВР-10/13 по данным ГВУ УП «ГО БЖД» выработано 1015 Гкал тепла, на что израсходовано 175,8 тыс. м³ газа. После установки горелок КПД котла при существующих нагрузках составит 70 %.

Расход топлива на выработку тепла определим по формуле (1):

$$Br = \frac{Q \pm 10^6}{Q_{p.n} \times \eta}, \quad (1)$$

где Q – годовая выработка тепла в котельной, Гкал;
 $Q_{p.n}$ – низшая теплота сгорания топлива, ккал/м³;
 η – КПД котла.

Определим расход топлива на выработку 1015 Гкал тепла с горелками СНГ-33-2:

$$B_r = \frac{1015 \times 10^6}{8000 \times 0,80} = 158,6 \text{ тыс. м}^3.$$

Таблица 1 – Данные по расходу топливно-энергетических ресурсов до внедрения и после внедрения мероприятия по замене газовых горелок

Расход топливно-энергетических ресурсов	До замены		После замены		Эффект	
	Расход в натуральном выражении, тыс. м ³ газа	Расход в стоимостном выражении, тыс. руб.	Расход в натуральном выражении, тыс. м ³ газа	Расход в стоимостном выражении, тыс. руб.	Расход в натуральном выражении, тыс. м ³ газа	Расход в стоимостном выражении, тыс. руб.
До и после замены газовых горелок	175,8	94,98	158,6	85,69	17,2	9,29

В результате переход на новую технологию сжигания газового топлива позволит уменьшить его расход на 10 % и повысить КПД котла до 92 % (таблица 1).

Список использованной литературы

1 Струйно-нишевая горелка обогреет, подсушит и сэкономит [Электронный ресурс]. – 2020. – Режим доступа: <https://www.zerno-ua.com/journals/2011/aprel-2011-god/struyno-nishevaya-gorelka-obogreet-podsushit-i-sekonomit>. – Дата доступа: 08.02.2020.

Е. В. ЗОЛотова

(г. Минск, Белорусский национальный технический университет)

Науч. рук. **В. Ф. Карпович**,

канд. экон. наук, доц.

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КАК ИСТОЧНИК ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ МЯСОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЙ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Одна из важнейших сторон производственно-хозяйственной деятельности субъектов хозяйствования – сохранение и развитие своего производственно-экономического потенциала, что напрямую связано с осуществлением инвестиционной деятельности. Инвестиционная деятельность позволяет своевременно совершенствовать материально-техническую базу, что, в свою очередь, способствует увеличению объемов производства, улучшению качества и расширению ассортимента выпускаемой продукции, повышению ее конкурентоспособности [1, с. 46].

В реальном секторе экономики можно выделить несколько направлений инвестиционной деятельности. Это вложения в маркетинговые исследования, модернизацию/замену материально-технической базы, научные разработки, диверсификацию производства, поиск и найм высококвалифицированных специалистов, реорганизация системы менеджмента и т.д. Инвестиции в производство способствуют повышению как конкурентоспособности продукции, так и предприятия в целом.

Конкурентоспособность предприятия – это его устойчивая способность производить и реализовывать на рынке востребованные товары или услуги. Конкурентоспособность отражает различия уровня развития данного предприятия по сравнению с аналогичными производствами по степени удовлетворения потребителя, а также эффективности производственной деятельности [2, с. 11].

Существенный вклад в развитие теории конкурентоспособности внесли такие зарубежные авторы, как П. Друкер, Й. Шумпетер, М. Мескон, И. Ансофф и др. Так, в своих работах М. Мескон, А.Альберт и Ф. Хедоури рассматривали конкурентоспособность как свойство объекта, которое позволяет предприятию привлекать и сохранять потребителей [3, с. 59]. Несколько иной точки зрения придерживался Й. Шумпетер. Он отмечал, что конкурентоспособность предприятия – его способность к созданию новых технологий, новых рынков и идей [4, с. 96].

В настоящее время мясоперерабатывающая отрасль Республики Беларусь обладает достаточно высоким уровнем развития производства и конкурентоспособности.

Инвестиции – это основополагающий элемент хозяйственной деятельности любого развивающегося предприятия. Так, с участием ОАО «АСБ Беларусбанк» ОАО «Гродненский мясокомбинат» осуществило реализацию крупнейшего инвестиционного проекта – строительство цеха по производству сырокопченых и сыровяленых изделий с использованием нового технологического оборудования высокой производительности. Также был реализован инвестиционный проект по организации и внедрению новых технологий по производству полуфабрикатов на ОАО «Бобруйский мясокомбинат».

Одним из старейших мясоперерабатывающих предприятий в Республике Беларусь является ОАО «Минский мясокомбинат». Осуществление прямых инвестиций в производство и организационно-технические мероприятия позволили ему войти в ТОП-10 крупнейших мясоперерабатывающих предприятий Республики Беларусь в 2017-2018 гг. по показателю выручки от реализации продукции [5].

Базовые показатели, характеризующие конкурентоспособность и инвестиционную активность ОАО «Минский мясокомбинат» представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Основные показатели производственной и инвестиционной деятельности ОАО «Минский мясокомбинат» в 2015-2016 гг.

Показатели	Ед. изм.	Год				Средний абсолютный прирост	Средний темп прироста
		2015	2016	2017	2018		
Выручка от реализации продукции, работ, услуг	Млн. руб.	80,01	98,53	120,07	120,66	13,551	0,147
Прибыль (убыток) от реализации продукции, работ, услуг	Млн. руб.	0,71	3,06	3,73	-3,18	- 1,296	- 1,000
Вложения в долгосрочные активы	Млн. руб.	19,01	33,477	37,266	38,704	6,566	0,268

Анализ динамики выручки ОАО «Минский мясокомбинат» за 2015-2018 гг. показал, что в 2018 г. по сравнению с 2017 г. выручка от реализации увеличилась на 588 тыс. руб. или на 0,5 %. Ее максимальный прирост наблюдался в 2017 г. и составил 21 539 тыс. руб., а минимальный в 2018 г. – 588 тыс. руб. Темп наращивания в рассматриваемом периоде в целом показал возрастающую тенденцию, что в свою очередь свиде-

тельствует об ускорении роста выручки от реализации. В 2018 г. по сравнению с 2015 г. выручка от реализации увеличилась на 40 653 тыс. руб. или на 50,8 %. В среднем с каждым годом выручка ОАО «Минский мясокомбинат» увеличивалась на 14,7 %.

Анализ инвестиционной деятельности на основе показателя вложений в долгосрочные активы показал, что в 2018 г. по сравнению с 2017 г. инвестиции увеличились на 1 438 тыс. руб. или на 3,9 %. Максимальный их рост был зафиксирован по итогам 2016 г. и составил 14 472 тыс. руб. к уровню предыдущего года, а минимальный в 2018 г. – 1 438 тыс. руб. Темп наращивания показал убывающую тенденцию, что свидетельствует о замедлении инвестиционной активности ОАО «Минский мясокомбинат». В 2018 г. по сравнению с 2015г. инвестиции в долгосрочные активы увеличились на 19 699 тыс. руб. или на 103,7 % при среднегодовом росте 26,8 %.

В целом, оперативный анализ конкурентоспособности и инвестиционной активности ОАО «Минский мясокомбинат» свидетельствует с одной стороны об усилении конкурентной позиции на рынке производителей мясной продукции, а, с другой, о замедлении инвестиционной активности при том, что в рассматриваемом периоде установлена прямая связь между показателями выручки от реализации и вложениями в долгосрочные активы. Коэффициент корреляции ($R_{x,y}$) между названными показателями составил 0,949. Выявленная разнонаправленность объясняется влиянием на инвестиционную активность неудовлетворительным состоянием показателей, характеризующих финансовое положение и платежеспособность предприятия, также получение в 2018 г. убытка от реализации продукции.

Проведенные исследования инвестиционной активности ОАО «Минский мясокомбинат» подтверждают положение о том, что инвестиции способствуют повышению конкурентоспособности предприятий, даже в сложных финансовых условиях.

Список использованной литературы

- 1 Золотова, Е.В. Влияние инвестиционной деятельности на конкурентоспособность предприятия на примере ОАО «Минский мясокомбинат» / Е.В. Золотова // Научно-практические исследования. – 2019. – № 8.1 (23). – С. 46–54.
- 2 Конкурентоспособность продукции: исследование и пути повышения: учеб. пособие. – Иваново, 2014. – 185 с.
- 3 Мескон, М. Основы менеджмента : учеб. пособие / М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури; пер. с англ. М. А. Майорова [и др.]. – 3-е изд. – М.: Вильямс, 1997. – 701 с.
- 4 Шумпетер, Й. Капитализм, социализм и демократия / Й. Шумпетер. – М.: Знание, 2005. – 419 с.
- 5 Топ-10 крупнейших мясопереработчиков Беларуси [Электронный ресурс] // «Продукт.ВУ». – 2020. – Режим доступа: <https://produkt.by/news/top-10-krupneyshih-myasopererabotchikov-belarusi>. – Дата доступа: 14.01.2020.

О. И. ЗОРЬКА

(г. Гомель, Гомельский государственный
технический университет имени П. О. Сухого)
Науч. рук. **Л. Л. Соловьёва**,
канд. экон. наук, доц.

РЕКЛАМА НОВОГО ВИДА ПРОДУКЦИИ (МЯТНОЕ МОРОЖЕНОЕ) НА БИЛБОРДАХ

Для СООО «Ингман мороженое» предлагается расширить ассортимент выпускаемой продукции за счет выпуска мороженого с необычными наполнителями. Для определения наполнителя был проведен опрос потребителей, который показал, что потребители отдают предпочтение мороженому в вафельном рожке и желали бы

попробовать мятное мороженое. Поэтому предприятию было предложено выпустить новое мороженое – мятное в рожке, чтобы «выделиться» среди конкурентов.

Выпуск нового товара должен сопровождаться мероприятиями по продвижению, целью которых является информирование потребителей о новинке.

Существуют следующие виды рекламы по охвату целевой аудитории: персональная реклама (реклама в момент межличностной коммуникации); групповая реклама (ориентирована на определённую группу потенциальных потребителей, объединённых чем-либо); массовая реклама (ориентирована на массы). Т.к. предприятие планирует выпускать новый вид продукции и точно не знает, у какой группы потребителей данная продукция будет пользоваться большим спросом, целесообразно использовать массовую рекламу, для информирования большего числа потенциальных потребителей.

По месту и способу размещения реклама делится на рекламу в средствах массовой информации (СМИ); наружную рекламу; рекламу на транспорте; рекламу в местах продаж; сувенирную рекламу; печатную рекламу; прямую персональную рекламу; рекламу в интернете и событийную рекламу (ивент-рекламу). Из данных видов рекламы для информирования потенциальных потребителей о новинке больше всего подходит наружная реклама, т.к. при правильном размещении она охватывает большое количество потенциальных потребителей (является массовой), в отличие от рекламы на транспорте, которая будет видна только на определённых маршрутах, и обладает, относительно, небольшой стоимостью в сравнении с другими видами рекламы, относящимися к массовой рекламе (например, аренда билборда (наружная реклама) на месяц стоит от 300 руб. до 600 руб; реклама на телевидении (в СМИ) в дневное время на популярных каналах стоит от 500 руб. до 12 000 руб. за минуту) [1].

Для размещения рекламы на билбордах нужно определить затраты на аренду, также нужно решить, сколько билбордов будем арендовать и заказать макет афиши. Рекламу будем размещать на 1 месяц в Минске на 2 билбордах (размещение рекламы в центре столицы страны, городе с самым многочисленным населением среди всех городов Республики Беларусь привлечёт больше покупателей, чем при любом другом варианте размещения). Расчёт предполагаемых расходов на данное мероприятие представлен в таблице 1.

Таблица 1 – Затраты при размещении рекламы на билбордах в г. Минске

Статья расхода	Цена, руб.	Количество	Сумма, руб.
Аренда билборда	430	2	860
Печать афиши для билборда на бумаге	50	2	100
Макет афиши	34	1	34
Итого	-	-	994

Примечание: источник [2], [3].

Итого затраты на размещение рекламы нового продукта на билбордах составят 994 руб., такие затраты не являются существенными для крупного предприятия, из-за чего данное мероприятие является недорогим методом продвижения.

Оценить объём предполагаемой прибыли нам помогут эксперты (руководители и начальники отдела маркетинга и отдела продаж). Величина предполагаемого роста объёма продаж, по мнению экспертов, составляет 3,78 %.

Для покрытия всех расходов на производство и продвижение мятного мороженого, а также основываясь на предыдущем опыте запланирован годовой объём производства в размере 4 тонны при цене реализации одной порции мороженого массой 100 г., равной 1,80 руб. Зная годовой объём производства мятного мороженого, а также цену его реализации можно рассчитать выручку от его реализации по формуле (1):

$$B = Ц_p \times ОПг, \quad (1)$$

где B – выручка от реализации;
Ц_p – цена реализации;
ОПг – годовой объём производства.

$$B = 1,80 \times 4 \times 1000 \times 1000 / 100 = 72000 \text{ руб.}$$

Зная выручку ООО «Ингман мороженое» от реализации мятного мороженого и среднее значение исследуемого показателя, можно найти изменение выручки после размещения рекламы на билбордах в течение месяца по формуле (2).

$$\Delta B = B \times (x/100), \quad (2)$$

где ΔB – изменение выручки;
B – выручка от реализации;
x – среднее значение исследуемого показателя.

$$\Delta B = 72000 \times (3,78/100) = 2721,60 \text{ руб.}$$

Зная изменение выручки и рентабельность, можно рассчитать прибыль по формуле (3):

$$П = (\Delta B \times P) / (100 + P), \quad (3)$$

где П – прибыль;
ΔB – изменение выручки;
P – рентабельность продукции.

$$П = (2721,6 \times 63,64) / (100 + 63,64) = 1058,44 \text{ руб.}$$

Для того, чтобы определить результативность мероприятия, рассчитаем эффект по формуле (4):

$$\mathcal{Э} = П - З, \quad (4)$$

где Э – эффект;
З – затраты.

$$\mathcal{Э} = 1058,44 - 994 = 64,44 \text{ руб.}$$

Итак, мы выяснили, что после размещения рекламы мятного мороженого на билбордах, прибыль предприятия вырастет на 1058,44 руб. Экономический эффект составит 64,44 руб. Для увеличения эффекта необходимо увеличить охват потребителей билбордами. Для этого необходимо увеличить количество билбордов в г. Минске и присоединить к рекламе и другие города Республики Беларусь. Данное мероприятие является хоть и дорогостоящим, но эффективным и необходимо для рекламирования нового товара.

Список использованной литературы

1 SOUND & VIDEO GROUP. Рекламная компания нового поколения [Электронный ресурс]. – 2020. – Режим доступа: <http://svg.by>. – Дата доступа: 01.02.2020.

2 ВМЕСТЕ Компания [Электронный ресурс]. – 2019. – Режим доступа: <http://vmeste-studio.by>. – Дата доступа: 25.12.2019.

3 MEGAPOLIS MEDIA. Рекламное агентство полного цикла [Электронный ресурс]. – 2019. – Режим доступа: <https://www.megapolis-reklama.by>. – Дата доступа: 25.12.2019.

А. В. ЗУБАХИНА

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

Науч. рук. **И. В. Глухова**

ЦЕННОСТИ И УСТАНОВКИ В ОРГАНИЗАЦИОННОМ ПОВЕДЕНИИ РАБОТНИКОВ

Организационное поведение представляет собой область знаний, которая позволяет в определенной степени прогнозировать поведение людей в организации, уровень их готовности к эффективной работе, уровень кадровой безопасности. А это, в свою очередь позволяет провести расчеты показателей, характеризующих эффективность того или иного вида деятельности, осуществляемого в субъекте хозяйствования.

На поведение персонала организации оказывают влияние множество факторов, которые объективно существуют внутри любой организации и в ее внешней среде. Однако следует отметить, что в основе управления поведением сотрудников находятся те ценности и установки, которые были сформированы у них в процессе жизненного пути или в результате трудовой деятельности в конкретной организации.

При этом под ценностью понимают некоторые сформировавшиеся убеждения, компоненты смысла жизни, которые определяют поведения сотрудника в различных ситуациях. Примером общепринятых ценностей на работе могут выступать товарищеская взаимопомощь, честность, справедливость и т.п. Конкретные ценности показывают, как должно быть и что желает человек видеть в себе и коллегах.

Установка определяется как «... состояние «готовности», или склонности реагировать (чувствовать и вести себя) определенным образом» [1, с. 123]. Эта психологическая готовность выражается на практике в удовлетворенности сотрудников своим трудом, степени приверженности организации и вовлеченности в общий процесс труда и т.д.

Существуют различные факторы, действие которых направлено либо на интеграцию целей и установок, либо на наступление состояния их «конфликтности» – когнитивного диссонанса. В этой связи перед менеджерами по управлению организационным поведением персонала стоит непростая задача, состоящая в управлении факторами формирования ценностей и установок и своевременной их корректировке в зависимости от целей развития организации. Подобных факторов достаточно много, но следует выделить три основных критерия, определяющих систему ценностей и установок: возраст сотрудников, их пол, статус (категорию) в организации.

Рассмотрим численность занятого населения в Республике Беларусь с позиции приведенных критериев (таблица 1 – 3).

Как видно из таблицы 1, большая часть работников находилась в возрасте 30– 39 лет и 40 – 49 лет, что составило в 2017 году 26,2 % и 23,7 % соответственно. Данные группы составляют люди с сложившейся, устоявшейся жизненной позицией. В этом случае, возможно, понадобится корректировка их ценностей и установок в связи с ситуацией в организации, например, в условиях антикризисного управления.

Таблица 1 – Динамика возрастной структуры персонала организаций в Республике Беларусь в 2012 – 2017 гг.

Категории персонала	В процентах		
	2012	2016	2017
Всего	100	100	100
в том числе:			
до 25 лет	9,9	7,6	7,5
25 – 29 лет	13,1	12,2	11,7
30 – 39 лет	23,6	25,8	26,2
40 – 49 лет	23,8	23,6	23,7
50 – 54 лет	14,3	13,3	12,9
55 – 59 лет	9,4	10,8	11,0
60 и старше	5,9	6,7	7,0

Примечание: источник [2, с. 101]

А вот группа лиц до 25 лет еще самоопределяется на жизненном и трудовом пути, поэтому менеджеры могут активно предлагать и формировать ценности, необходимые для эффективной деятельности в субъекте хозяйствования.

Важным условием эффективного управления персоналом выступает учет гендерных особенностей (таблица 2).

Таблица 2 – Динамика половой структуры персонала организаций в Республике Беларусь в 2012 – 2017 гг.

Категории персонала	В процентах		
	2012	2016	2017
Всего	100	100	100
в том числе:			
мужчины	45,4	44,6	44,8
женщины	54,6	55,4	55,2

Примечание: источник [2, с. 101]

Согласно данным таблицы 2, женщины принимают более активное участие в трудовой деятельности, о чем свидетельствует рост их удельного веса в общей численности работников с 54,6 % в 2012 г. до 55,2 % в 2017 г.

Существуют четыре укрупненных классификационных группы персонала: рабочие, руководители, специалисты и другие служащие, соотношение числа которых представлено в таблице 3.

Таблица 3 – Динамика структуры категорий персонала организаций в Республике Беларусь в 2012 – 2017 гг.

Категории персонала	В процентах		
	2012	2016	2017
Всего	100	100	100
в том числе:			
рабочие	57,9	55,0	54,6
руководители	10,2	10,7	10,8
специалисты	28,4	30,7	31,1
другие служащие	3,5	3,6	3,5

Примечание: источник [2, с. 100].

Наибольший удельный вес в общей численности работников занимают рабочие, снизившийся с 57,9 % в 2012 г. до 54,6 % в 2017 г., т.е. на 3,3 п.п. Далее идут специалисты, темп роста доли которых относительно уровня 2012 г. составил 109,5 %. Подобные

тенденции обуславливают необходимость пересмотра менеджерами системы факторов, определяющих процесс формирования ценностей и установок в организациях.

Таким образом, управление системой ценностей и установок в организациях Республики Беларусь базируется на выделении множества факторов, которые приобретают различные особенности при использовании их по возрастным, половым и статусным группам сотрудников.

Список использованной литературы

1 Организационное поведение: учеб. для вузов / под ред. Г.Р. Латфуллина, О.Н. Громовой. – СПб.: Питер, 2008. – 464 с.

2 Труд и занятость в Республике Беларусь: стат. сб. / ред. кол.: И. В. Медведева [и др.]. – Минск: Нац. стат. комитет Респуб. Беларусь, 2018. – 310 с.

К. Н. ЕВТУШЕНКО

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

Науч. рук. **А. П. Геврасёва,**

канд. экон. наук, доц.

ОЦЕНКА СОЦИАЛЬНОЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ГОМЕЛЬСКОЙ ОБЛАСТИ

Под конкурентоспособностью региона понимается определенное его положение на внутреннем и внешнем рынке, которое обусловлено рядом экономических, полититических, социальных и других факторов, характеризующихся определенными показателями [1].

Для оценки конкурентоспособности региона используется методика интегрального показателя конкурентоспособности. В основу данной методики входит анализ конкурентоспособности региона исходя из ряда показателей, которые разделены на три группы: показатели, отражающие уровень экономического развития; показатели, отражающие уровень экологического развития; показатели, отражающие уровень социального развития. Далее необходимо определить уровень развития региона по каждому показателю по отношению к региону-эталону (региону-лидеру). Полученный результат будет находиться в промежутке от 0 до 1, где 0 – наихудший результат, а 1 – наилучший. Следующий этап – определение итогового индекса по каждой группе показателей (экономического, экологического и социального развития), который представляет собой соотношение суммы всех показателей, отражающих уровень развития той или иной сферы к количеству этих показателей. На заключительном этапе определяется итоговый интегральный индекс конкурентоспособности региона.

Стоит отметить, что показатели, отражающие уровень социального развития, являются одним из ключевых элементов при определении индекса конкурентоспособности региона. Значения данных показателей в Гомельской области за 2015-2018 годы, представлены в таблице 1 [2].

Таблица 1 – Показатели, отражающие уровень социального развития Гомельской области за 2015-2018 гг.

Показатели	Годы			
	2015	2016	2017	2018
1	2	3	4	5
Среднедушевые доходы населения, руб.	410,5	417,7	460,6	527,1
Уровень малообеспеченности, %	7,5	7,8	8,1	7,8

Окончание таблицы 1

1	2	3	4	5
Доля расходов на питание в структуре расходов домашних хозяйств, %	41,3	40	39,5	38,3
Обеспеченность населения жильем, м ² / чел.	25,8	26,1	26	26,1
Уровень занятости (общий), %	62,8	63,1	64,2	63,9
Уровень безработицы (общий), %	7,2	7,3	6,1	6,1
Обеспеченность населения больничными койками на 10000 человек населения, единиц	87,1	86,7	86,4	84,5
Соотношение средней заработной платы с минимальным потребительским бюджетом, %	361,1	331,7	339,9	365,6

Проанализировав данную таблицу, можно заметить, что по большинству показателей наблюдается положительная динамика: существенно возросли среднедушевые доходы населения (на 117 рублей по сравнению с 2015 годом), повысился уровень обеспеченности населения жильем. При этом за рассматриваемый период наблюдается повышение уровня малообеспеченности, что является негативной тенденцией.

Индексы социальной составляющей конкурентоспособности по областям Республики Беларусь и городу Минску за 2015-2018 годы представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Индексы социальной составляющей конкурентоспособности по областям Республики Беларусь и г. Минску за 2015-2018 гг.

Области	Годы			
	2015	2016	2017	2018
Брестская	0,72	0,71	0,7	0,72
Витебская	0,73	0,73	0,71	0,72
Гомельская	0,73	0,72	0,72	0,7
Гродненская	0,8	0,8	0,78	0,79
Г.Минск	0,95	0,95	0,95	0,94
Минская	0,8	0,8	0,79	0,78
Могилевская	0,71	0,72	0,7	0,69

Стоит отметить, что по данному показателю во всех областях наблюдаются довольно высокие значения. Наивысший индекс конкурентоспособности по социальной составляющей наблюдался в г. Минске (0,95), наименьшие значения – в Могилевской области в 2015 году (0,71), в Брестской области в 2016 году и 2017 году (0,71 и 0,7 соответственно) и в Гомельской области в 2018 году (0,7).

Анализируя динамику данного показателя по Гомельской области, необходимо отметить, что за рассматриваемый период его значение снижалось, что является негативной тенденцией. По большинству показателей, отражающих уровень социального развития, наблюдаются одни из самых низких значений. Однако самое высокое значение в Гомельской области наблюдалось по показателю «доля расходов на питание в структуре расходов домашних хозяйств» в 2016 году, а также по показателю «обеспеченность населения больничными койками на 10 000 человек населения» за весь рассматриваемый период.

Таким образом, под социальной составляющей конкурентоспособности региона следует понимать способность органов местной власти создавать более привлекательные по сравнению с другими регионами условия для проживания и отдыха населения, увеличения доступности и качества социальных услуг. Для повышения конкурентоспособности социальной сферы необходимо повышать качество оказываемых населению социальных услуг (жилищно-коммунальные услуги, услуги в сфере образования, здравоохранения и т.д.) [3]. Поэтому основными аспектами, требующими совершенствования в рассматриваемой сфере являются [3]:

- расчет государственных минимальных стандартов в соответствии с региональными особенностями;
- внедрение рыночных механизмов в предоставление социальных услуг, выраженное в совершенствовании системы социального предпринимательства;
- расширение использования механизмов государственно-частного партнерства.

Список использованной литературы

- 1 Чайникова, Л.Н. Методологические и практические аспекты оценки конкурентоспособности региона: монография / Л.Н. Чайникова. – Тамбов: Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2008. – 148 с.
- 2 Регионы Республики Беларусь: стат. сборник / Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Т.1. – 2020. – Режим доступа: http://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/publications/izdania/index_10915. – Дата доступа: 05.02.2020.
- 3 Национальный отчет о человеческом развитии в Республике Беларусь / Программа развития Организации Объединенных Наций [Электронный ресурс]. – 2020. – Режим доступа: https://www.by.undp.org/content/dam/belarus/docs/NORCH_final.pdf. – Дата доступа: 04.02.2020.

Д. Ф. КОГУТ

(г. Минск, Белорусский государственный технологический университет)

Науч. рук. **Л. Ю. Пшебельская,**

канд. экон. наук, доц.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ РЕКЛАМНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ИЗДАТЕЛЬСТВ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

В настоящее время основными ключами для успешного продвижения товаров и услуг организации является повышение уровня продаж и маркетинговые стратегии. Как никогда современный рынок перенасыщен предприятиями со схожими продуктами. В условиях жесткой конкуренции все больше и больше организаций понимают важность использования рекламных средств при продвижении своей продукции.

Реклама является важным элементом в книжной торговле. Чтобы понимать, при каких условиях реклама является наиболее эффективной, следует вести учет экономической эффективности рекламы. Существует несколько способов расчета экономической эффективности организаций, которые определяются такими показателями как рентабельность, товарооборот. Используя экономические модели рекламирования, можно составить организованный план рекламных мероприятий.

Книжная реклама подчиняется основным критериям рекламы, но содержит также и свои черты. Существует множество видов и способ распространения рекламы. Основными способами распространения на сегодняшний день является распространение через СМИ и Интернет. Книжный рынок Беларуси редко использует рекламу, что плохо сказывается на их имидже среди потенциальных покупателей и на выпуске наименований. Для разработки рекламной кампании были выбраны издательства «Харвест» и «Попурри». Критерием отбора послужила специализация на выпуске художественной и научно-популярной литературы.

Был предложен следующий стратегический план рекламной кампании:

- 1 На первом этапе проводится анализ книжного рынка. Описывается целевая аудитория, ее знания о товаре, конкуренты. Эта информация позволит принять решение по рекламной концепции и стратегии реализации. Издательство «Харвест» раньше выпускало большие тиражи, однако, начиная с 2015 года, количество наименований резко уменьшилось (в 2014 году было выпущено 1215 тыс. экз., а в 2014 г. – 214 тыс. экз.). Целевая аудитория издательства «Харвест» – это круг лиц, которому нравится литература научно-популярного и справочного типа (энциклопедии). У издательства

«Попурри» высокие (для Беларуси) постоянные показатели по тиражам (за 2018 год – 1216 тыс. экз.). Исходя из жанров, целевой аудиторией являются любители книг по саморазвитию, вдохновению и здоровью.

2 Выбор размещения средств рекламы. Традиционными методами распространения рекламы является реклама в СМИ, реклама по радио, рассылке по почте, наружная реклама, реклама по ТВ, реклама в Интернете. Последнее время набирают популярность такие способы распространения рекламы, как реклама на видеохостинге YouTube, реклама в социальных сетях (преимущественно в Instagram), реклама в подкастах. Для издательств следует сделать упор в сторону рекламы в СМИ, на наружную рекламу, в Интернете, в социальных сетях и в подкастах. Так как с помощью этих способов легче найти потенциальных покупателей. Также обязательным для издательств следует проводить презентации книг и участвовать в книжных выставках для продвижения собственного бренда.

Проанализировав рекламные мероприятия издательства «Харвест» стало очевидно, что издательство перестало активно себя рекламировать, последнее упоминание о проведении различных рекламных мероприятий (презентации книг, автограф-сессии) датируются 2012 годом, нет активности в социальных сетях.

Издательство «Попурри» ведет страницы в социальных сетях, однако при количестве читателей в 11 114 человек у них достаточно малая активность – максимальное количество просмотров на публикациях достигает еле 300 человек (2 % от общего количества). Другие виды рекламы издательство не использует, что также негативно складывается на возможности продвижения товаров и услуг, а также на составление конкурентоспособности другим издательствам.

3 После выбора размещения следует начать подготовку рекламных сообщений. Здесь лучше всего использовать экономические модели рекламирования. Для улучшения эффективности рекламных мероприятий издательств «Попурри» и «Харвест» следует использовать пути реализации на основе экономических моделей «AIDA» (она состоит из этапов: внимание, интерес, желание, действие) и «DAGMAR» (её компоненты: узнавание бренда, мнение о бренде, убеждение и приобретение товара). Так как они наиболее близкие к рекламе в книжной сфере. Разработка предложений по улучшению эффективности рекламы будет основана на анализе рекламных мероприятий издательств.

Для разработки рекламных средств необходимо задействовать дизайнеров, копирайтеров, рекламных агентств. Самое главное, что должно быть у издательств, да и у любых других организаций, – это фирменный стиль (логотип, фирменный шрифт и цветовая гамма, бланки, визитки, буклеты и каталоги). Также важно разработать веб-сайт, который будет служить для пользователей путеводителем по издательству. Для ведения социальных сетей следует нанять SMM-специалиста. Это первоначальный этап рекламирования. Для большего успеха можно внедрить рекламу в транспорт, баннеры на улице. Однако это дорого, и не каждое издательство видит в этом смысл.

При подготовке рекламных материалов специалист должен учитывать специфику издательства; с помощью графики и текста привлекать внимание, но не забывать про критерий эстетичности. Постараться сделать так, чтобы путь покупателя с этапа «желание купить» к этапу «покупка» был хорошо продуман и не вызывал сложностей. Рекламных материалов у издательств «Харвест» и «Попурри» почти нет, а те, что есть не вызывают особого интереса, они не информативны и не привлекают внимание за счёт красивого визуала.

4 Реализация проекта. Начальная точка запуска рекламной кампании. Необходимо следить за результатами, анализировать данные от продаж, учитывать мнение покупателей и, если потребуется, вносить корректировки, т. е. вся рекламная кампания должна быть под серьезным контролем со стороны издательства. После анализа идет расчет экономической

эффективности рекламы: повлияла ли она положительно на прирост прибыли или же использование рекламных средств привело только к убытку.

Использование рекламных средств для организации – это продвижение своего рода деятельности и производимого товара. Именно благодаря рекламе становится возможно выделить товар среди множества аналогов на рынке, популяризовать его. Она помогает создать положительный имидж организации, за счет формирования представлений потребителя о качестве и ценных свойствах товара или услуги.

А. С. КОНЦЕВАЯ

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

Науч. рук. **А. П. Геврасёва,**

канд. экон. наук, доц.

РЕСУРСОСБЕРЕЖЕНИЕ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА

В Беларуси ресурсосберегающий аспект развития промышленного комплекса приобретает особое значение вследствие ряда объективных обстоятельств и, прежде всего, усилившегося негативного антропогенного воздействия на окружающую среду. Достигнутые масштабы извлечения из недр природного сырья, топливно-энергетических ресурсов, расширение и увеличение использования компонентов биосферы при сохранении относительно высокой доли традиционных технологий приводят к резким изменениям среды обитания. Ухудшение условий добычи природного сырья, его переработки и доставки потребителям, значительные затраты и расходы на обеспечение рационального природопользования обуславливают качественно новые подходы к ресурсосбережению как одному из факторов интенсификации общественного производства и улучшения экологической обстановки [1, с. 24].

Существует много причин, заставляющих предприятие заниматься экономией ресурсов: улучшение финансовых показателей, повышение уровня производства, наращивание объемов производственной деятельности.

Степень проводимых изменений в области ресурсов различна. Так, если речь идет об увеличении существующих объемов производства, решение может быть принято достаточно безболезненно, поскольку руководство ясно представляет себе, в каком объеме и какие элементы ресурсов необходимо при этом увеличить. Задача осложняется, если речь идет о повышении эффективности использования ресурсов, поскольку в этом случае необходимо учесть целый ряд факторов:

- возможность изменения состояния предприятия;
- доступность дополнительных объемов ресурсов;
- возможность освоения новых методик;
- соответствие существующих форм отчетности новым требованиям.

На примере КПУП «Гомельоблтеплосеть» рассмотрим систему показателей эффективности использования энергоресурсов на предприятии (таблица 1).

Рассмотрев данные таблицы, можем сделать следующие выводы. Такие показатели как энерговооружённость, энергоёмкость, прямые обобщённые энергозатраты на КПУП «Гомельоблтеплосеть» незначительно, но увеличиваются на протяжении анализируемого периода.

Таблица 1 – Система показателей эффективности использования энергоресурсов на КПУП «Гомельоблтеплосеть» за 2016-2018 гг.

Показатель	2016 год	2017 год	2018 год	Темп изменения, %	
				2017/ 2016	2018/ 2017
Энерговооружённость, тыс.кг. у. т/чел.	24,5	25,8	26,7	105,3	103,5
Энергоёмкость, тыс. руб./тыс.руб.	0,24	0,26	0,26	108,3	100,0
Энергоотдача, тыс. руб./тыс.руб.	4,22	3,98	3,85	94,3	96,7
Прямые обобщённые энергозатраты, тыс.кг.у.т.	11 239	11 627	12 028	103,5	103,4
Топливоёмкость, тыс. руб./тыс.руб.	0,18	0,15	0,26	83,3	173,3
Электроёмкость тыс. кВт.час./тыс.руб.	0,07	0,10	0,09	142,8	90,0
Топливоотдача, тыс. руб./тыс.кг.у.т.	5,69	6,27	5,85	110,2	93,3
Электроотдача, тыс. руб./тыс.кВт.час	16,21	10,92	11,29	67,4	103,4
Электровооружённость, тыс. кВт.час/чел.	2,82	4,15	4,29	35,5	103,4

Рост энерговооружённости является положительным явлением для предприятия, т. к. чем выше энерговооружённость, тем выше производительность труда. С ростом энерговооружённости сокращаются общие затраты на единицу продукции. В 2017 году по сравнению с 2016 годом данный показатель увеличился на 5,3 %, а в 2018 году по сравнению с 2017 годом – на 3,5 %. Энергоотдача снизилась в 2017 году по сравнению с 2016 годом на 5,7 %, а в 2018 году по сравнению с предыдущим годом на – 3,3 %. Такое снижение энергоотдачи и увеличение энергоёмкости свидетельствует о неэффективном и нерациональном использовании энергетических ресурсов на предприятии, что может привести к повышению себестоимости выпускаемой продукции.

Следовательно, предприятие, которое стремится обеспечить свою работоспособность, должно осуществлять управление ресурсосбережением. Поэтому можно сделать вывод, что приоритетными направлениями данного предприятия в проведении активной ресурсосберегающей политики должны быть следующие:

- приобретение или собственная разработка и выпуск современных перспективных средств производств, отвечающих требованиям ресурсосберегающей политики;
- проведение энергетических обследований с целью выявления потерь и непроизводительных расходов энергоресурсов;
- осуществление технического переоснащения, обеспечивающее снижение себестоимости выпускаемой продукции;
- совершенствование и реконструкция систем теплоэнергоснабжения предприятия на основе выявления и вовлечения в технологический процесс вторичных энергоресурсов.

Совершенно очевидно, что такой подход требует высокопрофессионального использования всего ресурсосбережения на предприятии, и, в первую очередь, глубокой проработки форм финансирования и обоснования эффективности инвестиций в ресурсосберегающие проекты. Такой подход, способствует повышению качества работы всего предприятия [2, с. 573].

Управление ресурсосбережением на предприятии включает в себя комплекс мер, направленных на эффективное использование всех ресурсов предприятия. При этом основное усилие делается на ресурсосбережение и системную проработку инструментов организации финансирования, запланированных инвестиционных мероприятий.

Список использованной литературы

- 1 Мантулин, А.М. Экономический механизм ресурсосбережения на предприятии: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / А.М. Мантулин. – Воронеж, 2012. – 24 с.
- 2 Нехорошева, Л.Н. Экономика организации (предприятия): учеб. пособие / Л. Н. Нехорошева [и др.]; под ред. Л. Н. Нехорошевой. – Минск: БГЭУ, 2014. – 573 с.

Е. П. КОРЕНЕВСКАЯ

(г. Минск, Белорусский национальный технический университет)

Науч. рук. **О. А. Малайчук**

РЕФЕРАЛЬНЫЙ МАРКЕТИНГ (НА ПРИМЕРЕ UBER TECHNOLOGIES INC)

Реферальный маркетинг является одним из эффективных способов рекламы продукта, товара или услуги. Он отличается от традиционных маркетинговых средств тем, что распространяет информацию о товаре через действующих покупателей (действует по принципу «сарафанное радио»). Потребители редко делятся впечатлениями от продукта, и из-за этого теряется масса возможностей по привлечению новых клиентов. Решением этой проблемы стало создание системы вознаграждения за рекомендацию. Цель реферального маркетинга проста: использовать силу подлинного «из уст в уста», чтобы обеспечить постоянный поток высококачественных рефералов для бизнеса, и в результате увеличить доход. Термин «из уст в уста» обозначает связь потребителя к потребителю без каких-либо экономических стимулов и является основным фактором от 20 % до 50 % всех решений о покупке [1]. Участниками этой системы являются рефереры (амбассадоры) и рефералы.

Реферал (англ. referral – «направление») – это пользователь реферальной программы маркетинга, который зарегистрировался по чьей-то рекомендации (ссылке) [2]. Реферер – пользователь системы, привлекающий в данную систему других пользователей [3]. Реферер за каждого кого привлечет, получает вознаграждение.

На данном этапе развития маркетинга, покупатель отдает предпочтение информации, приобретенной от друзей, родственников или соседа, чем от медийной личности или прочитанной на корпоративных сайтах [4]. Рефереры (амбассадоры) имеют разновидности:

- адвокаты бренда. Это те, кто остался абсолютно довольным от представленного ему товара, сервиса и т.п., желая безвозмездно поделиться впечатлениями от его использования;

- послы бренда. Это участники реферального маркетинга, которые при должной мотивации (скидочные промокоды, QR-коды, накопление баллов) готовы делиться лучшим мнением о бренде. Хороший посол бренда, который умеет тонко предоставить информацию о продукте и привлечь новых клиентов, очень ценится компаниями;

- лидеры мнений. Такие люди не обязательно изначально являются потребителями компании, но они имеют значительное влияние на целевую аудиторию бренда (звезды Youtube, Instagram и др.). Правильным решением будет предложить сотрудничество с лидером мнений (подарить новинки, дать всю информацию о продукте, рассказать о нюансах и предложить провести тест-драйв), а не ожидать его появления. Если такой человек порекомендует компанию, то бренду остается только ждать потока новых клиентов.

Примером успешного применения реферальной программы является Uber Technologies Inc. – американская международная кампания, основанная в 2009 году, создавшая одноименное мобильное приложение для поиска, вызова и оплаты такси или частных водителей и доставки еды [5]. Компания активно расширяет свою пользовательскую базу. Основным моментом сильного роста Uber является продвижение сервисом самого себя. Конечно, это не единственная тактика компании. Американская компания выросла за счет того, что все ее действия были взаимосвязаны. Однако программы реферальных клиентов являются действительно значимым рычагом в стратегии завоевания потребителя на рынке, так как компания редко практикует методы традиционного маркетинга.

Эффективным инструментом для Uber является использование промокода: пользователь дает свой промокод новым пользователям, которые имеют возможность получить бесплатную поездку на определенную сумму. Отлично работающая стратегия: потребители бесплатно могут оценить качество сервиса, а сотрудники – ранжировать новых клиентов в лояльных постоянных пользователей.

Основным пунктом применения эффективной реферальной программы нужно отметить создание качественного, полезного и красивого продукта. Uber сотрудничает с теми компаниями, которые востребованы и интересны ее пользователям, интегрируется с популярными приложениями (Spotify, TripAdvisor, Facebook).

Частью непрерывного успеха Uber в поддержании своей клиентской базы стал естественный эффект от ведения надежного бизнеса – 95% его ранних пользователей узнали об Uber от друга. На данный момент около 600 городов во все мире использует данный вид услуг [6].

Uber Technologies Inc. достигла высокого уровня развития клиентской базы благодаря фактору доверия. Таким образом, став победителем на рынке: производство качественной услуги, возможность ее проверить – вылилось в широкое распространение информации об высоком качестве услуг компании.

Рассмотрев опыт Uber о влиянии реферальной программы на качество привлечения и удержания новых клиентов, можно сделать вывод, что: реферальный маркетинг является одним из самых простых способов источника новых продаж и привлечения клиентов, так как риска потерять бюджет практически нет. Не всем продуктам подходит такой способ рекламы, например: товарам для экстренных случаев; товарам, которые не принято рекомендовать; медицинскому оборудованию и т.д.).

Для успешной реферальной кампании необходимо обратить внимание на:

- анализ рынка, конкурентов;
- создание качественного продукта, исключительного обслуживания;
- учет особенности целевой аудитории (анализ сервисов общения, которые удобны покупателям);
- наличие выгодного предложения (подбор подходящего релевантного мотиватора для аудитории);
- грамотное и четкое прописание и анонсирование условий программы (она должна быть заметна всем пользователям, а описание должно быть понятным);
- учет информации о влиянии «лидеров мнений» на целевую аудиторию.

Главное в реферальном маркетинге – учесть интересы клиентов и выбрать верное и подходящее направление в программе.

Список использованной литературы

1 A new way to measure word-of-mouth marketing [Electronic resource]. – 2020. – Access mode: <https://www.mckinsey.com/business-functions/marketing-and-sales/our-insights/a-new-way-to-measure-word-of-mouth-marketing>. – Access date: 07.02.2020.

2 Что такое реферал [Электронный ресурс]. – 2020. – Режим доступа: <https://marketingonline.com.ua/referal/>. – Дата доступа: 07.02.2020.

3 Глоссарий. Что такое реферер [Электронный ресурс]. – 2020. – Режим доступа: <http://glossary.ccteam.ru/r/referer-referrer.html>. – Дата доступа: 07.02.2020.

4 Marketing Is Dead [Electronic resource]. – 2020. – Access mode: <https://hbr.org/2012/08/marketing-is-dead>. – Access date: 07.02.2020.

5 Википедия. Uber [Электронный ресурс]. – 2020. – Режим доступа: <https://ru.wikipedia.org/wiki/Uber>. – Дата доступа: 07.02.2020.

6 How Uber Makes – And Loses – Money [Electronic resource]. – 2020. – Access mode: <https://www.cbinsights.com/research/report/how-uber-makes-money/>. – Access date: 07.02.2020.

В. А. КОСТЮЧЕНКО

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

Науч. рук. **Т. М. Шоломицкая**

РАЗВИТИЕ ЖИЛИЩНОЙ СФЕРЫ: ВОЗМОЖНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА

Подходы к государственному регулированию развития жилищной сферы в Республике Беларусь отражены в Концепции совершенствования и развития жилищно-коммунального хозяйства до 2025 года, Государственной программе «Строительство жилья» на 2016 – 2020 годы, Государственной программе «Комфортное жилье и благоприятная среда» на 2016 – 2020 годы.

Задачи использования «индивидуального подхода к потребителю», «повышения технологичности и автоматизации процессов при предоставлении жилищно-коммунальных услуг», развития информационных систем поставлены в Концепции совершенствования и развития жилищно-коммунального хозяйства до 2025 года [1]. «Создание комфортного, долговечного, экономичного по содержанию и обслуживанию жилищного фонда», «повышение уровня обеспеченности граждан жильем, развитие жилищного строительства с преимущественным использованием средств внебюджетных источников финансирования и долгосрочных форм кредитования граждан на приобретение жилья» – среди задач Государственной программы «Строительство жилья» на 2016 – 2020 годы [2]. На решение «проблемных вопросов, принятия комплексных и системных мер в сферах ЖКХ, бытового обслуживания населения и энергоснабжения» направлена Государственная программа «Комфортное жилье и благоприятная среда» на 2016 – 2020 годы [3].

Оптимизация структуры управления жилищно-коммунальным хозяйством, выработка тарифной политики, обеспечивающей баланс интересов поставщика и получателя услуг, развитие жилищного фонда и повышение эффективности его эксплуатации, повышение качества питьевой воды, внедрение современных технологий переработки твердых коммунальных отходов требуют изучения лучших мировых практик управления и поиска моделей их адаптации.

В экономически развитых странах государство поддерживает, прежде всего, механизмы эффективного функционирования рынка жилья. Сюда можно отнести стимулирование предложения жилья (включая сдаваемого в аренду), недопущение административных ограничений, снижающих спрос на жилье, развитие правового обеспечения обслуживания жилья. Вместе с тем следует отметить существование нерешенных проблем и в относительно отлаженных системах, что обусловлено особенностями жилищной сферы как таковой.

Исследование опыта США по стимулированию предложения жилья, доступного гражданам, показывает многообразие используемых форм и инструментов регулирования, а также высокую степень децентрализации политики в данной сфере. Финансируемые проекты могут поддерживать программы реновации городского жилищного фонда, застройки новых территорий, создания социальной инфраструктуры в сельской местности. Недорогая ипотека, гранты, жилищные ваучеры, налоговый кредит, инклюзивное зонирование в градостроении, регулирование арендной платы делают жилье более доступным.

В Канаде активно используется практика жилищных соглашений между государством и частными застройщиками. Особое внимание уделяется развитию фонда социального арендного жилья. Доступное жилье строится в обмен на получение преференций в рамках федеральных и региональных программ.

Интересным видится опыт Великобритании по стимулированию нанимателей социального жилья к приобретению жилья в собственность (механизм «Право выкупа» с особыми условиями получения ипотечного кредита).

Нидерланды относительно недавно перешли к рыночной модели в жилищной сфере. Социальное жилье, занимающее в структуре жилого фонда существенную долю, размещено не всегда рационально, что создает проблемы, связанные с высокой концентрацией мигрантов в центральных районах городов. Вместе с тем в стране накоплен опыт градостроительных и архитектурных решений, повышающих качество жизни. Также заслуживают внимания обязательные требования к минимальному метражу строящихся квартир – они должны быть достаточно просторными.

Реализация права на жилье в качестве ведущей задачи жилищной политики, широкое использование типовых договоров аренды – черты практики, сложившейся во Франции. В Испании развитие рынка жилой недвижимости сопряжено, прежде всего, с целями экономического роста, а также с развитием земельных отношений.

Таким образом, прослеживается связь жилищной политики различных стран мира не только с задачами социального плана, но и с целями градостроительного и экономического развития.

В странах Западной Европы и США развиты ассоциации собственников (совместное владение – кондоминиум). Данный институт только проходит этап становления в Республике Беларусь. Повышение активности жильцов, их включенность в решение вопросов обслуживания жилого фонда и развития жилой среды, готовность принимать совместные решения рассматривается как «жилищное движение».

Дальнейшее развитие государственной политики в жилищной сфере Республики Беларусь требует определения приоритетов развития жилищного рынка, расширения возможных форм взаимоотношений участников рынка жилья, использования новых инструментов регулирования.

Список использованной литературы

1 О Концепции совершенствования и развития жилищно-коммунального хозяйства до 2025 года: постан. Совета Мин-в Респуб. Беларусь от 29 дек. 2017 г. № 1037 // Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – 2020. – Режим доступа: http://www.pravo.by/upload/docs/op/C21701037_1515186000.pdf. – Дата доступа: 10.02.2020.

2 О Государственной программе «Строительство жилья» на 2016 – 2020 годы: постан. Совета Мин-в Респуб. Беларусь от 21 апр. 2016 г. № 325 // Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь [Электронный ресурс]. 2020. – Режим доступа: http://www.pravo.by/upload/docs/op/C21600325_1462309200.pdf. – Дата доступа: 10.02.2020.

3 Об утверждении Государственной программы «Комфортное жилье и благоприятная среда» на 2016 – 2020 годы: постан. Совета Мин-в Респуб. Беларусь от 21 апр. 2016 г. № 326 // Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – 2020. – Режим доступа: <http://www.pravo.by/document/?guid=3871&p0=C21600326>. – Дата доступа: 10.02.2020.

Ю. А. ЛАТАШ

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

Науч. рук. **А. П. Геврасёва,**

канд. экон. наук, доц.

КАДРОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ СФЕРЫ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

В настоящее время для региональной системы здравоохранения особую актуальность приобретает вопрос кадрового обеспечения, что обусловлено рядом факторов, среди которых следует выделить: оптимизацию структуры управления

здравоохранением Гомельской области; экологическую обстановку в регионе как наиболее пострадавшем от последствий на Чернобыльской АЭС; политика в сфере здравоохранения области, направленная на выполнение сводных целевых показателей в рамках реализации региональных государственных программ.

По состоянию на конец 2018 года в Гомельской области функционировало 415 организаций здравоохранения (что составило 14,6 % от общего числа организаций здравоохранения в Республике Беларусь), в том числе: 93 организации, имеющие госпитальную базу; 322 амбулаторно-поликлинические организации. В свою очередь, число организаций здравоохранения Республики Беларусь в период 2016-2018 гг. снизилось на 3,7 п.п. и составило 2842 организации. Наблюдается снижение числа больничных организаций как по республике, в целом, так и по области, в частности. Вместе с тем, увеличилось число амбулаторно-поликлинических организаций на 2,2 п.п. по области, или на 7 организаций.

В таблице 1 представлены показатели обеспеченности населения Республики Беларусь практикующими врачами и средними медицинскими работниками по областям и г. Минску в 2016-2018 гг. [1]:

Таблица 1 – Обеспеченность населения медработниками по областям и городу Минску

Регион	В человеках					
	Численность практикующих врачей в расчете на 10 тыс. чел. населения			Численность средних мед. работников в расчете на 10 тыс. чел. населения		
	2016	2017	2018	2016	2017	2018
Республика Беларусь в т.ч.	43,7	44,3	44,9	132,4	133,1	133,9
Брестская	40,0	40,5	41,1	135,8	136,3	137,3
Витебская	39,3	39,8	40,0	135,9	136,8	135,4
Гомельская	40,5	41,3	41,9	135,3	135,7	136,4
Гродненская	52,2	51,9	52,9	137,2	136,1	137,3
г.Минск	58,7	59,3	59,8	132,1	134,3	135,7
Минская	32,8	33,9	34,5	120,6	120,6	122,7
Могилевская	35,8	36,5	37,2	131,9	132,7	132,9

Исходя из данных таблицы 1, можно сделать вывод, что наибольшая доля практикующих врачей в расчете на 10 тыс. человек в 2018 году приходится на г. Минск и Гродненскую область. Абсолютное изменение в целом по стране за последние два года составило 0,6 чел. Наибольшая доля средних медицинских работников в расчете на 10 тыс. человек в 2017 году приходится на Брестскую, Гродненскую и Гомельскую области. Темп изменения численности практикующих врачей за весь анализируемый период по республике выше темпа изменения численности среднего медицинского персонала на 0,8 п.п. и составляет 101,4 %. Данная статистика обусловлена сменой места работы с областного центра на г. Минск.

Уже более двадцати лет главной стратегической задачей кадровой политики системы здравоохранения республики является непрерывное наращивание численности медицинских кадров. По показателю «обеспеченность квалифицированными медицинскими кадрами на душу населения (на 10 000 тыс. чел.)» Республика Беларусь, согласно статистическим данным ВОЗ за 2000-2015 годы занимает 11 место среди европейских стран и 13 место в мире. Первое, второе и третье места соответственно занимают Монако, Швейцария и Норвегия, как среди европейских стран, так и в мировой статистике. Российская Федерация занимает 41 место среди европейских стран и делит 43 место с Наурум в мире [2].

Несмотря на то, что в Республике Беларусь врачей на душу населения больше, чем в развитых странах, всё же имеется выраженный дефицит медицинских кадров. Данная проблема в первую очередь связана с существенным отличием показателя

«обеспеченности» от показателя «укомплектованности». Согласно нормативу обеспеченности врачами общей практики, участковыми врачами (терапевтами и педиатрами суммарно), установленному Решением Гомельского областного исполнительного комитета от 20 октября 2017 года № 973 на уровне – 1 врач на 1,3 тыс. населения, данный показатель перевыполняется в 3 раза. В то время как показатель укомплектованности данной категории работников составляет 95,8 % в 2018 году и 96,1 % в 2019 году. В 2018 году потребность во врачах-специалистах составила 474 человека, в средних медицинских работников 956 человек [3].

Повысить эффективность кадрового менеджмента в региональной системе здравоохранения могут следующие мероприятия: модернизация номенклатуры специальностей и должностей; перераспределение обязанностей между врачами и средним медицинскими работниками; внедрение системы аккредитации работников отрасли здравоохранения; повышение привлекательности недостаточно актуальных профессий; пересмотр норм времени и норм напряженности труда.

Необходим пересмотр существующей системы последипломной подготовки специалистов, сертификации и аттестации работников здравоохранения, а также разработка и внедрение в практику дифференцированной системы оплаты труда, основанной на результатах непрерывного кадрового аудита, развития профессиональных контактов между медицинскими работниками смежных специальностей, а также внедрения дистанционных форм и методов обучения с помощью телемедицинских интернет-технологий. Кадровая политика должна стать неотъемлемой частью государственной политики в сфере здравоохранения, так как медицинские кадры являются ее главным ресурсом.

Список использованной литературы

1 Национальный статистический комитет Республики Беларусь / Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – 1998-2020. – Режим доступа: <http://www.belstat.gov.by>. – Дата доступа: 21.01.2020.

2 World Health Organization [Electronic resource]. – WHO, 2020. – Access mode: <https://www.who.int>. – Access date: 01.02.2020.

3 Гомельский областной исполнительный комитет [Электронный ресурс] / ГОИК, 2020. – Режим доступа: <http://gomel-region.by>. – Дата доступа: 09.02.2020.

О. А. МАЛЬЦЕВА

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

Науч. рук. **Е. А. Западнюк,**

канд. экон. наук

ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ СБЫТОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЙ (НА ПРИМЕРЕ НЕФТЕПЕРЕРАБАТЫВАЮЩЕГО КОМПЛЕКСА РУП «ПО «БЕЛОРУСНЕФТЬ»)

Формирование сбытовой деятельности является сложным процессом, поскольку она влияет на все другие решения в сфере маркетинга. Предприятия в целом уделяют особое внимание процессам продвижения товаров в связи с тем, что результаты их хозяйственной деятельности во многом зависят от выбора каналов распределения произведенных товаров, форм и методов их сбыта.

В развитии структур управления сбытом, касаясь рынка нефтепродуктов, можно выделить две тенденции разного направления: вертикальная интеграция нефтяных компаний и горизонтальная интеграция сбытовой сети. В условиях достаточно высокой

неопределенности и неустойчивости экономики вертикально интегрированные компании имеют существенные преимущества перед независимыми производственными и посредническими фирмами. Интеграция дает возможность увеличить эффективность функционирования компании и ее выживаемость в конкурентной борьбе. Интегрированные компании хороши сбалансированностью сбыта. Горизонтальная интеграция сбытовой сети нефтяных компаний за рубежом связана с развитием сети франчайзинга. Причина, по которой франчайзинг используется в мировой практике – необходимость решения проблемы развития малого бизнеса и повышение конкуренции на рынке нефти и нефтепродуктов. Организационная структура РУП «ПО «Белоруснефть» имеет разветвленный характер. Одно из наиболее перспективных направлений развития сбытовой сети РУП «ПО «Белоруснефть» – развитие сети автоматизированных автозаправочных станций (далее – ААЗС), которые позволяют значительно сократить затраты денежных средств и времени на обслуживание.

Помимо этого, в качестве основных направлений совершенствования сбытовой деятельности РУП «ПО «Белоруснефть» могут выступать:

- строительство мини-АЗС, контейнерных и модульных АЗС, развитие мелкооптовой торговли нефтепродуктами;

- индуцирование строительства АЗС в сельской местности путем направления средств, полученных от аукционов за предоставление юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям земельных участков в аренду под строительство АЗС в г. Минске, городах областного подчинения, в придорожной полосе (контролируемой зоне) кольцевой дороги вокруг г. Минска;

- использование принадлежащих сельскохозяйственным организациям АЗС для отпуска нефтепродуктов населению, оснадив их приборами учета и контроля [1].

Развитие предприятия, а также повышение эффективности его сбытовой деятельности в большей степени зависит от его структурных преобразований путем преобразования и дальнейшего совершенствования организационной структуры. Для ПО «Белоруснефть» актуален процесс укрепления и объединения, при котором производственное объединение должно перейти к новым схемам работы в отношении со своими структурными подразделениями, с потребителями, партнерами, а также государством. При этом основополагающим принципом в схеме работы является принцип приоритета общекорпоративного и общегосударственного интереса перед интересами отдельных предприятий.

За рубежом развитие сети АЗС было спровоцировано насыщением стран автомобилями. Также очень важным фактором, сопутствующим этой тенденции, стало расширение ассортимента используемых моторных топлив (метанол, биодизель и др.) и повышение экологических требований по функционированию АЗС. В модернизации розничного сектора рынка моторных топлив за рубежом к более весомым и революционным инновациям следует отнести переход от обычных АЗС к автоматическим – ААЗС, они могут быть двух видов: «холодные»: у них нет операторов-кассиров, отпуск топлива осуществляется только автоматическими топливно-раздаточными терминалами за наличный расчет или по картам и смешанного типа – станции, в которых автоматические топливораздаточные терминалы используются вместе с традиционными, которым необходимы операторы. ААЗС – это заправка, которая состоит из платежных терминалов, топливораздаточных колонок, топливных резервуаров и навеса для защиты клиентов от неблагоприятных погодных условий [1].

В целом существует множество способов и путей организации и управления сбытовой деятельностью предприятий. Совершенствование управления и организации сбытовой деятельности предполагает разработку и внедрение мероприятий, которые способны организовать и реализовать всю произведенную продукцию, работы, услуги.

Также в основе организации и управления сбытом лежит стимулирование как работников, так и покупателей, но работников нужно стимулировать на продажу продукта в итоге, а покупателей на покупку, и все это должно сопровождаться удобством и простотой механизма, его пониманием и умением им оперировать.

Стимулирование сбыта должно быть нацелено на продукцию, которая не пользуется спросом у новых клиентов и в процессе дополнительной реализации уже существующим потребителям. Объекты стимулирования сбытовой деятельности – существующие и потенциальные потребители, персонал системы сбыта, посредники и продавцы.

А также применение инновационных технологий в области сбыта, маркетинга, производства позволяют получить предприятию значительные преимущества по сравнению с конкурентами [2].

Стоит уделять внимание и новизне самих способов стимулирования, которые автоматически будут являться некоторыми «дополнительными преимуществами», или функциями, или свойствами предприятия, механизма, продукта, что может привлечь новых клиентов или удержать уже имеющихся.

Тщательный анализ системы сбыта на предприятии, мониторинг рынков сбыта, разработка и реализация эффективных решений на основе этого анализа, постоянное применение инноваций в области управления и организации сбытовой деятельности позволит предприятию обеспечить конкурентные преимущества, увеличить объемы сбыта и прибыль предприятия, максимально удовлетворить потребности клиентов, рационально использовать ресурсы [3].

Список использованной литературы

1 Автоматические АЗС [Электронный ресурс]. – 2020. – Режим доступа. – <http://volgaresurs.ru/automatization-azs/avtomaticheskaja-azs/>. – Дата доступа: 09.02.2020.

2 Текиев, М.В. Инновационная модель управления предприятием как основа повышения конкурентоспособности / М.В. Текиев, И.А., И.А. Болиева, С.В. Панкратов // Молодой ученый. – 2017. – № 9. – С. 451-453.

3 Идрисова, Г. Ф. Некоторые аспекты управления сбытовой деятельностью предприятия // Московский экономический журнал. – 2018. – №5 (3). – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/nekotorye-aspekty-upravleniya-sbytovoy-deyatelnostyu-predpriyatiya>. – Дата доступа: 09.02.2020.

Т. А. МЕЛКОНЯН

(г. Сочи, Сочинский государственный университет)

Науч. рук. **П. П. Чуваткин,**

д-р экон. наук, проф.

ОСОБЕННОСТИ ВЫБОРА МАРКЕТИНГОВОЙ СТРАТЕГИИ ГОСТИНИЧНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Рынок гостиничных предприятий в России требует от субъектов гостеприимства активной разработки и реализации маркетинговой политики, целью которой является обеспечение загрузки и получение необходимых доходов. У определения «маркетинг» имеется большое количество толкований, но можно выделить общее. Маркетингом называется система управления торгово-производственной деятельностью, которая направлена на выявление и обеспечение товарами или услугами потребительского спроса на основе его исследования, для получения оптимальной прибыли [1, с. 107].

В настоящее время современный маркетинг часто называют комплексным (рисунок 1), и он касается всех сфер деятельности коммерческого предприятия конкретной гостиничной сферы, организационных и функциональных структур, а повседневной практикой всего коллектива при этом является реализация маркетинговых мер.

При рассмотрении маркетинга как основной рыночной концепции управления в сфере гостеприимства, отмечается, что в отличие от других отраслей сферы услуг у нее есть свои особенности, которые заключаются в реализации, а также особом характере потребления услуг (товаров) в месте их производства и конкретной ситуации.

Сегодня большое количество гостиничных предприятий выбирает целевой маркетинг, который является формой маркетинговой деятельности, заключающейся в разграничении сегментов рынка, выборе одного или нескольких сегментов и разработке приёмов маркетинга для каждого отдельно, целенаправленно, учитывая выбор товарных позиций, которые наиболее эффективны в конкретном сегменте рынка [3, с. 89].



Рисунок 1 – Схема комплексного маркетинга

Целевой маркетинг включает в себя три основных этапа:

- сегментация рынка. Происходит определение критериев сегментации рынка и разработка профиля выделенных сегментов;
- выбор целевого рынка. Разрабатываются способы измерения привлекательности сегмента и выбирается целевой сегмент;
- позиционирование на рынке. Разрабатывается позиция для каждого целевого сегмента, а также маркетинговый комплекс.

После деления покупателей на группы выделяются самые перспективные сегменты и разрабатывается стратегия маркетинга.

Предприятие может выбрать одну из трех стратегий охвата рынка: недифференцированный маркетинг, дифференцированный маркетинг и концентрированный маркетинг [2, с. 136].

При недифференцированном подходе рынок является однородным и покупатели одинаковые. Следовательно, отсутствует дифференциация продуктов и системы сбыта, а главной целью является охват большей части рынка и потребителей. Этот подход благоприятен на начальном этапе развития гостиничного бизнеса. Новые отели ставят низкие цены для всех потребителей, что помогает привлечь большое число покупателей. А после того, как отель зарекомендует себя на рынке, то можно начинать предоставлять скидки различным сегментам потребителей, предварительно повысив цены.

Большое распространение среди отелей получил дифференцированный подход. При нем происходит разделение всех потребителей на группы по различным критериям. Следовательно, гостиничное предприятие организывает свою работу таким образом, чтобы соответствовать потребностям большому числу групп [4, с. 51].

Что касается концентрированного маркетинга, то он удобен для предприятий, имеющих ограниченный запас ресурсов. Гостиничное предприятие не ищет малую долю большого рынка, а концентрируется на большой доли одного или нескольких малых рынков.

После выбора целевых сегментов рынка, предприятие должно решить какие позиции будет занимать в этих сегментах.

Позиционирование туристского продукта – это фундаментальная концепция маркетинга для привлечения специфической клиентуры и более полного удовлетворения запросов определенного сегмента рынка.

Приняв решение о стратегии позиционирования, предприятие может нацелиться на доскональную проработку комплекса маркетинга: выбираются средство массовой информации, другие методы продвижения товара и услуг и стимулирования спроса для достижения этих рынков.

Список использованной литературы

1 Безрутенко, Ю. В. Маркетинг в социально-культурном сервисе и туризме: учеб. пособие. – 2-е изд. – М.: ИТК Дашков и К, 2018. – 232 с.

2 Бекирова, С.З., Кочков-Филатов, А. А. Особенности формирования комплекса маркетинга предприятий гостиничного бизнеса / С.З. Бекирова, А.А. Кочков-Филатов // Экономика устойчивого развития. – 2019. – С. 196-200.

3 Ильина, Е. Л. Роль маркетинга в деятельности современного гостиничного предприятия / Е. Л. Ильина, Е. Н. Валединская, А. Н. Латкин // Наука в современном мире: приоритеты развития. – 2017. – С. 89.

4 Орлова, Д. И. Основные тенденции развития индустрии гостеприимства в России / Д. И. Орлова // Экономика и современный менеджмент: теория и практика. – 2018. С. 51.

А. В. МИКУЛИЧ

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

Науч. рук. **И. М. Вашко,**

канд. экон. наук, доц.

РАЗВИТИЕ ИННОВАЦИОННОГО СТАРТАП-ПРОЕКТА SKYWAY ЗАО «СТРУННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ»

Под стартапом понимается новая быстроразвивающаяся организация, разрабатывающая или представляющая инновационные продукты (услуги) на базе масштабируемой бизнес-модели. Необходимость привлечения финансовых средств для реализации инновационных проектов вызывает необходимость использования различных инструментов, включая краудфандинг, который получил в последние десятилетия активное развитие. Краудфандинг рассматривается как сбор средств из различных источников для реализации конкретного проекта или идеи. Краудинвестинг применяется как финансовый инструмент привлечения капитала широкого круга микроинвесторов для создания и развития стартапов и организаций малого бизнеса.

Инновационный проект SkyWay ЗАО «Струнные технологии» сосредоточен на строительстве введении в эксплуатацию струнных транспортных систем SkyWay в разных странах мира. Главной целью организации является создание высокотехнологичного конкурентоспособного продукта – быстро вводимого в эксплуатацию недорогого

грузового и пассажирского транспорта, который лежит в основе транспортной системы в инфраструктурных проектах небольших предприятий и крупных добывающих, промышленных предприятий, при создании и развитии системы общественного транспорта в городах, при скоростных междугородних перевозках [1].

Главные цели, которые ставит перед собой ЗАО «Струнные технологии» при создании инновационной транспортной системы:

- повышение безопасности и снижение травматизма на транспорте;
- повышение уровня жизни людей, улучшение экологии;
- повышение социальной активности населения, обеспечение возможности передвижения с более высокой скоростью, комфортом и безопасностью.

Для привлечения инвестиций в проект SkyWay зарубежная инвестиционная компания Global Transport Investments (GTI), которая финансирует ЗАО «Струнные технологии», использует модель краудинвестинга. Инвесторы из более чем 200 стран мира обеспечивают инвестиции либо напрямую, либо по краудинвестинговой модели. Взамен инвестор получает долю в организации, которая позволит ему претендовать на часть прибыли после реализации проекта. В период с 2015 г. по 2019 г. можно отметить рост основных средств, нематериальных активов, положительную динамику вложений в долгорочные и краткосрочные активы организации, значительное увеличение численности работающих (инженеров, проектировщиков, IT-специалистов, и дизайнеров и др.). Для разработки каждого элемента инфраструктуры или подвижного состава в организации создана специальная структура (специализированное конструкторское бюро со специалистами в своей области).

Основными направлениями развития инновационной деятельности ЗАО «Струнные технологии» являются:

- городские транспортные комплексы SkyWay, которые включают подвижной состав, путевую инфраструктуру, систему безопасности и управления комплексом. Подвижной состав городского транспорта: юнибус – автоматический самодвижущийся модуль на стальных колёсах подвешенного или навесного типа, предназначенный для эксплуатации исключительно на путевой инфраструктуре SkyWay и обеспечения транспортировки людей и грузов. Максимальная скорость перемещения в городе – до 150 км/ч, в пригороде – до 250 км/ч;
- грузовые транспортные комплексы SkyWay – продуктопровод эстакадного типа, который предназначен для осуществления перевозок сыпучих грузов (объём перевозок до 250млн т./год);
- высокоскоростные транспортные комплексы SkyWay, предназначенные для междугородних пассажирских перевозок, между регионами, между странами со скоростью движения до 500км/ч;
- портовые транспортные комплексы SkyWay;
- линейные города – городское поселение кластерного типа [2].

Внедрение такого транспорта предполагает получение значимого экономического эффекта в сравнении с использованием традиционных видов транспорта. Стоимость высокоскоростной трассы SkyWay без учёта подвижного состава, пассажирских вокзалов, станций и инфраструктуры – от 10 млн. долл. США/км. (Для сравнения, стоимость строительства метро в г. Минске – от 70 млн. долл. США/км, оценка стоимости проекта строительства высокоскоростной железной дороги Москва-Пекин по западным технологиям – от 50 млн. долл. США/км, по китайским – от 33 млн. долл. США/км [2].

Строительство ЭкоТехноПарка (действующего центра демонстрации, испытаний и сертификации инновационных разработок технологии струнного транспорта) началось в 2015 г. в Республике Беларусь на земельном участке №1594 площадью 35,9 га рядом с г. Марьина Горка Минской области. Строительство Инновационного центра SkyWay (SWIC, центра демонстрации, испытаний и сертификации инновационных разработок

технологии струнного транспорта в тропическом исполнении) началось в 2018г. в ОАЭ на земельном участке площадью 25га в эмирате Шарджа.

В ЗАО «Струнные технологии» внедряются элементы индустрии 4.0: команда специалистов организации работает над внедрением платформы 3D Experience, которая позволяет объединить возможности разработки, инженерии, строительства и производства в единой цифровой среде с виртуальными моделями подвижного состава и путевой структуры. Параллельно с внедрением платформы 3D Experience осуществляется внедрение технологии управления жизненным циклом изделий (PLM-система), цифровизации производства и технологий бережливого производства. PLM-система (Product Life cycle Management) – организационно-техническая система, которая обеспечивает управление всей базой данных об изделии и связанных с ним процессах на протяжении всего жизненного цикла, начиная с проектирования и производства до снятия с эксплуатации.

Основными направлениями совершенствования инновационной политики ЗАО «Струнные технологии» в ближайшем будущем являются вопросы сертификации продукции, оптимизации работы с поставщиками, обновления продукции, внедрения и развития информационных технологий. Реализация данных задач является повышением эффективности деятельности организации и повышения конкурентоспособности продукции.

Список использованной литературы

1 Юницкий, А.Э. Струнный транспорт SkyWay: от smart-транспорта к smart-государству / А.Э. Юницкий // Транспортная стратегия - XXI век. – 2017. – № 38. – С. 16-19 / [Электронный ресурс]. – 2020. – Режим доступа: http://www.yunitskiy.com/author/2018/2018_12.pdf. – Дата доступа: 18.01.2020.

2 Юницкий, А.Э. Инновационные транспортно-инфраструктурные технологии SkyWay / [Электронный ресурс]. – 2020. – Режим доступа: http://www.yunitskiy.com/author/2017/2017_58.pdf. – Дата доступа: 22.01.2020.

А. Ю. ПАШЕДО

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

Науч. рук. **А. В. Орлова**

БРЕНД: ПОНЯТИЕ, ЭЛЕМЕНТЫ И ПОДХОДЫ

Бренд – комплекс представлений, мнений, ассоциаций, эмоций, ценностных характеристик о продукте либо услуге в сознании потребителя [1]. Ментальная оболочка продукта или услуги. Бренд – это абстрактное название. Носителями бренда является весь комплекс элементов фирменного стиля: название бренда (слово, словосочетание), логотип с принципами его построения, палитра фирменных цветов, поддерживающая фирменный стиль оригинальная графика, набор фраз, звуки, торговая марка и прочее. Целью продвижения бренда является создание монополии в данном сегменте рынка. К примеру, многие фирмы продают газированную воду, но только «Coca-Cola» может продавать кока-колу. Таким образом, косвенно обходится действие антимонопольных регуляторов.

Существует различие между правовым и психологическим подходом к пониманию бренда. Со стороны правового подхода рассматривается только товарный знак, обозначающий производителя продукта и подлежащий правовой охране, а с точки зрения потребительской психологии, речь идет о бренде как информации, хранящейся в памяти потребителей. Ранее термин «бренд» обозначал только широко известный товарный

знак, в современном мире термин употребляется как синоним термина «товарный знак», однако не все специалисты считают данный синоним корректным.

Ученые дали различные определения понятию «бренд», так в 1991 году Д. Аакер писал в своей работе, что «бренд – это особое название и (или) символ (такой как логотип, торговая марка или дизайн упаковки), предназначенные для идентификации товаров или услуг одного продавца или группы продавцов, а также для отличия дифференцирования этих товаров (услуг) от похожих продуктов-конкурентов» [2]. Американская маркетинговая ассоциация в 2001 году характеризовала понятие «бренд» как название, название, слово, дизайнерское решение или их комбинация в целях обозначения товаров и услуг конкретного продавца или группы продавцов для отличия их от конкурентов. Французский профессор Жан-Ноэль считал, что «брендом надо считать имя, влияющее на поведение рыночных потребителей/покупателей». Научное определение дал А. В. Буланов: «Коммерчески ценный знак или сумма знаков, которая известна определенной группе людей, вызывает в их памяти схожую информацию и схожее отношение к реальным или вымышленным объектам (интерпретацию). Бренд способен влиять на поведение этой группы людей в интересах своего владельца, что и создаёт его коммерческую ценность. Коммерческая ценность бренда определяется также тем, насколько легко он может быть оторван от одного объекта и перенесен на другой объект или группу объектов с сохранением своей интерпретации» [3].

Таким образом, опираясь на определения различных авторов можно сказать, что бренд представляет собой знак, символ или их сочетание, которые помогают потребителям отличить товары или услуги одной организации от другой. Бренд должен занимать особое место из массы в сознании и психологии потребительских сегментов.

Составляющие элементы бренда делятся на три группы:

- вербальные составляющие;
- визуальные составляющие;
- идеологические составляющие.

К вербальным составляющим следует отнести само имя компании, его слоган, логотип. Имя бренда относится к слову, фразе или словам, используемым для идентификации компании, продукта, услуги или концепции и других основных ценностей бренда. Именно эти первичные элементы влияют на глубину и осведомленности о компании в целом. Товарный знак, логотип, фирменные цвета и шрифты являются визуальными составляющими. Проще говоря, логотип – это визуальная торговая марка, которая идентифицирует бренд с его элементами дизайна. Шрифт помогает клиентам определить товарный знак даже без прочтения текста, особенно если целевая аудитория склонна к импульсивным покупкам. На данный момент все компании стараются выделиться за счет логотипа и фирменного цвета, так как все больше уделяется внимание нейромаркетингу, это может быть эффектная упаковка, реклама, макет сайта и так далее. Идея бренда и сама подача являются идеологическими составляющими. Все чаще в качестве бренда встречаются амбассадор. Амбассадор, или лицо, бренда – это реально существующий человек, известный широким кругам общества. Лицами бренда становятся актеры или музыканты, которые часто мелькают на телеэкранах или радиоволнах.

Бренд является особым состоянием торговой марки, достигаемым при определенном наборе компонентов, таких как внешняя атрибутика, ценности, цена, репутация компании. То есть, для того, чтобы торговая марка стала неким образом, который перешел в бренд, необходимо обладать свойствами:

- быть общим для значительного числа представителей целевой аудитории;
- сохраняться в сознании потребителя в течение длительного времени;
- ассоциироваться непосредственно с торговой маркой при отсутствии стимулирующих факторов.

Используя маркетинговые инструменты, можно создать образ с характеристиками бренда в сознании потенциальных потребителей. Именно этот эмоционально привлекательный образ заставляет потребителей чувствовать привязанность к бренду.

Таким образом, суть бренда заключается в том, что необходимо разработать название, концепцию, знак, символ, то есть создание самих элементов бренда, для идентификации товаров или услуг, установления их отличий от товаров и услуг конкурентов, а также в использовании определенных приемов для создания особого впечатления, способствующего общему имиджу и отношению целевого сегмента к рынку.

Список использованной литературы

1 Бренд [Электронный ресурс]. – 2020. – Режим доступа: <https://ru.wikipedia.org/wiki/Бренд>. – Дата доступа: 10.02.2020.

2 Aaker D. A. Managing Brand Equity: Capitalizing on the value of a Brand Name. N. Y.: Free Press, 1991. P. 56

3 Буланов, А.В. «Бренд 2.0. От философии к практике» / А. В. Буланов. – М.: ОАО «Красная звезда», 2013. – 496 с.

Н. С. ПОПРУГА

(г. Минск, Институт бизнеса Белорусского государственного университета)

Науч. рук. **Ю. Ю. Королёв,**

канд. экон. наук, доц.

ФАКТОРЫ, СДЕРЖИВАЮЩИЕ ВЫХОД БЕЛОРУССКИХ КОМПАНИЙ НА IPO

В условиях ужесточения конкуренции компании все чаще рассматривают первичное публичное предложение (IPO) как эффективный способ привлечения дополнительного капитала. Вместе с тем, это очень сложный и трудоемкий процесс, успешность которого зависит от множества факторов [1, с. 45]. На примере ОАО «Борисовский завод медицинских препаратов» (БЗМП) проанализируем некоторые из них, сдерживающие выход белорусских компаний на IPO.

Для целей данного исследования целесообразно выделять две основные группы факторов – внутренние и внешние. Подробная классификация представлена в таблице 1.

Таблица 1 – Факторы, оказывающие влияние на результативность IPO

Внешние		Внутренние	
Рыночные	1 Макроэкономические показатели страны эмитента. 2 Изменение спроса и предложения активов на мировом рынке. 3. Цикличность и состояние мирового фондового рынка	Операционные	1 Динамика показателей финансовых результатов и рентабельности. 2 Уровень показателей ликвидности и платежеспособности
Институциональные	1 Степень защиты прав инвесторов и наличие соответствующих нормативно-правовых актов. 2 Требования биржи к эмитентам. 3 Степень развитости финансовых институтов	Организационные	1 Система корпоративного управления компании-эмитента. 2 Привлекательная инвестиционная история. 3 Верный выбор биржи, андеррайтера и аудиторов. 4 Стоимость размещения

Примечание: составлено автором на основе [2].

Как следует из таблицы 1, к внешним факторам выхода на IPO относятся так называемые институциональные факторы. Влияние данной группы факторов БЗМП ощутил еще в 2011 году, когда объявил о предстоящем IPO на ОАО «Белорусская валютно-фондовая биржа». Из-за требований законодательства на местной бирже осуществлялся лишь технический листинг, а не «живая» торговля акциями. В итоге из выставленных 125 тысяч акций было продано всего лишь 223 [3].

Стоит отметить ряд иных институциональных препятствий, которые затрудняют выход белорусских компаний на IPO. Так, согласно законодательству Республики Беларусь, компании предоставляется всего 10 рабочих дней на размещение акций, что значительно усложняет организацию процесса торгов [4]. Не до конца урегулированными остаются вопросы, связанные с вычетом из налогооблагаемой базы расходов, понесенных в ходе IPO, выпуском депозитарных расписок и др.

Отдельно отметим низкий инвестиционный рейтинг страны, который сдерживает огромную долю инвесторов. Частично решить данную проблему можно создав холдинговую структуру или специальный целевой механизм (SPV), однако при обращении акций по-прежнему четко разделяются страна регистрации (формальный критерий) и государство, где осуществляется операционная деятельность. Этот факт также влияет на котировки акций компании.

Важнейшим внутренним фактором выхода на IPO, который относится к группе операционных и имеет первостепенное значение для БЗМП, является уровень показателей ликвидности и платежеспособности. Как показывают наши исследования, несмотря на то, что коэффициент текущей ликвидности БЗМП (K_1) и коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами (K_2) удовлетворяют нормативным значениям, коэффициент абсолютной ликвидности компании близок к критическому [5, с. 21-22].

При этом чистая и операционная прибыль в последние годы снижается, а базовая прибыль на акцию за 2018 год сократилась более, чем в 3 раза: с 11,95 тыс. руб. до 3,01 тыс. руб. Соответственно, значительно снизился один из самых важных показателей для инвесторов – коэффициент (соотношение) «цена-прибыль» (P/E). Динамика изменения чистого денежного потока также имеет тенденцию к снижению в 2017-2019 гг. Рентабельность продукции, выпускаемой ОАО «Борисовский завод медицинских препаратов», в последние 5 лет варьируется от 19,5 % до 23 %.

Следовательно, компании необходимо более уверенно демонстрировать стабильную позитивную динамику основных операционных показателей и реалистичность планов по их поддержанию в будущем.

К внутренним организационным факторам, оказывающим влияние на результативность IPO, относится стоимость размещения. Совокупные расходы на прохождение листинга составляют 5-10 % от привлеченных средств, а наибольший удельный вес приходится на услуги организаторов и консультантов. На данный момент, наиболее привлекательной, с точки зрения стоимости размещения акций БЗМП, является Варшавская фондовая биржа, где сбор за допуск к торгам составляет до 6 500 тыс. долл. США, а ежегодный сбор – до 15 000 тыс. долл. США [6, с. 4]. Однако даже этот относительно «бюджетный» вариант размещения, при текущих финансовых возможностях, будет неэффективным для БЗМП, поскольку компании прежде всего необходимо в течение последующих нескольких лет повышать ликвидность, наращивать величину чистых денежных потоков и прибыли на акцию.

Таким образом, нами было выделено три группы основных факторов, сдерживающих выход ОАО «Борисовский завод медицинских препаратов» на IPO: институциональные барьеры, отрицательная динамика отдельных финансовых показателей и высокая стоимость для компании самого процесса первичного публичного предложения. Перечисленные факторы являются определяющими не только для акционерного обще-

ства, но и для многих других белорусских компаний. От успешного их решения во многом будут зависеть результаты выхода на IPO и других национальных компаний.

Список использованной литературы

1 Попруга, Н. С. Влияние отраслевой специализации на результативность программы IPO / Н. С. Попруга // Бизнес. Инновации. Экономика: матер. 75-й научн. конф. студентов и магистрантов, ИБМТ БГУ, Минск, 27 апр. 2018 г. / Белорус. гос. ун-т, Институт бизнеса и менеджмента технологий. – Минск, 2018. – С. 45–49.

2 Чунг, Ч. Д. Анализ факторов, влияющих на недооценку первичных публичных размещений в России и странах СНГ [Электронный ресурс] / Чан Дык Чунг. – 2020. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/analiz-faktorov-vliyayuschih-na-nedootsenku-pervichnyh-publichnyh-razmescheniy-v-rossii-i-sng/viewer>. – Дата доступа: 30.01.2020.

3 Как выводить компанию на IPO [Электронный ресурс]. 2020. – Режим доступа: <https://probusiness.io/finance/942-kak-vyvodit-kompaniyu-na-ipo-chast-2.html>. – Дата доступа: 03.02.2020.

4 О рынке ценных бумаг: Закон Респуб. Беларусь от 5 янв. 2015 г. № 231-3 / [Электронный ресурс] / Нац. Центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2005. – Дата доступа: 03.02.2020.

5 Аудиторское заключение ОАО «БЗМП» за 2018 год [Электронный ресурс]. – 2020. – Режим доступа: <https://borimed.com/img/MFSO-za-2018-god.pdf>. – Дата доступа: 03.02.2020.

6 Руководство по листингу на Варшавской фондовой бирже [Электронный ресурс]. – 2020. – Режим доступа: <http://docplayer.ru/27905915-Listing-na-varshavskoy-fondovoy-birzhe-rukovodstvo-po-listingu-na-varshavskoy-fondovoy-birzhe.html>. – Дата доступа: 03.02.2020.

А. В. ПОРУДЕЕВА

(г. Николаев, Николаевский национальный университет им. В. А. Сухомлинского)

Науч. рук. **Т. В. Порудеева,**

канд. экон. наук, доц.

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ЗЕРНОПРОИЗВОДСТВА В ПРИЧЕРНОМОРСКОМ РЕГИОНЕ УКРАИНЫ

Зерновое хозяйство – базовая отрасль АПК, от состояния и уровня развития которой зависят социально-экономическое положение и продовольственная безопасность Украины. Достижение этой цели возможно лишь при стабильном функционировании всей сельскохозяйственной отрасли, основным направлением которой является наращивание объемов производства зерна. Доктрина продовольственной безопасности Украины не может быть реализована без увеличения производства сельскохозяйственной продукции во всех субъектах страны, в том числе в Причерноморском регионе [1]. При этом необходимо отметить, что вопрос экономической эффективности производства зерна с учетом природно-климатических и почвенно-географических особенностей Причерноморского региона исследованы украинскими учеными в недостаточной степени. В связи с этим особую актуальность приобретает проблема увеличения валового производства и повышения экономической эффективности производства зерна в данном регионе Украины. Целью исследования являлось изучение проблем эффективности зернопроизводства и основных путей его повышения на примере Причерноморского региона Украины.

Причерноморский регион на экономической карте Украины всегда был и остается аграрным регионом, продовольственным донором и богатейшей житницей страны. Он располагает значительными потенциальными возможностями для обеспечения потребности страны в зерне, увеличения его поставок на внутренний и внешний рынки. На его долю приходится около 15 % общеукраинского объема зерновых, из этого количества – более 18 % продовольственного зерна [2]. В 2018 г. под зерновыми культурами в Причерноморском регионе было занято 19 % всех посевных площадей страны. Общий

размер посевных площадей из года в год практически не изменился. А вот урожайность и валовой сбор зерновых культур не отличаются стабильностью.

Производство зерновых и зернобобовых культур в Причерноморском регионе в 2018 г. составило 9 261 тыс. т, то есть по сравнению с 2016 г. уменьшилось на 130,2 тыс. т, что обусловлено снижением урожайности. Это связано с тем, что Причерноморский регион находится в зоне Степи Украины, где наблюдается значительное количество тепловых ресурсов и недостаточное количество атмосферных осадков. При таких условиях ведение земледелия находится на грани постоянного риска, а пестрота урожайности зерновых культур по годам очень велика. Поэтому в ближайшее время следует внедрять адаптивные и влагосберегающие технологии, правильно подбирать набор культур для севооборотов, отказаться от ориентации на монокультуру.

Так, за период 2016-2018 гг. в Причерноморском регионе наблюдается тенденция к уменьшению урожайности, в т.ч.: пшеницы – на 8,3 % ячменя – на 5,7 %, хотя в 2018 г. по сравнению с 2017 г. наблюдаем положительную динамику увеличения урожайности кукурузы на 43,1 %. Это свидетельствует о том, что аграрии увеличили эффективность выращивания кукурузы за счет внедрения инновационных технологий, также за последние годы улучшилось качество украинской кукурузы по показателю «влажность», уменьшилось количество примесей и доля поврежденных зерен в партиях. При анализе украинской кукурузы оказалось, что ни один из исследуемых лотов не содержал ГМО более 0,1 %, а в более 15 % кукурузы ГМО вообще отсутствовали [3].

В среднем урожайность зерновых культур в 2018 г. составила 33,5 ц с гектара, а уменьшение объемов производства продукции, главным образом, происходит за счет снижения уровня урожайности пшеницы, ячменя и ржи. Поэтому одной из мер по улучшению эффективности зернопроизводства является внедрение новых сортов этих зерновых культур, причем для зоны Степи Украины необходимо усилить селекцию на скороспелость и засухоустойчивость. Новые, более современные, высокопродуктивные сорта обеспечат не только рост урожайности, качества, устойчивости посевов к стрессовым факторам среды, но и будут способствовать лучшему использованию природных и антропогенных ресурсов, в том числе потенциала плодородия почвы, внесения удобрений, средств защиты и т.д.

Анализируя динамику показателей экономической эффективности производства зерновых культур, необходимо отметить рост прибыли, которая выросла в 2018 по сравнению с 2016 г. на 20 % и составила в 2018 году по Причерноморскому региону 6 044,7 млрд. грн. (таблица 1). Себестоимость зерна в регионе, как и в целом по стране, в период 2016-2018 гг. постоянно возрастала, а уровень рентабельности производства зерновых за 2018 г. составил в среднем 29,2 %.

Таблица 1 – Экономическая эффективность производства зерновых культур в сельхозпредприятиях за период 2016 – 2018 гг.

Регион	Себестоимость 1 ц реализованной продукции, грн			Прибыль, млн. грн.			Уровень рентабельности, %		
	2016	2017	2018	2016	2017	2018	2016	2017	2018
Украина в целом	244,0	291,2	338,8	38062,0	30963,0	40166,0	37,8	25,0	24,7
Причерноморский регион									
Николаевская область	260,9	267,2	301,4	1549,9	1249,9	1905,0	34,6	25,7	32,2
Одеская область	243,9	283,4	362,2	2367,8	2354,7	2808,9	35,4	30,7	28,1
Херсонская область	236,3	292,8	374,4	1111,3	1199,2	1330,8	35,7	32,0	28,0

Таким образом, зерновое хозяйство Причерноморья активно развивается, несмотря на трудности и давление различных факторов. Регион может предложить рынку не только широкий спектр зерновых культур в виде сырья, но и богатый ассортимент продуктов питания из него. Следует отметить, что вследствие устаревшего оборудования в перерабатывающей отрасли, падения численности выращиваемых животных, негативную демографию в округе, высокие логистические затраты при перевозке зерна спрос не успевает за предложением, поэтому цены на зерно в регионе занижены и не дают возможности вести расширенное производство региональным товаропроизводителям.

Список использованной литературы

- 1 Єфремова, Н.О. Підвищення ефективності виробництва зерна / Н.О. Єфремова, В.Ю. Корнієнко [Электронный ресурс]. – 2020. – Режим доступа: https://archive.nbuv.gov.ua/portal/Chem_Biol/Vkhnau_ekon/2010_11/pdf/12.pdf. – Дата доступа: 15.01.2020.
- 2 Аналіз ринку зернових [Электронный ресурс]. – 2020. – Режим доступа: https://ukrselko.com/uploads/media/Ukrselko_Grain_Market_Analysis_120918.pdf. – Дата доступа: 15.01.2020.
- 3 Офіційний сайт Державної служби статистики [Электронный ресурс]. – 2020. – Режим доступа: <http://ukrstat.gov.ua>. – Дата доступа: 15.01.2020.

В. В. ПРУСЕВИЧ

(г. Минск, Белорусский государственный технологический университет)

Науч. рук. **Л. Ю. Пшебельская,**

канд. экон. наук, доц.

ОЦЕНКА И РАЗВИТИЕ КОРПОРАТИВНОЙ КУЛЬТУРЫ УНИВЕРСИТЕТА

До недавнего времени понятие «HR-технологий» не вызывало интереса у организаций Республики Беларусь. До тех пор, пока западные организации не вывели это понятие на новый уровень и не начали рассматривать менеджмент персонала как основу любого менеджмента. Смысл прост: без продуманного управления персоналом не будет успешного функционирования организации. Задача методик HR-технологий: рассматривать человека не как объект (рабочую силу), а как индивидуальность со своими личными качествами.

Цель работы – рассмотреть возможности HR-технологий как инструмента развития корпоративной культуры учреждения образования на примере УО «Белорусский государственный технологический университет» (Минск).

Само понятие Human Resources, более известное нам как HR, появилось еще в 1960-х годах, когда значение трудовых отношений стало привлекать внимание, и начали формироваться такие понятия, как мотивация, организационное поведение и оценки отбора и вместе с тем исчезать понятие «управление персоналом». Управление трудовыми ресурсами происходит посредством специально созданного отдела – HR-службы (по-другому отдела кадров). Функции HR-менеджеров: подбор и отбор персонала, адаптация нового сотрудника, контроль и оценка эффективности трудовой деятельности персонала, обучение или переквалификация сотрудников, мотивация. В отличие от менеджеров компаний, которые следят за повседневной работой сотрудников, отделы кадров занимаются проблемами работников, такими как: выплаты, оплата труда, инвестиции сотрудников, пенсионные выплаты и обучение. Их работа может также включать урегулирование конфликтов между сотрудниками или между сотрудниками и их менеджерами. Есть два основных понятия «HR». Первое – это описание людей, работающих в организации. Второе – отдел управления персоналом (отдел кадров). То есть HR-технологии – это технологии, используемые для организации технологий управления персоналом и в целом для повышения ее

эффективности. Или по-другому, это совокупность методов и средств управления человеческими ресурсами определенного вида деятельности, которую используют в деятельности HR-специалистов для повышения результативности.

Корпоративная культура университета является ключом к успеху. Культура влияет на поведение человека на учебном месте и влияет как на индивидуальный, так и на организационный успех. Изучение организационной культуры приобрело важное значение в анализе университетов. Корпоративная культура в университете нужна чтобы улучшить: показатели учебной деятельности; увеличить доход университета; уменьшить бюрократические операции; поддерживать участие преподавателей университета в научно-исследовательских проектах; расширить участие университета в зарубежных проектах; создать программу обучения, которая «идет в ногу со временем»; достичь европейских стандартов в сфере бакалавриата и магистратуры и др.

Корпоративная культура университета помогает студентам в решении общих задач, обеспечении эффективного взаимодействия в образовательной среде вуза на различных уровнях. Она обеспечивает сплоченность студентов на основе общих ценностей и интересов, что способствует поддержанию высокой репутации вуза во внешней среде; получению максимальной отдачи от студентов вуза за счет создания благоприятного эмоционально-психологического климата, предоставления студентам возможности саморазвития, получения морального и материального удовлетворения.

Существует множество методов для оценки корпоративной культуры. В работе было выбрано три наиболее подходящих: метод OSAI, метод оценки психологической атмосферы в коллективе, анкетирование. В двух первых методах опросы уже разработаны учеными, по которым были опрошены студенты, и на основе их ответов были сделаны выводы. Метод анкетирования был разработан самостоятельно.

Метод OSAI показал, что в настоящее время в университете рыночная и иерархичная культура. Это значит, что в данный момент в коллективе делается акцент на соперничестве. Людей волнует только как бы выполнить поставленную задачу в срок. Атмосфера очень требовательная. Лидеры (преподаватели) – твердые руководители. Также результаты показывают, что коллектив объединяют формальные правила и официальная политика учреждения. По опросу был сделан вывод, что студенты предпочли бы клановую и охлократическую культуры. Они характеризуются динамической, творческой рабочей средой, где лидеры (преподаватели) рассматриваются как наставники.

Метод оценки психологической атмосферы показал, что психологическая атмосфера коллектива, в данном случае студенческого, достаточно высока. Если рассматривать каждый показатель по отдельности, видно, что в коллективе преобладает дружелюбность, продуктивность, согласие, взаимная поддержка. Стоит поработать над увлеченностью и занимательностью.

Третий метод анкетирования содержал 25 вопросов, которые касаются всех аспектов учебного процесса: удовлетворенность учебным процессом, взаимоотношения студент/руководство, взаимоотношения студент/студент и т. д.

Опросы показали, что психологическая атмосфера среди студентов положительная. Она не требует каких-либо кардинальных изменений. Имидж учебного заведения складывается из двух составляющих: из внешнего имиджа и внутреннего. Необходимо работать о том, чтобы внутренний имидж не расходился с теми ожиданиями и представлениями, которые стремятся создавать в общественном мнении.

В основном все студенты перед поступлением узнавали об университете через знакомых или родителей. Стоит проводить профориентацию не только в областных городах, но и рассматривать города поменьше, чтобы становилось больше осведомленных абитуриентов. Также нужно проводить активную рекламную кампанию университета, чтобы заинтересовать будущих студентов. Так как сейчас молодые люди в основном получают информацию посредством интернета, можно «внедрять» рекламу

именно через него. Также опрос показал, что большинство студентов недовольны учебной программой, которую предоставляет университет. Они считают, что она устаревшая и не актуальная. Возможно преподавателям университета требуется пересмотреть актуальность и содержание некоторых дисциплин. Этот аспект относится к внутреннему имиджу.

Отношение студент-преподаватель также находится на оптимальном уровне. Студенты считают, что отношение преподавателей к студентам в меру строгое, но справедливое. Собственно, как и должно быть. Рассматривая культурный аспект, то он находится на недостаточном уровне. Ответы показали, что культурно-массовая деятельность активно не развивается. Изредка проводятся спортивные мероприятия. Требуется пересмотреть политику таких мероприятий и изменить их программу. Такие мероприятия важны, так как они повышают творческий потенциал студента, дают возможность самовыражаться, раскрыть новые способности, расширять круг общения. Таким образом, корпоративная культура Белорусского государственного технологического университета находится на оптимальном уровне. Чтобы придерживаться этого и выходить на новый, более высокий, уровень требуется принять во внимание результаты опроса и внести в организацию учебного процесса некоторые корректировки.

В. Г. ПОНОМАРЕНКО

(г. Гомель, Белорусский государственный университет транспорта»)

Науч. рук. **А. А. Колесников,**

канд. экон. наук, доц.

РОЛЬ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РАЗВИТИИ ЭКСПОРТНОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Малое и среднее предпринимательство в Республике Беларусь играет важную роль в социальной стабилизации, создании новых рабочих мест, ускорении экономического роста за счет реструктуризации экономики и перераспределения трудовых ресурсов [1]. Согласно стратегии устойчивого развития Республики, страна делает ставку на развитие малого и среднего бизнеса и повышение его участия в экспортном потенциале Республики Беларусь.

В условиях развивающейся рыночной экономики малый и средний бизнес может принести существенный вклад в развитие экспортного потенциала Республики Беларусь, за счет следующих преимуществ:

- субъекты малого и среднего бизнеса быстро адаптируются к стремительно изменяющимся внешним условиям;
- малый бизнес гибко реагирует на спрос, способствует созданию конкурентной среды;
- малое и среднее предпринимательство активно содействует росту доли экономически активного населения и созданию новых рабочих мест, повышению количества производимых товаров и услуг;
- субъекты малого и среднего бизнеса в своей деятельности отличаются инновационностью и технологичностью;
- доступ на рынки, на которые крупным организациям выходить невыгодно.

Субъекты малого и среднего предпринимательства в настоящий момент формируют около 1/4 валовой добавленной стоимости Республики. На сектор малого и среднего бизнеса приходится более одной третьей части платежей в доходах республиканского бюджета, контролируемых налоговыми органами, около одной второй части экспорта

товаров и каждое третье рабочее место [1]. Кроме того, наблюдается положительная динамика экспорта товаров субъектами малого и среднего предпринимательства.

Экспортный потенциал характеризуется долей экспорта субъектов малого и среднего предпринимательства в объеме произведенной продукции. Доля малого и среднего бизнеса в экспорте (45,4 % в 2016 г.) превышает долю в импорте (38,6 % в 2016 г.), что способствует снижению отрицательного сальдо по текущему счету платежного баланса страны (таблица 1):

Таблица 1 – Удельный вес субъектов малого и среднего предпринимательства в основных экономических показателях развития Республики Беларусь в 2012-2016 гг.

Показатель	В процентах				
	2012	2013	2014	2015	2016
ВВП	22,7	21,1	21,0	20,4	20,7
Средняя численность работников организаций	27,6	28,4	28,0	27,3	28,2
Выручка от реализации продукции, товаров, работ, услуг	37,7	37,7	37,1	37,9	38,3
Объем внешней торговли товарами	38,0	36,4	38,1	41,4	41,8
Экспорт товаров	41,3	37,3	41,5	48,1	45,4
Импорт товаров	34,7	35,7	35,0	35,5	38,6

Примечание: собственная разработка на основании [2].

Однако автору представляется недостаточной инновационная активность малых и средних организаций. В 2018 году из 12 440 малых и средних организаций, относящихся к такому виду деятельности, как обрабатывающая промышленность. Только 121 организация, или 1 %, осуществляла технологические инновации, а удельный вес отгруженной инновационной продукции в общем объеме отгруженной продукции этих организаций составил всего 4,6 % [2]. В то же время зарубежный опыт свидетельствует, что многие новые направления в наукоемком предпринимательстве (биотехнологии, программное обеспечение, оптика и лазерная техника, нанотехнологии) развиваются в сфере малого бизнеса.

В регионах Беларуси необходимо провести инвентаризацию неиспользуемой государственной собственности; и разработать механизм ее передачи в аренду или собственность субъектам предпринимательства. Условиями такой передачи могут быть: вовлечение объекта в хозяйственный оборот в течение одного года, создание рабочих мест, капитальный ремонт объекта, при безусловном запрете продажи объекта бывшей государственной собственности в течение определенного срока. Одним из условий безвозмездной передачи государственного имущества в частную собственность может быть организация инновационных производств. Еще одним способом развития малого и среднего предпринимательства может являться лизинг.

Проанализировав состояние малого и среднего предпринимательства в Республике Беларусь, можно выделить следующие сдерживающие факторы эффективного развития:

- постоянное изменение законодательных актов;
- нечестная конкуренция государственных и частных организаций;
- отсутствие надлежащей поддержки ведения бизнеса, как материальной, финансовой, так и информационной.

Для симулирования экспортоориентированной деятельности субъектов малого и среднего предпринимательства необходимо обеспечить квотирование мест за экспортерами в малом и среднем бизнесе на международных выставках и ярмарках, а также предоставление преференций неналогового характера инвесторам, привлекающим в качестве субконтракторов отечественных субъектов малого и среднего предпринимательства и др. [1].

Кроме того, необходимо сформировать эффективный механизм финансовой поддержки малого и среднего бизнеса, включающий не только льготное кредитование, но и помощь в разработке бизнес-планов, страховании кредитов, льготное налогообложение, упрощенный доступ на этапе становления предприятий к системе государственных закупок.

Одним из основных направлений оптимизации функционирования субъектов малого и среднего предпринимательства в Республике является повышение уровня государственной поддержки, совершенствование нормативно-правовой базы, развитие государственно-частного партнерства, ликвидация проявления неравенства ведения бизнеса со стороны государственного сектора экономики.

Таким образом, существующий уровень развития малого и среднего предпринимательства в Республике не может в полной мере соответствовать поставленным целям устойчивого социально-экономического развития страны и, соответственно, не обеспечивает должное развитие экспортного потенциала, что требует проведения комплекса мероприятий по повышению конкурентоспособности и упрощению ведения бизнеса для субъектов малого и среднего предпринимательства Республики Беларусь.

Список использованной литературы

1 Стратегия развития малого и среднего предпринимательства «Беларусь – страна успешного предпринимательства» на период до 2030 года [Электронный ресурс]. – 2020. – Режим доступа: https://kodeksy-by.com/norm_akt. – Дата доступа: 06.02.2020.

2 Малое и среднее предпринимательство в Республике Беларусь // Нац. стат-й к-т Респуб. Беларусь [Электронный ресурс]. – 2020. – Режим доступа: <http://www.belstat.gov.by/upload/iblock/3f5/3f5e9fa0e3d74b7d930b540f1cb3c6a1.pdf>. – Дата доступа: 06.02.2020.

Е. В. САКОВИЧ

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

Науч. рук. **А. В. Орлова**

ФИНАНСОВЫЕ РЕСУРСЫ ОРГАНИЗАЦИИ: ЭВОЛЮЦИЯ, ПОНЯТИЯ

В условиях конкурентной среды залогом стабильного положения предприятия является его финансовая устойчивость. Она отражает такое состояние финансовых ресурсов, при котором предприятие, свободно манипулируя денежными средствами, способно эффективно их использовать, то есть обеспечить бесперебойный процесс производства и реализации продукции, а также минимизировать затраты на его расширение. Финансовую деятельность предприятия изучали такие отечественные ученые, как И. Т. Балабанов, М. В. Романов, В. П. Иваницкий, В. В. Ковалев, Е. С. Стоянова, Е. И. Шохин, Э. А. Уткин, А. Д. Шеремет и др.

Современное понятие финансовые ресурсы имеет под собой более древнюю историю, чем кажется на первый взгляд. Финансовые ресурсы связаны с таким процессом как возникновение государства, потому что в это время активно происходили изменения в привычных взаимоотношениях по поводу распределения и перераспределения создаваемых экономических благ между субъектами воспроизводственных отношений и государством в лице верховной власти. В то время преобладали натуральные отношений и перераспределительные процессы имели натуральный характер (оброк), а также личные повинности (барщины). С течением времени и появлением товарно-денежных отношений произошло изменение формы таких отношений – появление преимущественно денежного характера.

Изначально понятие «финансы» рассматривалось только в плоскости формирования и использования денежных фондов для удовлетворения государственных нужд.

С конца XVII века под словом «финансы» стали понимать всю совокупность государственного имущества и вообще состояние всего государственного хозяйства [1].

Уже в конце XX века, в период бурно развивающейся экономической сферы общества профессора Мельников В.Д. и Ильясов К.К. относили к финансовым ресурсам не только государственную часть, но и другие субъекты хозяйствования. Однако ученые исключили из определения часть денежных средств, которые никак не имеют фондовый характер – штрафы, неустойки, пени, получаемые за нарушение условий контрактов, договоров и других условий хозяйствования [2].

Такую трактовку отечественных ученых можно связать с действующим тогда политическим и экономическим режимом – социализмом. На первое место выдвигалось государство и именно в условиях командно-административной экономики роль финансовых ресурсов имеет второстепенный характер. Стоит заметить, что финансовые ресурсы это не только сумма денежных средств, в данную категорию включаются и кредитные ресурсы, амортизационные отчисления, налоговые и авансовые платежи и т.д.

Весьма новый взгляд на понятие финансовых ресурсов у Кошкарбаева К.У. Он считает, что финансовые ресурсы – денежные доходы и накопления, находящиеся в распоряжении предприятий, организаций и государства, предназначенные для осуществления затрат по расширению производства, выполнению обязательств перед финансово-кредитной системой, материальное стимулирование работников [3]. Таким образом ученый показал, что заемные средства тоже являются существенной частью финансовых ресурсов. Процессы глобализации в XXI веке повлияли в том числе и на финансовую составляющую организаций и государств в целом, а именно внедрение Международных стандартов финансовой отчетности привело к более упрощенному виду учета финансовых ресурсов, сыграло большую роль в управлении такими ресурсами, а также обозначило само понятие финансовых ресурсов в организации.

Финансовые ресурсы предприятия представляют собой следующие – денежные доходы и поступления, находящиеся в распоряжении субъекта хозяйствования и предназначенные для выполнения финансовых обязательств, осуществления затрат по расширенному воспроизводству и экономическому стимулированию работающих. Формирование финансовых ресурсов осуществляется за счет собственных и приравненных к ним средств, мобилизации ресурсов на финансовом рынке и поступления денежных средств от финансово-банковской системы в порядке перераспределения [4]. Финансовые ресурсы формируются главным образом за счет прибыли (от основной, инвестиционной и финансовой видов деятельности) и амортизационных отчислений. На более высоком уровне источником финансовых ресурсов выступают собственные (выручка) и заемные (кредиты и займы) поступления денежных средств, финансовых активов и т.д.

За свое длительное существование и в зарубежных странах, и в отечественной истории понятие финансовых ресурсов сформировало многоаспектную экономическую сущность. Это происходит за счет того, что в последний век экономика, а вслед за ней и все остальные аспекты хозяйственной деятельности, имеет тенденцию к быстрому, стремительному изменению и эволюции. Такие процессы как информатизация и глобализация позволяют увеличивать не только эффективность использования финансовых ресурсов путем внедрения новейших автоматических и аналитических систем, но и контроль их использования со стороны государства.

Список использованной литературы

1 Витте, С. Конспект лекции о народном и государственном хозяйстве / С. Витте [Электронный ресурс]. – 2020. – Режим доступа: <https://www.libfox.ru/146925-sergey-vitte-konspekt-lektsii-o-narodnom-i-gosudarstvennom-hozyaystve.html>. – Дата доступа: 01.02.2020.

2 Ильясов, К.К. Финансы / К.К. Ильясов, В.Д. Мельников. – Алматы, 2001. – 512 с.

3 Кошкарбаев, К.У. Финансовые ресурсы корпорации: теория, практика и менеджмент / К.У. Кошкарбаев. – Алматы: ТОО «Издательство LEM», 2004. – 182 с.

К. С. СЕМЁНОВА

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

Науч. рук. **Л. Л. Соловьева,**

канд. экон. наук, доц.

ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОДУКЦИИ ОАО «МИЛКАВИТА»

На рынке потребительских товаров представлено достаточное число однородных товаров, свойства которых проявляются в форме конкурентоспособности. Конкурентоспособность товара выражается его возможностью быть проданным на рынке в присутствии конкурирующих товаров.

Конкурентоспособность продукции – это комплексная многоаспектная характеристика товара, определяющая его предпочтение на данном рынке, в данный момент времени по сравнению с аналогичными товарами-конкурентами как по степени соответствия конкретной потребности, так и по затратам на ее удовлетворение [1, с. 96].

Целью данного исследования является оценка конкурентоспособности йогуртов ОАО «Милкавита» для формирования направлений совершенствования товарной политики предприятия.

В качестве конкурентов для ОАО «Милкавита» возьмём организации: ОАО «Савушкин продукт» и ОАО «Бабушкина крынка». Выбор предприятий был осуществлен по наибольшему показателю «доля ума», который был оценен в монографии [2, с. 78]. Показатели оценивались от 1 до 10 (10 – наилучший). Исходными данными явились их официальные сайты [3],[4],[5]. Показатель «Срок хранения» оценивался данным образом: на сайте каждого предприятия были рассмотрены различные йогурты и их сроки хранения, самый большой срок – оценивался в 10 баллов. Показатель «Разнообразие вкусов»: рассматривался ассортимент йогуртов каждого предприятия в отдельности, чем шире и разнообразнее ассортимент, тем выше балл. Показатель «Цена»: самая низкая цена йогурта, в сравнении с другими конкурентами, оценивалась наивысшим баллом – 10. По показателям «Вкусовые качества» и «Внешний вид (упаковка)» провели оценку с помощью экспертов. В качестве экспертов выступили обычные потребители молочной продукции разного пола и возраста.

В начале исследования были разработаны следующие показатели, которые имели большее значение при выборе йогурта покупателями: внешний вид (упаковка), срок хранения, вкусовые качества, разнообразие вкусов, цена (таблицы 1 и 2).

Таблица 1 – Абсолютные показатели конкурентоспособности йогурта

Показатель	Конкуренты		
	ОАО «Милкавита»	ОАО «Савушкин продукт»	ОАО «Бабушкина крынка»
1 Внешний вид (упаковка)	6	9*	7
2 Срок хранения	9	10	9
3 Вкусовые качества	7	9	8
4 Разнообразие вкусов	6	9	9
5 Цена	9	8	8

Примечание: * – базовое значение.

Исходные показатели стандартизируются путем деления на эталонное значение.

По первому показателю «внешний вид» наилучший результат показал йогурт ОАО «Савушкин продукт» – 9 баллов. По второму показателю «срок хранения» за

эталонное значение принимается 10 баллов, присужденных предприятию ОАО «Савушкин продукт». Эталонный показатель третьего признака «вкусовые качества» относится к йогурту предприятия ОАО «Савушкин продукт», она составляет 9 баллов. По четвертому показателю эталонное значение у йогурта предприятий ОАО «Бабушкина крынка» и «ОАО «Савушкин продукт». По показателю «цена» эталоном является йогурт ОАО «Милкавита».

По итогам стандартизации показателей в сопоставимый вид составлена новая таблица, показывающая однозначные и одноразмерные характеристики товаров. Для товаров – эталонов эта характеристика равна единице (таблица 2).

Таблица 2 – Относительные показатели конкурентоспособности йогурта

Показатель	Конкуренты			Значимость показателя
	ОАО «Милкавита»	ОАО «Савушкин продукт»	ОАО «Бабушкина крынка»	
1 Внешний вид (упаковка)	0,66	1	0,77	0,1
2 Срок хранения	0,9	1	0,9	0,2
3 Вкусовые качества	0,77	1	0,88	0,2
4 Разнообразие вкусов	0,66	1	1	0,2
5 Цена	1	0,88	0,88	0,3
Итого	3,99	7,88	4,43	1
Конкурентоспособность	0,832	0,964	0,897	

Значимость определялась с помощью экспертов – работников предприятия ОАО «Милкавита».

По результатам таблицы 2 можно сделать выводы, что йогурты предприятия ОАО «Савушкин продукт» являются наиболее конкурентоспособными среди покупателей без учета значимости показателей. Эти йогурты выигрывают в четырёх показателях – это «внешний вид (упаковка)», «срок хранения», «вкусовые качества» и «разнообразие вкусов». С учетом значимости лучший товар принадлежит предприятию ОАО «Савушкин продукт».

В показателе «разнообразие вкусов» ОАО «Бабушкина крынка» заняло первую позицию наравне с предприятием ОАО «Савушкин продукт».

Йогурты ОАО «Милкавита» по показателю «цена» заняли первое место среди конкурентов.

Таким образом, в целях совершенствования продукции можно предложить следующие направления: расширение ассортимента йогуртов; выпуск продукции более высокого качества, пользующейся повышенным спросом у потребителей; увеличение количества выпускаемой продукции; экономически обоснованная политика цен.

Список использованной литературы

1 Соловьева, Л. Л. Товарная политика предприятия: учеб. пособие/ Л. Л. Соловьева; М-во образования Респ. Беларусь, Гомел. гос. техн. ун-т им. П.О. Сухого.- Гомель: ГГТУ им. П.О.Сухого, 2009.- 123с. / [Электронный ресурс]. – 2020. – Режим доступа: <http://elib.gstu.by/handle/220612/2381>. – Дата доступа: 20.01.2020.

2 Соловьева, Л. Л. Торговые марки и брендинг белорусских производителей потребительских товаров и услуг / Л.Л. Соловьева, О.В. Лапицкая, А.В. Домород.- Гомель: ГГТУ им. П. О. Сухого, 2018. - 239 с. / [Электронный ресурс]. – 2020. – Режим доступа: <https://elib.gstu.by/handle/220612/20769> . – Дата доступа: 20.01.2020.

3 Официальный сайт ОАО «Милкавита» [Электронный ресурс]. – 2020. – Режим доступа: <http://gomelmilk.com/ru/>. – Дата доступа: 20.01.2020.

4 Официальный сайт ОАО «Савушкин продукт»[Электронный ресурс]. – 2020. – Режим доступа: <https://www.savushkin.by> . – Дата доступа: 20.01.2020.

Т. П. СИНЮГИНА

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

Науч. рук. **И. В. Глухова**

ТРУДОВЫЕ РЕСУРСЫ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Развитие малого и среднего бизнеса в Республике Беларусь происходит достаточно активно, что имеет ряд преимуществ для экономики страны в целом. К числу основных из них можно отнести обеспечение определенного вклада в ВВП страны, рост поступлений в бюджет и внебюджетные фонды, создание новых рабочих мест и, как следствие, снижение уровня безработицы и др. Отдельно стоит отметить тот факт, что организации малого бизнеса являются наиболее мобильными для осуществления трансформационных процессов, что обуславливает достаточно высокий уровень их инновационной восприимчивости.

Согласно Ст. 3 Закона Республики Беларусь «О поддержке малого и среднего предпринимательства» отнесение субъектов хозяйствования к тому или иному виду осуществляется в зависимости от средней численности работников. Так, по данному критерию выделяют:

- микроорганизации (средняя численность – до 15 чел.);
- малые организации (средняя численность – 16 – 100 чел.);
- организации среднего предпринимательства (средняя численность – 101 – 250 чел.) [1].

Динамика числа организаций малого и среднего бизнеса в разрезе их видов в Беларуси на протяжении 2012 – 2018 гг. представлена в таблице 1.

Таблица 1 – Количество субъектов малого и среднего предпринимательства в Республике Беларусь в 2012 – 2018 гг.

В единицах

Виды организаций	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Организаций малого бизнеса – всего, в том числе:	99 986	111 112	114 208	107 441	107 382	109 971	111 214
средних организаций	2 542	2 423	2 416	2 394	2 315	2 245	2 237
микро- и малых организаций	97 444	108 689	111 792	105 047	105 067	107 726	108 977

Примечание: источник [2, с. 16]

На основании данных таблицы 1 видно, что на протяжении 2012 – 2018 гг. существовала неоднозначная динамика организаций малого и среднего бизнеса, которая характеризовалась некоторым сокращением субъектов хозяйствования по отношению к уровню предыдущего года. Его пик пришелся на 2015 год, в котором было ликвидировано 6,1 % от общего числа организаций малого и среднего бизнеса. Следует отметить, что в структуре организаций наибольший удельный вес занимали микро- и малые организации – в среднем 97 %, по которым и наблюдалась динамика, отмеченная выше. Количество средних организаций сократилось за рассматриваемый период с 2 542 единиц в 2012 г. до 2 237 единиц в 2018 г., т.е. на 305 единиц. Это было обусловлено рядом факторов внешней и внутренней среды.

Установленная тенденция развития организаций малого и среднего предпринимательства способствовала определенному перераспределению численности трудовых ресурсов между различными сферами экономики и видами экономической деятельности. Изначально необходимо отметить, что удельный вес численности трудовых ресурсов, задействованных в сфере малого и среднего бизнеса, составлял в 2018 г. 33,9 % от аналогичного показателя по национальной экономике в целом. Рассмотрим среднюю численность работников средних, микро- и малых субъектов хозяйствования в целом по стране (таблица 2).

Таблица 2 – Средняя численность работников средних, микро- и малых организаций в Республике Беларусь в 2012 – 2018 гг.

В человеках

Виды организаций	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Всего организаций, в том числе:	1 209 875	1 237 922	1 200 557	1 136 101	1 148 585	1 151 616	1 158 127
средние организации	403 319	391 223	382 091	373 308	363 302	363 620	367 721
микро- и малые организации	806 556	846 699	818 466	762 793	785 283	787 996	790 406

Примечание: источник [2, с. 55].

На протяжении всего исследуемого периода в целом имеет место отрицательная динамика показателя средней численности работников, занятых в организациях малого и среднего предпринимательства, поскольку в 2018 г. относительно уровня 2012 г. он снизился на 51 748 человек. Данное снижение было обусловлено сокращением числа работников в средних организациях на 35 598 чел. и микро- и малых организациях – на 16 150 чел. Это было вызвано, с одной стороны, ликвидацией субъектов хозяйствования, а с другой стороны, необходимостью оптимизации численности сотрудников в целях приведения ее в соответствие с реальными потребностями организаций в кадрах.

Определенный интерес представляет структура средней численности работников в организациях малого и среднего предпринимательства, отраженная в таблице 3.

Таблица 3 – Структура средней численности работников в организациях малого и среднего предпринимательства в Республике Беларусь в 2012 – 2018 гг.

В процентах

Виды организаций	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Всего организаций, в том числе:	100	100	100	100	100	100	100
средние организации	33,3	31,6	31,8	32,8	31,6	31,6	31,8
микро- и малые организации -всего из них:	66,7	68,4	68,2	67,2	68,4	68,4	68,2
микроорганизации	29,2	31,1	23,6	28,1	31,6	30,7	29,9
малые организации	37,5	37,3	44,6	39,1	36,8	37,7	38,3

Примечание: разработка на основании источника [2, с. 16].

Подавляющее большинство трудовых ресурсов сосредоточено в микро- и малых организациях, удельный вес которых в общем итоге вырос с 66,7 % в 2012 г. до 68,2 % в 2018 г. Динамика удельного веса по средним организациям была достаточно стабильна и не претерпела существенных изменений. Непосредственно в структуре микро- и малых субъектов хозяйствования доминирующее положение занимали малые организации, в которых сконцентрировано от 37,5 % трудовых ресурсов в 2012 г. до 44,6 % в 2014 г.

Таким образом, рассмотренные тенденции динамики трудовых ресурсов субъектов малого и среднего предпринимательства свидетельствуют о наличии определенных проблем, связанных с развитием его организаций, в которых особое место занимает

управление персоналом. Это и представляет область для проведения дальнейшего исследования, направленного на решение проблем оптимизации численности трудовых ресурсов.

Список использованной литературы

- 1 О Поддержке малого и среднего предпринимательства: Закон Респуб. Беларусь от 01 июля 2010 г. № 148-3 [Электронный ресурс]. – Минск, 2020. – Режим доступа: https://kodeksy-by.com/zakon_rb_o_podderzhke_malogo_i_srednego_predprinimatelstva.htm. – Дата доступа: 15.01.2019.
- 2 Малое и среднее предпринимательство в Республике Беларусь: стат. сб. / ред. кол.: И. В. Медведева [и др.]. – Минск: Нац. стат. комитет Респуб. Беларусь, 2019. – 212 с.

Е. С. СТЕПАНЕНКО

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

Науч. рук. **И. В. Глухова**

ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ЗАПАСАМИ ОРГАНИЗАЦИИ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

Одной из важнейших задач, которые стоят перед организацией для сохранения высокого уровня продаж и стабильного финансового положения при высоком уровне конкуренции является совершенствование системы управления запасами. Управление запасами представляет собой процесс прогнозирования, планирования, организации, контроля, анализа и регулирования уровня запасов материальных ресурсов и готовой продукции в логистической системе субъекта хозяйствования [1, с. 55].

С логистической точки зрения к запасам относят различные товарно-материальные ценности, которые обеспечивают бесперебойную основную и вспомогательную деятельность. Поэтому в качестве основных принципов управления запасами выступают обеспечение заданного (нормативного) уровня запасов и непрерывности их воспроизводства.

С бухгалтерской точки зрения в рамках действующего законодательства Республики Беларусь выделяют следующие группы запасов промышленной организации, которые отражаются в ее бухгалтерском балансе по статье «Запасы»:

- сырье и материалы, непосредственно используемые в производственном процессе (сырье и материалы, покупные полуфабрикаты и комплектующие, топливо, тара, запасные части и др.);
- животные на выращивании и откорме (стоимость выращивания и откорма);
- незавершенное производство, являющееся следствием отсутствия прохождения исходных предметов труда по всем стадиям технологического процесса изготовления продукции (выполнения работы);
- готовая продукция и товары, включающие остатки готовой продукции и товаров на складах организации, а также расходы по реализации указанных групп запасов;
- товары отгруженные, к которым относятся остатки отгруженных готовой продукции и товаров, выручка от реализации которых еще не признана;
- прочие запасы, к которым относят остатки запасов, не отнесенных в предыдущие группы [2].

Следует отметить, что в организациях достаточно часто возникают проблемы в системе управления запасами, которые могут привести к различным последствиям. Одной из проблем выступает недостаток готовой продукции на складе, пользующейся повышенным спросом у покупателей. Для того, чтобы эту проблему решить, субъекту хозяйствования следует устанавливать минимальный уровень запаса, который нужно хранить на складе.

С другой стороны, с целью недопущения затоваривания складов и отвлечения оборотных средств целесообразно использование и максимального уровня запаса.

Еще одна проблема в системе управления запасами – неэффективное использование склада. В организациях следует периодически пересматривать организацию складского хозяйства. С этой проблемой напрямую связана и другая – наличие потерь от порчи различных видов запасов на складах. Это особенно актуально для производителей продуктов питания, напитков, медикаментов и др. В этой связи подобным организациям следует в учетной политике предусмотреть преимущественное использование метода списания материалов в производство FIFO, который предполагает первоочередное использование в производственном процессе того, например, материала, который поступил первым на склад.

Также существует проблема неплатежеспособности организаций-партнеров, вследствие чего возникают значительные суммы дебиторской задолженности. Дебиторская задолженность – важнейшая часть оборотного капитала, фактически представляющая собой выручку от реализации продукции (работ, услуг), не поступавшую на расчетный счет организации в установленные сроки.

В таблице 1 представлена динамика дебиторской задолженности Республики Беларусь в разрезе 2015-2018 гг.

Проанализировав динамику дебиторской задолженности страны можно сделать вывод, что данный показатель с каждым годом увеличивается. Так, на протяжении рассматриваемого периода она увеличилась на 8 352,4 млн. руб. или на 42,1 %. Доля просроченной дебиторской задолженности, по-прежнему, достаточно высока (в 2018 г. – 20,9 %), несмотря на некоторое замедление темпов роста.

Таблица 1 – Динамика дебиторской задолженности организаций Республики Беларусь в 2015 – 2018 гг.

В миллионах рублей

Показатель	2015	2016	2017	2018
Дебиторская задолженность, млн. руб.,	26 982,2	29 943,5	33 481,7	38 334,6
в том числе просроченная	6 041,7	6 857,5	7 059,4	8 007,7
Удельный вес просроченной дебиторской задолженности в общей сумме дебиторской задолженности, %	22,4	22,9	21,1	20,9

Примечание: источник [3].

Для снижения дебиторской задолженности необходимо:

- осуществлять контроль дебиторской задолженности;
- применять систему скидок для покупателей в зависимости от ситуации;
- разрабатывать и жестко контролировать индивидуальные графики погашения задолженности в разрезе дебиторов;
- определять возможности предоставления коммерческого кредита покупателям.

В заключении следует отметить, что запасы представляют собой значительную часть оборотных средств организации и требуют эффективного управления. Эффективное управление запасами, в свою очередь, позволит уменьшить производственные потери из-за недостатка сырья и материалов, снизить затраты на хранение запасов, соблюдать установленные нормативы по группам запасов, ускорить оборачиваемость запасов.

Список использованной литературы

- 1 Зайцев, Н.Л. Экономика промышленного предприятия / Н.Л. Зайцев. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 6-е изд., перераб. и доп. – 414 с.
- 2 Инструкция о порядке составления бухгалтерской отчетности: утв. постанов. Мин-ва фин-в Респуб. Беларусь от 31.10. 2011 г. № 111; с изм. и доп. [Электронный ресурс]. – 2020. – Режим доступа: <http://www.centrcen.by/upload/111.pdf>. – Дата доступа: 06.02.2020.
- 3 Состояние расчетов в Республике Беларусь // Офиц. сайт Нац-го стат. к-та Респуб. Беларусь [Электронный ресурс]. – 2020. – Режим доступа: <https://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/realny-sector-ekonomiki/finansy-organizatsiy/godovye-dannye/sostoyanie-raschetov-v-respublike-belarus>. – Дата доступа: 06.02.2020.

Е. И. ТАРАСЕНКО

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

Науч. рук. **И. В. Бабына,**

канд. экон. наук, доц.

ЭКОЛОГИЧЕСКИЙ ИМПЕРАТИВ В ОБЕСПЕЧЕНИИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РЕГИОНА (НА ПРИМЕРЕ ГОМЕЛЬСКОЙ ОБЛАСТИ)

Экологический императив является важной составляющей в обеспечении конкурентоспособности региона. Экологически ориентированная экономика может повысить конкурентоспособность региона путем сохранения и улучшения окружающей среды и за счет этого – повышения качества и продолжительность жизни населения. В Республике Беларусь Гомельская область считается территорией с самой высокой степенью сохранности природных комплексов. Доля лесистости здесь составляет 47,1 % при среднем показателе по стране – 37,7 %. Доля особо охраняемых природных территорий составляет 7,4 %. В Гомельской области насчитывается 2 994 заповедников, 880 заказников и 2 099 памятников природы. Крупнейшее месторождение калийных солей находится в Петриковском районе. Гомельская область – единственная территория в Республике Беларусь, на которой осуществляется добыча нефти и попутного газа. Регион имеет развитый промышленный комплекс, что влияет на загрязнение окружающей среды. Поэтому одной из стратегических целей в области воспроизводства, рационального использования и охраны природного потенциала должно быть эффективное использование природных ресурсов, основанное на принципах «зеленой» экономики. Вместе с тем, следует отметить, что воздействие человека и причинение им ущерба окружающей среде – это глобальная проблема, решение которой должно осуществляться совместно в рамках мирового сообщества. Учитывая этот факт, Республика Беларусь присоединилась к Повестке – 2030 и разработала дорожную карту Национального статистического комитета по целям устойчивого развития (ЦУР) (далее – Дорожная карта). Среди семнадцати ЦУР четыре в полном объеме связаны с экологическими аспектами, в их числе: обеспечение наличия рационального использования водных ресурсов и санитарии для всех (ЦУР 6); обеспечение перехода к рациональным моделям потребления и производства (ЦУР 12); принятие срочных мер по борьбе с изменением климата и его последствиями (ЦУР 13); защита и восстановление экосистем суши и содействие их рациональному использованию, рациональное лесопользование, борьба с опустыиванием, прекращение и обращение вспять процесса деградации земель и прекращение процесс утраты биологического разнообразия (ЦУР 15).

Реализация ЦУР предполагает их трансформацию на региональном уровне. Дорожной картой предусмотрена дезагрегация до областного уровня большинства

показателей, относящихся к вышеназванным ЦУР. По ЦУР 6 – это 10 показателей из 10, по ЦУР 12 – это 8 из 12 показателей, по ЦУР 13 – это 5 из 7 и по ЦУР 15 – 3 из 15 показателей [1]. В связи с этим на региональном уровне необходимо сформировать систему сбора информации для мониторинга устойчивого развития регионов.

Все вышеназванные цели актуальны для Гомельской области. Однако достижение подавляющего числа целей связано с необходимостью осуществления затрат на охрану окружающей среды. В таблице 1 представлен уровень и динамика текущих затрат на охрану окружающей среды по Гомельской области за 2005-2018 гг. Проанализировав данные таблицы 1, можно отметить, что наибольшие затраты на охрану окружающей среды приходились на 2013 год и составили 215,2 млн. руб. (деноминированных). Однако на этот показатель оказал влияние темп роста цен. Поэтому более объективные выводы об уровне затрат на охрану окружающей среды можно сделать на основе их соотношения с объёмом ВРП.

Таблица 1 – Уровень и динамика текущих затрат на охрану окружающей среды по Гомельской области за 2005-2018 гг.

Годы	Текущие затраты на охрану окружающей среды			Доля расходов бюджета Гомельской области на охрану окружающей среды в общем объеме расходов бюджета, %
	млн. руб.	в % к пред. году	в % к ВРП	
2005	13,7	–	–	–
2010	40,1	–	2,2	1,3
2011	80,2	199,9	2,5	0,7
2012	198,7	247,8	3,3	0,7
2013	215,2	108,3	3,0	0,5
2014	161,9	75,2	1,8	0,4
2015	184,6	114,0	2,0	0,3
2016	190,2	103,1	2,0	0,1
2017	198,5	104,4	1,8	0,1
2018	145,6	73,4	1,2	0,1

Примечание: источник [2].

Так, максимального значения этот показатель достиг в 2012 году и составил 3,3 процента. В дальнейшем он имеет тенденцию к снижению и на протяжении 2014–2017г.г. находился на уровне 1,8–2,0 процентов. Критически низкого значения он достиг в 2018 году. Причем данные таблицы 1 свидетельствуют, что акцент в финансировании затрат на охрану окружающей среды переносится с государственных расходов на расходы, осуществляемые за счет средств самих организаций, что порой упирается в сложное финансовое положение последних и физическую невозможность профинансировать природоохранные мероприятия в достаточном объеме.

Структура текущих затрат на охрану окружающей среды за 2005–2018 гг. по направлениям использования средств приведены в таблице 2.

Проанализировав данные таблицы 2, можно отметить, что наибольшая доля затрат приходится на охрану рационального использования водных ресурсов, а наименьшая доля – на охрану окружающей среды от загрязнения отходами производства. Следовательно, большая часть затрат (более 2/3) связана с достижением ЦУР 6 «Обеспечение наличия рационального использования водных ресурсов и санитарии для всех».

Таблица 2 – Структура текущих затрат на охрану окружающей среды за 2005-2018 гг.

В процентах

Годы	Текущие затраты на охрану окружающей среды – всего	из них		
		на охрану и рациональное использование водных ресурсов	на охрану атмосферного воздуха	на охрану окружающей среды от загрязнения отходами производства
1	2	3	4	5
2005	100	70,7	21,0	8,3
2010	100	66,6	18,7	14,7
2011	100	70,3	18,4	11,3
2012	100	80,5	11,5	8,0
2013	100	79,4	11,0	9,6
2014	100	66,9	16,9	16,2
2015	100	61,9	19,1	19,0
2016	100	65,7	17,7	16,6
2017	100	62,7	19,3	18,0
2018	100	67,5	18,2	14,3

Примечание: источник [2].

Остальные ЦУР, связанные с природоохранной деятельностью обеспечены финансовыми ресурсами не в достаточной степени. В связи с этим степень охвата организациями промышленности инноваций, направленных на снижение или предотвращение негативного воздействия на окружающую среду, крайне низка. Так, в 2018 году только 7 промышленных организаций Гомельской области (3,1% в общем числе организаций промышленности) реализовали мероприятия, направленные на снижение загрязнения окружающей среды [2, с. 466].

Таким образом, для спешного достижения ЦУР в части экологического императива и повышения конкурентоспособности региона необходима разработка системы стимулирования всех участников (государства, субъектов хозяйствования, населения) к реализации мероприятий в области природоохранной деятельности с более широким использованием экономических методов.

Список использованной литературы

1 «Дорожная карта Национального статистического комитета Республики Беларусь по разработке статистики по Целям устойчивого развития» / [Электронный ресурс]. – 2020. – Режим доступа: <http://www.belstat.gov.by/>. – Дата доступа: 8.02.2020.

2 Статистический ежегодник Гомельской области: стат. сб./ [Электронный ресурс]. – 2020. – Режим доступа: <http://www.belstat.gov.by/>. – Дата доступа: 8.02.2020.

С. А. ТЕКНЕДЖАН

(г. Сочи, Сочинский государственный университет)

Науч. рук. **Т. Е. Гварлиани,**

д-р экон. наук, проф.

О РОЛИ ПЛАНИРОВАНИЯ КАК ИНСТРУМЕНТА УПРАВЛЕНИЯ БИЗНЕСОМ

Сегодня в мире достаточно активно развивается сфера бизнеса: будучи студентами молодые люди открывают собственные заведения, кофейни, бары, достаточно распространён бизнес в социальных сетях. И многие удивляются, как же людям удается начинать с низов, подниматься и становиться успешными, успевая при этом отдыхать и наслаждаться жизнью. Всё зависит от жизненных целей каждого человека, и от задач,

которые он перед собой ставит. Планирование своих действий играет важнейшую роль на пути к успеху.

Теоретико-методологической основой данного исследования являются подходы и исследования ученых в сфере управления бизнесом. Основными из них являются труды И. П. Шаляпина, Д. Джестона, А. И. Громова, В. К. Кондрашова. В данной работе были использованы такие методы, как сравнение, группировка, методы анализа и наблюдения.

О значимости планирования написано множество статей, книг и даже древние китайские философы уделяли внимание этому вопросу. Сунь-Цзы в своем трактате «Искусство войны» отмечал, что при тщательном планировании – победа возможна, а при небрежном – победить нельзя. Так и в жизни, в бизнесе, везде.

Сегодня доступным и реальным с точки зрения результативности является среднесрочное и краткосрочное планирование, потому как здесь планирование позволяет обеспечить эффективное функционирование фирмы в будущем. Тем не менее, компании должны применять планирование в совокупности. Например, при планировании производства продукта целесообразно применять долгосрочное и оперативное планирование, так как планирование производства продукта имеет свои специфические черты и определяется поставленной целью, сроками ее достижения, видом товара и т.д. Поэтому при организации плановой работы в рыночных условиях предприятиям необходимо ориентироваться на возможности сбыта продукции, что в дальнейшем определит плановые показатели прибыли предприятия, издержек производства, капитальных вложений и потребность в кредитах, трудовые показатели и др. Структурная схема планирования на предприятии и взаимосвязь краткосрочного и долгосрочного планирования представлена на рисунке 1 [3].



Рисунок 1 – Взаимосвязь планов в системе плановой деятельности предприятия

В управлении бизнесом мало написать или купить бизнес-план, нужно иметь четкую стратегию, тактику, уметь правильно расставлять приоритеты. И все эти пункты зависят от человека и его продуктивности. В более 90% случаев успешными становятся люди, которые планируют свой день, неделю, месяц. Существует методика, имеющая название «Матрица дел Эйзенхауэра». Этот способ организации собственного времени предполагает разделение всех задач на четыре группы: важные и срочные дела; важные, но несрочные дела; неважные, но срочные дела; неважные и несрочные дела [2].

К первой группе относятся неотложные дела, которые нужно выполнить «сразу», переизбыток пунктов данной группы приводит к стрессам, в следствие чего уменьшается эффективность работы. Ко второй группе относятся дела, которые направлены на

развитие вашего проекта. Основное отличие от «важных и срочных» дел, что, при наличии компетентных помощников, часть мероприятий можно поручить, оставив запас времени для обязательного контроля и исправления возможных ошибок. Третья группа – не представляет важности для конечного результата, но требует незамедлительного решения. С точки зрения работы в компании или управлении бизнесом такие задания очень невыгодно делать самому руководителю, их обязательно нужно назначить кому-либо из сотрудников, т.к. достигнутый результат не представляет особой ценности для основной деятельности. И четвертая группа дел – это неважные и несрочные дела. Сюда можно отнести все телефонные звонки, вопросы и мероприятия, которые генерируются, в основном знакомыми (родственниками, коллегами, приятелями).

Рекомендуется оставлять минимально проектов в категории I, которые руководителю нужно выполнять самостоятельно, и стремиться к тому, чтобы все задачи, имеющие стратегическое значение находились в квадрате II со статусом «важно и не срочно». Как уже отмечалось дела неважные, но срочные желательно передавать своим подчиненным или помощникам, а «пожирателей времени» в квадрате IV стараться исключать полностью.

Стоит заметить, что большинство управленцев все наиболее ответственные направления работы переключить на себя и это одна из самых распространенных ошибок. Такие бизнесмены тормозят развитие своего дела, ведь понятно, что у любого человека наступает предел возможностей, когда нет больше сил и, может быть, вдохновения на создание каких-либо новых и актуальных идей. Профессионализм руководителя состоит в умении координировать и планировать работу группы людей, разделять значимые и незначительные задачи и приоритеты. Рынок и конкуренция предоставляют организациям полную самостоятельность, и это предполагает повышенную ответственность. Поэтому планирование в этих условиях превращается в инструмент поиска резервов для улучшения деятельности фирм, повышения их конкурентоустойчивости и выживаемости.

Российский бизнес входит в новую стадию своего развития, когда без стратегического видения будущего, без постановки целей и задач на несколько лет, без детального планирования, разработки бизнес-планов и понимания того, куда и как нужно двигаться, что нужно делать для их достижения, невозможно успешно продвигаться вперед.

Список использованной литературы

- 1 Афилов, Э.А. Планирование на предприятии: учеб. / Э.А. Афилов. – М.: Инфра-М, 2018. – 672 с.
- 2 Козлов, Н. И. Матрица Эйзенхауэра / Н.И. Козлов // Энциклопедия классической психологии / [Электронный ресурс]. – 2019. – Режим доступа: <https://www.psychologos.ru/articles/view/matrica-eizenhauera>. – Дата доступа: 06.09.2019.
- 3 Кондрашова, В.К. Планирование на предприятии (теоретические и методологические основы): учеб. пособие / В.К. Кондрашова, Г.Н. Степанова, Г.В. Павлова / [Электронный ресурс]. – 2019. – Режим доступа: <http://www.hi-edu.ru/e-books/xbook458/01/about.htm>. – Дата доступа: 06.09.2019.

Д. А. ТЁМНЫЙ

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

Науч. рук. **И. В. Бабына,**

канд. экон. наук, доц.

УСТОЙЧИВЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ В КОНТЕКСТЕ ЦЕЛЕЙ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ

В сентябре 2015 года Республика Беларусь стала одной из 193 стран, выразивших приверженность Повестке дня в области устойчивого развития на период до 2030 года

(Повестка – 2030). Всего Повесткой – 2030 предусмотрено достижение 17 целей устойчивого развития (ЦУР). ЦУР 8 «Содействие поступательному, всеохватному и устойчивому экономическому росту, полной и производительной занятости и достойной работе для всех» («Достойная работа и экономический рост») связана с обеспечением устойчивого экономического роста, эффективной занятости, созданием высокопроизводительных рабочих мест и в результате ростом доходов и благосостояния населения [1]. На глобальном уровне определено 17 показателей для оценки ЦУР 8. В Республике Беларусь в рамках ЦУР 8 определено 18 показателей, из которых 3 показателя формируется по данным международных организаций, 15 показателей могут формироваться по данным национальной статистики. Однако на сегодняшний день из 15 показателей только 11 являются доступными, 2 – частично доступными, 2 – не доступны [1]. Одними из основных обобщающих показателей ЦУР 8 являются показатели «Ежегодный темп роста реального ВВП на душу населения» и «Ежегодный темп роста реального ВВП на каждого занятого», поскольку они напрямую связаны с существующей в Республике Беларусь системой планирования и прогнозирования. Проведём сравнение между показателями социально-экономического развития Республики Беларусь, закрепленными в разных плановых документах с точки зрения их соответствия отдельным показателям ЦУР 8 (таблица 1).

Таблица 1 – Сравнение показателей прогноза социально-экономического развития Республики Беларусь в рамках существующей нормативно-правовой базы отдельным показателям ЦУР 8

Документ	Показатель	Задачи
Повестка – 2030 [1]	ВВП на душу населения	Поддерживать экономический рост на душу населения в соответствии с национальными условиями и, в частности, рост валового внутреннего продукта на уровне не менее 7 процентов в год в наименее развитых странах
	ВВП на одного занятого	Добиться повышения производительности в экономике посредством диверсификации, технической модернизации и инновационной деятельности, в том числе путем уделения особого внимания секторам с высокой добавленной стоимостью и трудоемким секторам
НСУР – 2030 [2]	ВВП	Рост за 2016-2030 годы в 1,5–2,0 раза
	ВВП на душу населения	Увеличение производства ВВП на душу населения к 2030 году до 28–36 тыс. долл. США по ППС (против 17,6 в 2013 году)
Программа СЭР РБ на 2016-2020 г.г. [3]	ВВП	Темп роста за 2016-2020 годы 112,1-115 процентов
	Производительность труда по ВВП	Темп роста за 2016-2020 годы 112,8-115,3 процентов
Прогноз СЭР РБ на 2020 год [4]	ВВП	Темп роста к 2019 году 102,8 процентов
	Производительность труда по ВВП	Темп роста к 2019 году 102,6 процентов

Из данных таблицы 1 следует, что между разными уровнями и видами прогнозов, которые базируются на показателе ВВП, отсутствует полное соответствие. Так, показатель ВВП на душу населения есть только в документах долгосрочного развития (Повестка – 2030 и НСУР – 2030), однако на среднесрочную и краткосрочную перспективу этот показатель и его динамика не планируются. Что касается количественных характеристик целей, то они между собой слабо сопоставимы, что затрудняет оценку их достижения. Рассматривая показатель ВВП на одного занятого или его аналог – производительность труда по ВВП, можно отметить, что он представлен во всех рассмотренных документах, кроме НСУР – 2030. Однако количественные цели здесь в полном объеме также не увязаны. В Повестке – 2030 акцент сделан на качественные параметры

к созданию производств с высоким уровнем добавленной стоимости и повышению эффективности использования трудовых ресурсов в трудоемких производствах. В рамках документов на среднесрочную и краткосрочную перспективу для этого показателя определены только темпы роста, которые никаким образом не конкретизированы по видам экономической деятельности, например, в форме показателя валовой добавленной стоимости на одного занятого. Соответствие между динамикой производительности труда по ВВП на 2016-2020 годы и на 2020 год в частности обеспечивается, однако не учитывает тот факт, что в отдельные предыдущие годы прогнозные значения по данному показателю достигнуты не были. В таблице 2 приведена информация о динамике показателей, основанных на ВВП.

Таблица 2 – Динамика показателей, основанных на ВВП, по Республике Беларусь за 2016-2020 годы

Год	План / Факт	ВВП, в процентах к предыдущему году	Производительность труда по ВВП, в процентах к предыдущему году	ВВП на душу населения, в процентах к предыдущему году
2016	План	100,3	101,5	Нет
	Факт	97,5	99,5	97,4
2017	План	101,7	101,8	Нет
	Факт	102,5	103,7	102,6
2018	План	103,5	103,2	Нет
	Факт	103,1	103,4	103,2
2019	План	104	103,8	Нет
	Факт	101,2	101,3	101,4
2020	План	102,8	102,6	Нет

Примечание: источник [5].

Из данных таблицы 2 следует, что в 2016 году в экономике республики сохранились тенденции рецессии, которые наблюдались и в 2015 году. Наиболее эффективными с точки зрения системы государственного управления были 2017-2018 годы, в которые были достигнуты прогнозные показатели по динамике ВВП (2017г.) и производительности труда по ВВП (2017-2018 г.г.) и был обеспечен экономический рост. В 2019 году темпы роста основных показателей оказались значительно ниже прогнозных, на что повлияло ухудшение конъюнктуры внешнего рынка и сокращение спроса на внутреннем рынке. Еще один важный вывод следует сделать по данным таблицы 2. Если рассматривать прогнозные показатели, то во все периоды темпы роста ВВП превышают темпы роста производительности труда по ВВП. Это означает, что ежегодно планировалось увеличение уровня занятости в экономике. Вместе с тем, по факту ежегодно наблюдается обратная зависимость, что свидетельствует наоборот о сокращении численности занятых в экономике.

Принимая в расчет фактические данные по 2016-2019 годам и прогноз 2020 года, можно предположить, что темп роста ВВП за 2016-2020 годы составит 107,2 процентов, а темп роста производительности труда по ВВП – 110,9 процентов, что ниже значения показателей, установленных программой социально-экономического развития Республики Беларусь на 2016-2020 годы (таблица 1).

Таким образом, при разработке программных документов на новую пятилетку и ключевых показателей прогноза социально-экономического развития Республики Беларусь целесообразно обеспечить увязку между целями устойчивого развития (в частности ЦУР 8) и перспективами долгосрочного, среднесрочного и краткосрочного характера в соответствии с программными документами в Республике Беларусь.

Список использованной литературы

1 Дорожная карта Национального статистического комитета Республики Беларусь по разработке статистики по Целям устойчивого развития [Электронный ресурс]. – Минск, 2020. – Режим доступа: <https://www.belstat.gov.by/>. – Дата доступа: 10.02.2020.

2 Национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2030 года: протокол заседания президиума Совета Министров Республики Беларусь от 02.05.2017г. № 10 [Электронный ресурс]. – 2020. – Режим доступа: [https://www.economy.gov.by.](https://www.economy.gov.by/) – Дата доступа: 10.02.2020.

3 Об утверждении Программы социально-экономического развития Республики Беларусь на 2016–2020 годы: Указ Президента Респуб.и Беларусь 15.12.2016 № 466 [Электронный ресурс]. – Минск, 2020. – Режим доступа: [https://www.pravo.by.](https://www.pravo.by/) – Дата доступа: 10.02.2020.

4 О параметрах прогноза социально-экономического развития Республики Беларусь на 2020 год: Указ Президента Республики Беларусь 31.10.2019 № 401 [Электронный ресурс]. – Минск, 2019. – Режим доступа: [https://www.pravo.by.](https://www.pravo.by/) – Дата доступа: 10.02.2020.

5 Статистический ежегодник Республики Беларусь, 2019: стат. сб. [Электронный ресурс] / Официальный сайт Нац-го стат. к-та Респуб. Беларусь. – 2019. – Режим доступа: <https://www.belstat.gov.by/>. – Дата доступа: 10.02.2020.

С. В. ХВАЛЕНЯ

(г. Минск, Белорусский государственный технологический университет)

Науч. рук. **Л. Ю. Пшебельская,**

канд. экон. наук, доц.

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ЦЕНЫ ИЗДАТЕЛЬСКОЙ ПРОДУКЦИИ: АНАЛИЗ, МНЕНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ

Цена находится под воздействием множества факторов, она взаимосвязана с другими экономическими категориями, что обуславливает наличие множества проблем в ценообразовании. В качестве цели данной работы ставится проанализировать некоторые теоретические, методические и практические позиции процесса ценообразования в сфере издательского дела, а также оценить современную покупательскую способность общества на книгоиздательскую продукцию.

Цена является одним из важнейших понятий экономики и рынка, причем как экономической теории, так и в случае применения в практической деятельности – предпринимательстве. Перед каждой организацией, целью которой является получение прибыли, еще в самом начале ставится проблема выбора метода ценообразования и, соответственно, определения денежной величины, которую она планирует получать при реализации своей продукции.

Выделяют четыре основных метода установления цены [1, с. 48-53].

– затратный метод – цена устанавливается с учетом рассчитанных издержек, а также определенного фиксированного процента прибыли;

– агрегатный метод – цена имеет вид суммы цен на отдельные составляющие того или иного товара и надбавки/скидки за наличие/отсутствие каких-либо компонентов;

– параметрический метод – цена на товар устанавливается с учетом его качества;

– ценообразование на основе текущих цен – цена устанавливается с учетом цен на аналогичные товары.

Книгоиздание на сегодняшний день является одной из отраслей рыночной экономики. При этом наблюдается переориентирование от рынка предложения к рынку спроса. Раньше читателям приходилось покупать лишь то, что им предлагали издательства, т. е. у них не было какого-либо выбора. Сейчас же тенденции изменились. Сегодня издательства должны проводить более глубокое изучение как рынка в целом, так

и его отдельных сегментов, и, соответственно, издавать именно то, в чем эти сегменты читательской аудитории нуждаются и/или заинтересованы.

Эффективная политика издательства в области ценообразования – важный инструмент маркетинговой деятельности. Ориентация на себестоимость – элемент активной политики ценообразования, предусматривающей необходимость добиваться такого уровня затрат на производство книги, при котором издательство сможет обеспечить достижение желаемой нормы прибыли при реализации тиража [2, с. 52].

Стоит отметить, что чисто затратный метод ценообразования влечет за собой возможность серьезных финансовых просчетов. Поэтому имеет смысл слегка его модернизировать. Так, необходимо вначале учесть уровень цены, которую можно получить за книгу на рынке, и уже с учетом данного показателя, в последнюю очередь, установить тираж и различные виды затрат на отдельный экземпляр книги. Именно таким образом и осуществляется процесс установления цен и тиражей в большинстве государственных издательств.

В рамках работы был рассмотрен Учебно-издательский центр БГПУ им. М. Танка. Издательство не является классическим примером книгоиздательской сферы республики. Издательский центр не является самостоятельным предприятием или коммерческой организацией; в первую очередь это неотъемлемое структурное подразделение университета с нацеленностью на продажу и распространение продукции среди ограниченного круга людей. Данное издательство преследует такие цели, как представление вуза, продвижение авторов как ученых и процентов их цитирований, обеспечение учащихся необходимой учебной и методической литературой, а не максимальное увеличение прибыли.

В результате анализа различных аспектов ценообразования можно сделать вывод, что в Учебно-издательском центре БГПУ им. М. Танка применяется затратный метод установления цен на книжную продукцию. Это позволяет предприятию покрывать все издержки, связанные с производством и реализацией продукции. Структура цены в организации представлена в таблице 1.

Таблица 1 — Структурное содержание цены в УИЦ БГПУ им. М. Танка

Себестоимость продукции	Прибыль	Торговая надбавка	НДС
Отпускная цена предприятия			
Розничная цена торговли			

Таким образом, процесс формирования цены предполагает прибавление к рассчитываемой полной себестоимости единицы фиксированной величины прибыли.

Покупательская способность населения – отдельный экономический показатель, количество товаров и услуг, которое население способно приобрести в соответствии с имеющимися денежными средствами и при сложившемся уровне цен на товары и тарифов на услуги [3, с. 274]. В рамках работы был проведен опрос, основной целью которого являлось выявление отношения людей разных возрастов к ценам на товары издательской отрасли. Было опрошено 56 человек в возрастном диапазоне от 18 до 65 лет, основной группой являлась молодежь 20–22 лет.

Ввиду объема данного исследования не представляется возможным представить полные результаты проведенного опроса. Потому нами предлагаются для ознакомления лишь ответы на последний из 10 вопросов (рисунок 1).

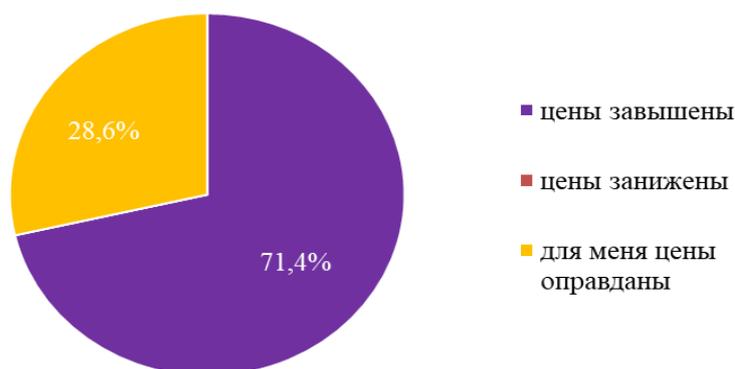


Рисунок 1 – Ответы на вопрос «Как вы считаете, какой уровень цен на книги в Беларуси?»

Таким образом, в настоящее время, в условиях нестабильной экономической ситуации, важно понимать важность работы издательств по оптимизации своей производственной программы и выработке правильной ценовой политики. Ценовая политика предприятия как средство завоевания потребителя будет и в дальнейшем играть большую роль. Тем более важны ее разработка и использование в маркетинговой деятельности предприятия отрасли книгоиздания.

Список использованной литературы

- 1 Лукин, В. Б. Ценообразование в полиграфии: учеб. пособие / В. Б. Лукин. – М.: МГУП, 2012. – 133 с.
- 2 Жарков, В. М. Экономика и организация издательского дела: краткий курс / В. М. Жарков, Б. А. Кузнецов, И. М. Чистова. – М., 2002. – 67 с.
- 3 Райзберг, Б. А. Современный экономический словарь / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский. – 4-е изд. – М.: Айрис-пресс, 2008. – 480 с.

П. В. ЦАРЁВА

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

Науч. рук. **И. В. Глухова**

ФОРМИРОВАНИЕ ДОХОДОВ КОНСОЛИДИРОВАННОГО БЮДЖЕТА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ: АНАЛИТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

Финансовая система Республики Беларусь представляет собой совокупность финансовых отношений, которые возникают в результате формирования и взаимодействия ее трех основных элементов: финансов организаций, финансов государства и финансов домашних хозяйств и отдельных граждан. При этом одна из форм взаимосвязи первых двух составляющих проявляется в процессе разработки, утверждения и исполнения бюджетов различных уровней.

Согласно Бюджетному кодексу Республики Беларусь к бюджетной системе относятся республиканский бюджет и местные бюджеты. Последние представлены бюджетами трех основных уровней: первичного, базового и областного [1]. При этом следует отметить, что «... консолидированный бюджет Республики Беларусь состоит из республиканского бюджета, консолидированных бюджетов областей и г. Минска» [1].

Реализация всех намеченных в стране планов и программ, финансирование которых предполагается за счет средств бюджета как фонда, аккумулирующего финансовые ресурсы, возможно при условии эффективного формирования доходной части бюджета. Поэтому проведение аналитического исследования данной проблемы является

актуальным. Рассмотрим тенденции динамики структуры доходов консолидированного бюджета Республики Беларусь, которая сложилась на протяжении 2013 – 2017 гг. (таблица 2).

Таблица 1 – Структура доходов консолидированного бюджета Республики Беларусь в 2013 – 2017 гг.

Виды доходов	В процентах				
	2013	2014	2015	2016	2017
Доходы – всего, в том числе:	100	100	100	100	100
налоговые доходы	87,2	86,2	83,6	83,6	83,2
неналоговые доходы	12,7	13,3	16,0	15,4	12,8
безвозмездные поступления	0,2	0,5	0,4	0,9	4,0

Примечание: источник [2, с. 25]

Как видно из таблицы 1, структура доходов претерпела определенные изменения, которые выразились в снижении удельного веса налоговых доходов с 87,2 % в 2013 г. до 83,2 % в 2017 г., т.е. на 4 п.п. При этом следует отметить, что к ним относятся различные налоги, сборы, пошлины и т.п., которые подлежат обязательной уплате субъектами хозяйствования и населением. Неналоговые доходы, включающие доходы от государственного имущества и деятельности, приносящей доход, а также штрафы и др., существенно не изменились за рассматриваемый период, несмотря на резкое увеличение до 16 % в 2015 году. Особое внимание следует обратить на достаточно значительный рост безвозмездных поступлений в консолидированный бюджет (от иностранных граждан, международных организаций и т.п.) на 3,8 п.п. в 2017 г. относительно уровня 2013 г. Общей тенденцией на протяжении 2013 – 2017 гг. явилось сохранение удельного веса налоговых доходов в структуре бюджета.

В этой связи представляется актуальным более детальное рассмотрение структуры налоговых доходов консолидированного бюджета Республики Беларусь, позволяющее выявить роль того или иного налога в формировании величины доходов (таблица 2).

Таблица 2 – Структура налоговых доходов консолидированного бюджета Республики Беларусь в 2013 – 2017 гг.

Виды доходов	В процентах				
	2013	2014	2015	2016	2017
налоговые доходы в том числе:	87,2	86,2	83,6	83,6	83,2
налоги на доходы и прибыль из них:	26,5	24,5	22,9	22,8	23,8
подходный налог с физических лиц	14,3	14,6	13,9	13,8	13,7
налог на прибыль	11,4	9,1	8,2	8,2	9,2
налоги на собственность	4,0	4,4	4,6	5,6	5,1
налоги на товары (работы, услуги), из них:	43,2	46,6	39,4	41,1	41,2
НДС	29,7	31,8	27,3	28,9	29,2
акцизы	9,3	9,7	7,3	7,7	7,4
экологический налог					
налог на добычу (изъятие) природных ресурсов	1,1	1,5	1,9	1,7	1,7
налоговые доходы от внешнеэкономической деятельности	12,3	8,4	14,7	12,0	11,2

Примечание: источник [2, с. 25]

На основании таблицы 2 можно сделать вывод о том, что наибольший удельный вес в структуре налоговых доходов занимали налоги на доходы и прибыль и налоги

на товары (работы, услуги). По первой группе произошло снижение удельного веса с 26,5 % в 2013 г. до 23,8 % в 2017 г., что было обусловлено в большей степени падением объемов поступления средств по налогу на прибыль от субъектов хозяйствования вследствие замедления темпов их деятельности и генерирования убытков. Это привело к тому, что удельный вес поступлений по налогу на прибыль составил 9,2 % в 2017 г. Данная тенденция обусловила тот факт, что основным налогом, поступающим в бюджет, выступил НДС, доля которого в структуре составляла от 31,8 % в 2014 г. до 29,2 % в 2017 гг. В целом же следует отметить, что структура налоговых доходов рассматриваемого бюджета на претерпела существенных изменений.

Однако следует отметить, что наметилась устойчивая тенденция роста задолженности по платежам в бюджет, которая в наибольшей степени затронула субъекты хозяйствования Витебской и Минской области, а также г. Минска. Это обуславливает целесообразность и необходимость проведения дальнейшего аналитического исследования вопросов бюджетно-налогового регулирования в Республике Беларусь и разработку предложений по его совершенствованию.

Список использованной литературы

1 Бюджетный кодекс Республики Беларусь: закон Респуб. <еларусь от 16июля 2008 г. №412 –З; с изм. и доп. // Эталон – Беларусь [Электронный ресурс] / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2005. – Режим доступа: <http://etalonline.by/document/?regnum=Hk0800412>. – Дата доступа: 15.01.2019.

2 Финансы Республики Беларусь: стат. сб. / ред. кол.: И. В. Медведева [и др.]. – Минск: Нац. стат. комитет Респуб. Беларусь, 2018. – 257 с.

Н. А. ШУТИЛИНА

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

Науч. рук. **А. П. Геврасёва,**

канд. экон. наук, доц.

НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОЛИТИКИ ПО ПОДДЕРЖКЕ СЕМЬИ

Материнство, детство, семья находятся под защитой государства. Одним из приоритетов Программы социально-экономического развития Республики Беларусь до 2020 года является повышение уровня рождаемости, снижение детской смертности и защита прав семьи [1].

При реализации социальной поддержки семей имеется ряд проблем, связанных с:

– недоинформированностью населения о возможностях и льготах, об условиях и порядке их предоставления;

– иждивенческим поведением неблагополучных семей по отношению к государству, т. к. единовременные пособия по рождению ребенка, ежемесячные пособия по уходу за ребенком до трех лет расходуются не по назначению;

– рождением детей с аномалиями развития в неблагополучных семьях и отказ от них;

– высоким удельным весом бесплодия среди населения детородного возраста;

– завышенными требованиями к участникам социальных программ (низкий процент граждан может ими воспользоваться);

– отсутствием единого закона, регулирующего вопросы государственной поддержки семьи, содержащего нормы, направленные на сохранение и укрепление семьи, рождение и воспитание детей в достойных условиях, поддержание благосостояния семьи, решение демографических проблем.

Показатели прироста и убыли населения в Республике Беларусь за 2016 – 2018 годы отражены в таблице 1.

Таблица 1 – Показатели рождаемости и смертности в Республике Беларусь за 2016-2018 гг.

Год	Рождаемость, чел.	Темп роста рождаемости, %	Смертность, чел.	Темп роста смертности, %
2016	117779	–	119379	–
2017	102556	87,1	119311	99,9
2018	94042	91,7	120053	100,6

Из таблицы 1 видно, что рождаемость ежегодно снижается: в 2017 году – на 12,9 п. п., в 2018 году – на 8,3 п. п. Обратная тенденция наблюдается с показателем смертности: несмотря на небольшое снижение показателя смертности в 2017 году на 0,1 п. п., в 2018 году показатель увеличился на 0,6 п. п. по сравнению с 2017 годом. За исследуемый период наблюдается естественная убыль населения в количестве 44366 человек. Это свидетельствует о неэффективности существующих социальных программ по поддержке семьи, следовательно, отсутствует стимул для молодежи по улучшению демографической обстановки в стране.

К числу основных предложений по совершенствованию управления социальной поддержкой семей относятся:

- с целью повышения информированности населения о возможностях и льготах, об условиях и порядке их предоставления необходимо разрабатывать меры по размещению социальной рекламы, проведение мотивирующих бесед. Социальная реклама по обеспечению государственных гарантий будет способствовать повышению привлекательности создания многодетной семьи. Согласно Закону Республики Беларусь «О рекламе», рекламодателями социальной рекламы могут являться только государственные органы. В итоге такая политика будет способствовать улучшению демографической обстановки в стране [2];

- проблему иждивенческого поведения неблагополучных семей по отношению к государству можно решить при помощи повышения ответственности и контроля за распределением полученных финансовых ресурсов, а также путем разграничения социальных выплат на детей по видам семей;

- для предупреждения рождения детей с аномалиями развития в неблагополучных семьях и отказа от них необходимо при каждом роддоме создать центр кризисной беременности с участием психологов. Женщин, пожелавших прервать беременность, следует направлять на собеседование в указанный центр. На законодательном уровне установить принудительную стерилизацию женщин, ведущих аморальный образ жизни, для предотвращения последующих беременностей и рождения третьего, четвертого и т. д. детей с аномалиями развития в таких семьях. Это позволит сократить размер выплат и переориентировать государственную поддержку на семьи со здоровой атмосферой;

- меры по совершенствованию системы управления репродуктивным здоровьем, которые будут способствовать снижению бесплодия среди населения детородного возраста: профилактика различного рода заболеваний, увеличение двигательной активности, пересмотр рациона, пропаганда здорового образа жизни с предупреждением о последствиях при несоблюдении. Увеличение и огласка помощи государства на процедуру экстракорпорального оплодотворения;

- необходимо принятие единого закона, закрепляющего основные цели, принципы и приоритеты государственной защиты и поддержки семьи в настоящее время, который создаст правовую основу и реализует системный подход осуществления государственной поддержки семьи;

– льготное кредитование на строительство или приобретение жилья дает возможность населению рассчитывать на гарантированную государственную поддержку. По вопросу льготного кредитования ведущая роль отводится ОАО «АСБ «Беларусбанк»», который осуществляет выдачу кредитов на 20 лет под 5 % годовых [3].

Таким образом, только существенное изменение социальной политики поддержки семей в Республике Беларусь, принятие и реализация новых стратегических мер позволят удержать страну от национального старения и деградации и обеспечат ей надлежащее демографическое развитие.

Список использованной литературы

1 Об утверждении программы социально-экономического развития Республики Беларусь на 2016-2020 годы: Указ Президента Республики Беларусь от 15 декабря 2016 г. № 466 / [Электронный ресурс] // Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь. – 2020. – Режим доступа: <http://pravo.by>. – Дата доступа: 05.02.2020.

2 О рекламе: Закон Республики Беларусь от 10 мая 2007 г. № 225-3 // Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь. – 2007. – №35. – 95 с.

3 О некоторых вопросах предоставления гражданам государственной поддержки при строительстве (реконструкции) или приобретении жилых помещений: Указ Президента Республики Беларусь от 6 января 2012 г. № 13. – Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь. – 2012. – №28. – 142 с.

М. Д. ЯТЧЕНКО

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

Науч. рук. **Е. Б. Дорина,**

д-р экон. наук, проф.

НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ТОПЛИВНО-ЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Проблемы развития энергетики, обеспечения энергетической безопасности как базового элемента устойчивого и динамичного развития экономики любого государства постоянно находятся в центре внимания, как специалистов, так и мировой общественности. Несмотря на усилия ряда стран по наращиванию мощностей в атомной энергетике и использованию возобновляемых источников энергии, доминирующее положение в структуре потребления первичных энергоресурсов до 2030 года сохранится за энергоносителями органического происхождения и составит 85 %. При этом в их общем объеме первое место, по-прежнему, удерживает и в перспективе будет удерживать уголь, второе – природный газ, третье – нефть. Сегодня перед человечеством стоит выбор: либо для противодействия угрозам энергетической безопасности будут выработаны и последовательно претворены в жизнь согласованные на межгосударственном уровне решения (речь идет о проблеме не локального или национального, а мирового масштаба), либо результатом нерешения энергетической проблемы станет борьба за ресурсы, и прежде всего за основной ресурс – энергию.

Сокращение импорта энергоносителей является одной из стратегических задач по обеспечению стабильности экономики Республики Беларусь. Решение указанной задачи целесообразно осуществлять за счет увеличения использования местных энергоресурсов и возобновляемых источников в производстве тепловой и электрической энергии [1].

Для достижения эффективного функционирования топливно-энергетического комплекса высшими органами власти и Правительством разработаны и утверждены Концепция Национальной стратегии устойчивого развития и Основные направления энергетической политики Республики Беларусь, а также топливно-энергетический баланс

страны на период до 2020 года. Ключевым моментом в определении путей развития энергокомплекса с целью обеспечения энергетической безопасности является научное обоснование и разработка структуры топливно-энергетического баланса страны до 2020 года с детальным анализом всех энергоносителей (включая потребность в энергоресурсах, общее потребление энергоресурсов, прогноз потребления электрической и тепловой энергии, пиковой мощности). Топливо-энергетический баланс является наиболее унифицированным инструментом, с помощью которого государство способно оценивать состояние и прогнозировать развитие не только топливно-энергетического комплекса, но и экономики страны в целом. Более того, в современном мире именно баланс топлива и энергии является стержнем экономической политики. Разработка топливно-энергетического баланса Республики Беларусь базируется на глубоком анализе мировых тенденций развития топливно-энергетических балансов государств-лидеров и прогнозных показателей социально-экономического развития страны.

В Республике Беларусь необходимость проведения политики энергосбережения вызвана следующими причинами: недостаточной обеспеченностью собственными топливно-энергетическими ресурсами; энергоемкостью промышленных предприятий; повышением требований к охране окружающей среды; энергоемкостью промышленных предприятий.

Для решения этих проблем и снижения энергозависимости от других государств планируется использовать внедрение в экономику страны нетрадиционных видов энергетики. Одним из перспективных направлений является использование биомассы (древесное топливо, отходы растениеводства и отходы переработки древесины, бытовые органические отходы, рапс), так как это постоянно возобновляемые источники энергии.

Учеными-энергетиками предложены принципиально новые направления развития угольной энергетики: коксохимическое производство для перспективного вовлечения в материальный и теплоэнергетический баланс собственного железорудного сырья; извлечение из органического топлива водорода и хранение его в качестве резерва топлива в случае перебоев в поставках природного газа.

Ветроэнергетика менее перспективна из-за малой скорости ветра во многих районах Республики Беларусь.

Ученые страны считают целесообразными три варианта использования солнечной энергии: пассивное использование солнечной энергии методом строительства домов «солнечной архитектуры»; использование солнечной энергии для целей горячего водоснабжения и отопления с помощью солнечных коллекторов; использование солнечной энергии для производства электроэнергии с помощью фотоэлектрических установок.

Основными задачами также является обеспечение ввода в энергосистему Республики Беларусь атомной энергетики. До 2020 года для выполнения комплекса работ, обеспечивающих строительство АЭС планируется:

- внедрение комплексных решений, создающих благоприятные условия для организации строительства и скорейшего ввода в эксплуатацию АЭС;
- разработка научных, технико-экономических и нормативно-технических предпосылок безопасного использования ядерной энергии в Республике Беларусь;
- оценка воздействия и разработка мер по уменьшению влияния последствий использования ядерной энергии и снижению техногенных рисков в энергетике, промышленности и других секторах экономики;
- разработка новых ядерно-физических, радиационных и изотопных технологий и устройств.

Использование атомной энергии пока сдерживается необходимостью значительных затрат и длительного времени на строительство атомной станции и как альтернатива этому варианту рассматривается использование теплоэлектростанций и гидроэлектростанций для уровня малых городов, крупных поселков и агрогородков.

Таким образом, в непростых условиях взаимодействия с поставщиками органического топлива (природного газа, нефти и нефтепродуктов) для обеспечения экономической безопасности необходимо решение двух глобальных взаимосвязанных задач:

- научное обоснование потенциала энергосбережения в отраслях народного хозяйства на базе разработки новых подходов и мероприятий, показателей энергосбережения, экономических механизмов стимулирования, создания наукоемких технологических процессов;
- экономия материальных и топливно-энергетических ресурсов в стране во всех сферах производства, в первую очередь в энергетике, промышленности, жилищно-коммунальной сфере, и нефтеперерабатывающем комплексе.

Список использованной литературы

1 Лукашевич, Ю. Электроэнергетика Беларуси. Настоящее и будущее / Ю. Лукашевич // Энергетика. Экология. Энергосбережение: матер. междунар. выставки-конгресса [Электронный ресурс]. – 2020. – Режим доступа: <http://www.nestor.minsk.by/sn/2003/40/sn34004.html>. – Дата доступа: 09.02.2020.

К. А. ПАНЬКОВА

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

Науч. рук. **И. В. Глухова**

ПОЛИТИКА ПЛАВАЮЩЕГО КУРСА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

В Республике Беларусь приступили к реализации «Основных направлений денежно-кредитной политики Республики Беларусь на 2020 год», утвержденных Указом Президента Республики Беларусь от 31.10.2019 г. № 402 [1]. В Гл. 2 данного документа рассматриваются вопросы, связанные с направлениями, которые позволят обеспечить в текущем году ценовую стабильность в стране.

Одним из них является дальнейшее осуществление курсовой политики на основе плавающего курса, которую проводит Национальный банк Республики Беларусь. Её использование направлено на обеспечение сглаживания значительных колебаний курса рубля по отношению к основным иностранным валютам, заложенным в валютную корзину: доллару США, евро и российскому рублю. Следует отметить, что вышеперечисленные иностранные валюты имеют весовые коэффициенты соответственно 0,3, 0,2 и 0,5. Так, стоимость корзины валют в Республике Беларусь, которая является по сути мультивалютной, представлена в таблице 1 [2].

Таблица 1 – Стоимость валютной корзины по состоянию на 31.12.2019 г. и 24.02.2020 г.

Курс рубля	Официальный курс	
	на 31.12.2019	на 24.02.2020
Корзина валют	0,2737	0,2801
1 Доллар США	2,1036	2,2120
1 Евро	2,3524	2,3885
100 Российских рублей	2,3404	3,4401

Из таблицы 1 следует, что стоимость валютной корзины в феврале 2020 г. возросла относительно уровня конца декабря 2019 г. на 2,34 % и составила 0,2801. Данное увеличение произошло за счет ослабления рубля по отношению к трем валютам. Официальный курс рубля, установленный Национальным банком Республики Беларусь на 24.02.20 г., был выше уровня 31.12.2019 г. Это вызвало ослабление национальной валюты по отношению к доллару США на 5,15 %, евро – 1,53 %, российскому рублю – 1,05 %.

Динамика курса трех основных валют свидетельствует о его неуклонном повышении на протяжении 2009 – 2020 гг. Так, изменение среднего официального курса доллара США по отношению к рублю представлено на рисунке 1.



Рисунок 1 – Динамика среднего официального курса рубля по отношению к доллару США в 2009 – 2020 гг. [3]

На рисунке 1 представлено 2 графика, отражающие изменение среднего курса доллара США до и после деноминации, проведенной в Республике Беларусь в 2016 г. Как видно на рисунке, с 2016 года кривая динамики курса была более гибкой, т.е. на ней отсутствовали резкие скачки увеличения курса по рассматриваемой валюте.

Реализация политики плавающего курса предполагает эффективное сочетание мер непосредственно рыночного и государственного регулирования динамики валютного курса. Первое из них – рыночное регулирование – происходит на основе установления спроса и предложения на какую-либо валюту при проведении торгов в рамках ОАО «Белорусская валютно-фондовая биржа» в режиме непрерывного двойного аукциона. Второе – государственное регулирование – проходит в форме валютных интервенций, под которыми понимается покупка или продажа иностранной валюты Национальным банком.

В качестве основных целей валютных интервенций выступают:

- обеспечение динамики уровня валютного курса рубля, которая позволяла бы белорусским субъектам хозяйствования сохранять финансовую устойчивость;
- сохранение (достижение) сбалансированности основных макроэкономических показателей в стране;
- пополнение золотовалютных резервов страны.

Не существует однозначного мнения среди теоретиков и практиков в отношении использования валютных интервенций. Это обусловлено наличием преимуществ и недостатков при проведении политики плавающего курса, одним из инструментов которой и выступают непосредственно интервенции. В Республике Беларусь валютные интервенции в течение последних нескольких лет не осуществлялись, что было обусловлено несколькими главными причинами. Во-первых, наличием превышения предложения иностранной валюты над спросом на нее. Во-вторых, Национальный банк придерживается режима «управляемого плавания рубля», что предполагает его вмешательство в торги на валютно-фондовой бирже лишь в исключительных случаях.

Таким образом, в Республике Беларусь проводится реализация политики плавающего курса, направленная на предотвращение резкого ослабления национальной валюты и, соответственно, поддержания макроэкономического равновесия в стране.

Список использованной литературы

1 Основные направления денежно-кредитной политики Республики Беларусь на 2020 год: Указ Президента Респуб. Беларусь от 31.10.2019 г. № 402 [Электронный ресурс]. – 2020. – Режим доступа: <https://docviewer.yandex.by>. – Дата доступа: 14.02.2020.

2 Официальный курс белорусского рубля по отношению к иностранным валютам и стоимость корзины иностранных валют на 24.02.2020 г. [Электронный ресурс] / Официальный сайт Нац-го банка Респуб. Беларусь. – 2020. – Режим доступа: <https://www.nbrb.by/statistics/rates/currencybasket>. – Дата доступа: 24.02.2020. [

3 Средний официальный курс белорусского рубля по отношению к иностранным валютам [Электронный ресурс]. – 2020. – Режим доступа: <http://bii.by/tx.dll?d=235604>. – Дата доступа: 24.02.2020.

Л. С. ПРАВИЛОВА

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

Науч. рук. **О. В. Арашкевич,**

канд. экон. наук, доц.

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Многие отечественные учёные-экономисты занимаются вопросами изучения методических подходов к оценке конкурентоспособности организации, но до сих пор не выработано единого комплексного подхода к её оценке.

Большая часть методов оценки конкурентоспособности организаций основывается на концепции эффективной конкуренции, основанной на использовании разных коэффициентов с целью рассмотрения производственной деятельности, финансового положения, эффективности инвестиций и др.

Имеются прочие подходы, в которых предполагается осуществлять оценку конкурентоспособности организаций сравнительно ведущих конкурентов.

Оценка конкурентоспособности на базе расчета рыночной доли. Доля рынка рассчитывается как удельный вес розничного товарооборота в общем его объеме. Рост или снижение в интервале от 0 до 100 % говорит об уровне конкурентоспособности.

Эта методика даёт возможность согласно характеру распределения долей рынка, отметить ряд стандартных положений его субъектов: аутсайдеры; со слабой, средней, сильной конкурентной позицией; лидеры.

Размер изменения рыночной доли даёт возможность установить группы хозяйствующих единиц: с быстро улучшающейся, улучшающейся, ухудшающейся, быстро ухудшающейся конкурентными позициями. Объединённая классификация размера долей и их динамики предоставляет возможность выстроить конкурентную карту рынка, на базе которой несложно определить место объекта в структуре рынка [1].

Матричный метод основан на использовании матрицы по принципу системы координат. Наиболее популярной матричной моделью, позволяющей дать оценку конкурентоспособности организации, является матрица Бостонской консультативной группы, позволяющая определить дальнейшую комбинацию управленческих решений для организации. Матрица Бостонской консультативной группы является упрощённым аналитическим способом для оценки конкурентных позиций организаций в составе 1-го портфеля. Она может быть применена лишь в устойчивых условиях деятельности организации и при стабильных темпах роста.

Рейтинговая оценка используется при целевом сопоставлении организаций отрасли и/или региона.

Для использования данного метода может применяться следующее информационное обеспечение:

- данные, приобретённые вследствие интервьюирования менеджеров организации заказчика (или предприятий – объектов изучения);
- сводная финансовая отчётность организаций - объектов сравнения;
- фрагментарная управленческая информация в виде формализованных учётных таблиц, которые довольно элементарны для заполнения.

При составлении рейтинга организаций применяется философия параметрического рассмотрения, но нормативные заключения производятся уже на базе количественного сравнения, то есть на основе предпочтённых показателей, «взвешенных» согласно их относительной значимости, рассчитывается совокупная балльная оценка организаций, являющаяся базой с целью установления итогового места организации в рейтинге.

Анализ конкурентоспособности на базе концепции эффективной конкуренции подразумевает оценку отдачи деятельности каждого из подразделений, использования ими ресурсов. В основе лежит оценка четырех групп – критериев конкурентоспособности:

- показатели, характеризующие эффективность управления производственным процессом: экономичность производственных расходов, целесообразность эксплуатации ключевых фондов, совершенство технологических процессов, организация труда;

- показатели, отображающие эффективность управления оборотными средствами: независимость предприятия от внешних источников финансирования, кредитоспособность, стабильное развитие;

- показатели, позволяющие обрести представление об эффективности управления сбытом, а также продвижением товара на рынке средствами рекламы и стимулирования;

- показатели конкурентоспособности товара: цена товара и его качество [2].

Так как каждая из групп критериев обладает собственной значимостью, то экспертным путем выставляются коэффициенты весомости для каждой группы.

Метод экспертных оценок базируется на обобщении мнений экспертов-специалистов о вероятностях риска. Подсознательные характеристики, базирующиеся на знаниях и опыте эксперта, дают в ряде случаев довольно верные оценки.

Экспертные методы дают возможность стремительно и в отсутствии крупных временных и трудовых затрат получить сведения, необходимую с целью выработки управленческого решения. Сущность экспертных методов состоит в организованном сборе мнений и предположений экспертов с дальнейшей обработкой приобретённых решений и формированием итогов.

Методика оценки конкурентоспособности предприятия посредством интегрального показателя, анализ конкурентоспособности на базе расчета рыночной доли, оценка конкурентоспособности предприятия на основе концепции результативной конкуренции и т.д. Плюсы вышеупомянутой группы методов состоит в незамысловатости расчетов при имеющихся данных, и, кроме того, довольно простым сопоставлении характеристик анализируемого предприятия и образца-аналога. Минусом этой группы методов считается субъективное воздействие на оценку конкурентоспособности со стороны специалистов, а также трудности, сопряжённые с узкой доступностью требуемых сведений о деятельности оцениваемого предприятия.

На наш взгляд для более объективной оценки конкурентоспособности организации целесообразно использовать данные методы в комплексе, что позволит сделать точный вывод об уровне её конкурентоспособности, опередить сильные и слабые стороны, возможности и угрозы, чётко выработать стратегию дальнейшего развития и выработать основные направления по повышению уровня конкурентоспособности организации.

Список использованной литературы

- 1 Головачев, А. С. Конкурентоспособность организации / А. С. Головачев. – М., 2012. – 320 с.
- 2 Кони́на, Н. Ю. Конкурентоспособность фирмы в глобальном мире / Н. Ю. Кони́на. – М., 2012. – 368 с.

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

И. А. БЕЛИК

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

Науч. рук. **О. В. Пугачёва,**

канд. экон. наук, доц.

СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К АНАЛИЗУ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ И ОЦЕНКЕ ВЕРОЯТНОСТИ БАНКРОТСТВА ПРЕДПРИЯТИЯ

Платежеспособность является одним из важнейших показателей, характеризующих финансовое состояние предприятия. Для определения финансового состояния предприятия государственные органы, экономические суды и другие субъекты национальной экономики используют методику, утверждённую постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 12.12.2011 г. № 1672 [1], и Инструкцию о порядке расчёта коэффициентов платёжеспособности и проведения анализа финансового состояния и платёжеспособности субъектов хозяйствования, утверждённую Постановлением Министерства финансов Республики Беларусь и Министерства экономики Республики Беларусь от 27.12.2011 г. № 140/206 [2]. Главная проблема применения отечественной методики анализа платёжеспособности и прогнозирования банкротства заключается в невозможности получить точную оценку в отношении конкретных субъектов хозяйствования. Поэтому поиск новых подходов к анализу платёжеспособности и оценке вероятности банкротства в Республике Беларусь является актуальным и позволяет определить пути решения проблем в рассматриваемой области.

Современная белорусская методика оценки платёжеспособности и вероятности банкротства организации базируется на расчёте трёх коэффициентов – коэффициента текущей ликвидности (К1), коэффициента обеспеченности собственными оборотными средствами (К2) и коэффициента обеспеченности обязательств активами (К3) [1, 3]. Расчёт коэффициентов проводится совместно с развёрнутым и детализированным анализом ликвидности, рентабельности, оборачиваемости и финансовой устойчивости предприятия [2].

По мнению отечественных экономистов, в данной методике анализа платёжеспособности субъекта хозяйствования и выводах об экономической несостоятельности (банкротстве), сформулированных на её основе, существует множество недоработок, среди которых неточность формулировок определений коэффициентов платёжеспособности, несоответствие названия коэффициента обеспеченности собственными оборотными средствами (К2) его определению и экономическому содержанию, на что обращают внимание эксперты, а также нечёткое определение коэффициента обеспеченности обязательств активами (К3) [4].

С учетом отмеченных недостатков и наличия неоспоримых достоинств официальной методики, среди которых простота расчета коэффициентов и выводов по ним, присутствие нормативных значений коэффициентов К1 и К2 по видам экономической деятельности и др., с точки зрения целей диагностики вероятности банкротства предприятия данная методика имеет ряд ограничений. Оценка вероятности банкротства организации по трем показателям (К1, К2 и К3) не дает объективной оценки по целому ряду причин. Реальная картина может быть представлена только во взаимосвязи показателей ликвидности, оборачиваемости и рентабельности. Поэтому в методике должны быть

органично увязаны коэффициент текущей ликвидности, коэффициенты оборачиваемости капитала и рентабельности активов.

В мировой практике для оценки финансовой устойчивости и вероятности банкротства организации давно применяется более широкий круг финансово-экономических показателей, на основе которых разработан и успешно применяется ряд универсальных и более эффективных методик. Наиболее распространёнными среди них являются Z-модели Альтмана, дискриминантные модели Таффлера, Бивера, модель экспертных оценок А-счёт Аргенти, количественные модели Р. Лиса, Г. Спрингейта и другие.

Однако применение этих методик и соответствующих моделей дискриминантного и качественного анализа для предприятий белорусской экономики крайне затруднено из-за следующих обстоятельств: различий в статистической выборке предприятий при формировании модели; различий в учете отдельных показателей (в США используется система бухгалтерской отчетности по стандартам GAAP); отсутствии в модели учета влияния инфляции; различия в балансовой и рыночной стоимости активов; устаревании используемых данных для этих моделей; отсутствии среди них наиболее эффективной.

Несмотря на наличие большого количества методик, позволяющих прогнозировать финансовую состоятельность предприятия с той или иной степенью вероятности, ни одна из них не может претендовать на использование в качестве универсальной. Поэтому при диагностике банкротства организации целесообразно использовать несколько методик одновременно, учитывая особенности развития экономики республики. Скорректировать методику исчисления весовых коэффициентов и пороговых значений применяемых моделей с учётом белорусских экономических условий не позволяет отсутствие в Республике Беларусь статистических материалов по организациям-банкротам, а определение весовых коэффициентов экспертным путём не обеспечивает их достаточной точности. Тем не менее, экономисты из множества стран, проверяющие на практике модель Альтмана, соглашаются с её универсальностью и надёжностью. Адаптировав веса при коэффициентах в модели для своих государств и отраслей, множество экспертов оценивают её высокую работоспособность и статистическую надёжность. То же самое можно сказать и об остальных моделях, применяемых в мировой практике диагностики банкротства. Для успешного применения зарубежных методик в Республике Беларусь необходима корректировка весов при коэффициентах и прочих показателей моделей с учетом особенностей национальной экономики.

Список использованной литературы

1 Об определении критериев оценки платежеспособности субъектов хозяйствования: постан. Сов. Мин. Респуб. Беларусь от 12.12.2011 г., № 1672 // Нац. прав. Инт.-портал Респуб. Беларусь / Нац. центр правовой информ. Респуб. Беларусь [Электронный ресурс]. – 2019. – Режим доступа: [http://www.pravo.by/document/?guid=2012&oldDoc=2011-140/2011-140\(036-048\).pdf&oldDocPage=9](http://www.pravo.by/document/?guid=2012&oldDoc=2011-140/2011-140(036-048).pdf&oldDocPage=9). – Дата доступа: 29.10.2019.

2 Инструкция о порядке расчета коэффициентов платежеспособности и проведения анализа финансового состояния и платежеспособности субъектов хозяйствования: постан. М-ва фин. Респуб. Беларусь, М-ва экон. Респуб. Беларусь от 27.12.2011 г., № 140/206 (с изм. и доп. постан. М-ва фин. Респуб. Беларусь, М-ва экон. Респуб. Беларусь от 04.10.2017 г., № 33/23) // Нац. прав. Инт.-портал Респуб. Беларусь / Нац. центр правовой информ. Респуб. Беларусь [Электронный ресурс]. – 2019. – Режим доступа: [http://pravo.by/document/?guid=2012&oldDoc=2012-19/2012-19\(033-048\).pdf&oldDocPage=10](http://pravo.by/document/?guid=2012&oldDoc=2012-19/2012-19(033-048).pdf&oldDocPage=10). – Дата доступа: 30.10.2019.

3 О внесении изменений и дополнения в постановление Совета Министров Республики Беларусь от 12 декабря 2011 г. № 1672: постан. Сов. Мин. Респуб. Беларусь от 22.01.2016 г. № 48 // Нац. прав. Инт.-портал Респуб. Беларусь / Нац. центр правовой информ. Респуб. Беларусь [Электронный ресурс]. – 2019. – Режим доступа: http://www.pravo.by/upload/docs/op/C21600048_1453928400.pdf. – Дата доступа: 15.05.2019.

А. В. БОГДАНОВИЧ, А. В. СЛУКОВСКАЯ, В. В. НЕВМЕРЖИЦКАЯ

(г. Минск, Белорусский государственный экономический университет)

Науч. рук. **Н. Ф. Горбач,**

канд. экон. наук, доц.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИИ УЧЁТА РАСЧЁТОВ С РАЗНЫМИ ДЕБИТОРАМИ И КРЕДИТОРАМИ

Дебиторская задолженность является важной составляющей оборотных активов. Организациям важно, чтобы их дебиторы вовремя производили оплату за проданные им товары и оказанные услуги. Также немалое значение имеет вовремя погашенная кредиторская задолженность. Поэтому необходимо следить за состоянием дебиторской и кредиторской задолженности. В целях организации рациональной системы учета расчетов с разными дебиторами и кредиторами и их контроля на предприятиях необходимо осуществить следующие мероприятия:

- создать систему текущего контроля за дебиторской и кредиторской задолженностью;

- осуществлять продажу просроченной дебиторской задолженности;

- начислять резерв под обесценение дебиторской задолженности.

Контроль по расчетам с дебиторами и кредиторами нужно обеспечивать с помощью разделения функций между отделами организации, выбора ответственных за выполнение договоров с контрагентами и расчетов с ними. Ежемесячная сверка расчетов с контрагентами будет способствовать получению необходимой информации для эффективного управления организацией. Также это поможет выявлять просроченные платежи и платежи, срок погашения которых наступит в скором времени, что дает возможность выслать контрагентам напоминание о необходимости погашения задолженности.

Также необходимо группировать дебиторскую и кредиторскую задолженность не только по срокам погашения, но и по срокам исковой давности, так как для отдельных видов требований законодательными актами могут устанавливаться специальные сроки исковой давности, сокращенные или более длительные по сравнению с общим сроком. Можно выделить следующие специальные сроки исковой давности:

- 10 месяцев – срок исковой давности по требованиям, вытекающим из договора транспортной экспедиции;

- 1 год – по требованиям, предъявляемым в связи с некачественным выполнением работ, и требованиям, вытекающим из перевозки груза;

- 3 года – по следующим требованиям: предъявляемым в связи с ненадлежащим качеством работы в отношении зданий, построек, сооружений; по искам о признании оспоримой сделки недействительной; по требованиям, вытекающим из договоров имущественного страхования ответственности;

- 5 лет – по требованиям банков и небанковских кредитно-финансовых учреждений к кредитополучателям при неисполнении кредитных договоров;

- 10 лет – по требованиям о безвозмездном исправлении недостатков работы, выполненной по договору подряда, которые могут представлять опасность для жизни или здоровья заказчика, по искам об установлении факта ничтожности сделки.

Данная классификация поможет бухгалтеру правильно списать задолженность.

К одной из проблем учета расчетов с разными дебиторами и кредиторами относится привлечение специалистов, таких как юристы, при взыскании задолженности в больших размерах. Привлечение таких специалистов влечет за собой существенные затраты. Поэтому в настоящий момент широкое применение получила практика продажи просроченной дебиторской задолженности, что дает возможность избавиться от дорогостоящего взимания долга. В данном случае организация передает риск непогашения задолженности тому, кто приобретает ее. Однако стоит принять во внимание, что сумма, за которую будет куплена задолженность, ниже суммы долга. Несмотря на это продажа дебиторской задолженности позволяет организации улучшить свою ликвидность и финансовое состояние. Продажу долга желательно провести сразу же после наступления срока платежа в том случае, если взыскание задолженности через суд будет длительным и затратным. Также следует принять во внимание то, что быстро проданная просроченная дебиторская задолженность будет иметь более высокую цену, так как на нее влияют проценты за дополнительный риск.

Для создания резерва под обесценение дебиторской задолженности, согласно постановлению Министерства финансов Республики Беларусь от 30 сентября 2011 г., № 102 [1], необходимо проанализировать состояние каждого дебитора. Если у дебиторов возникли значительные финансовые сложности, имело место нарушение условий договора, велика вероятность банкротства дебитора, то необходимо предпринять соответствующие меры.

Резерв создается не по отдельным дебиторам, а по видам дебиторской задолженности (торговая задолженность, выданные авансы, прочая дебиторская задолженность и так далее). Балансовая стоимость дебиторской задолженности должна быть уменьшена на величину резерва под обесценение дебиторской задолженности путем списания на расходы по текущей деятельности. Выбранный метод формирования резерва под обесценение дебиторской задолженности должен быть закреплен в учетной политике организации. Существует несколько вариантов:

- определить вероятность взыскания задолженности по каждому дебитору и начислять резерв только по тем дебиторам, взыскание задолженности с которых сомнительно;
- начислять резерв в процентном отношении от выручки, полученной за определенный период;
- сгруппировать дебиторскую задолженность по периодам просрочки и начислять резерв в процентном отношении, который будет определяться для каждой группы отдельно.

На практике встречается применение смешанного метода формирования резерва.

Таким образом, в целях построения эффективной системы учета расчетов с разными дебиторами и кредиторами и их контроля на предприятиях необходимо использовать такие пути совершенствования, как создание системы контроля за текущим состоянием дебиторской и кредиторской задолженности, группировка задолженности по срокам исковой давности, продажа просроченной дебиторской задолженности, создание резерва под обесценение дебиторской задолженности.

Список использованной литературы

1 Об утверждении инструкции по бухгалтерскому учету доходов и расходов и признании утратившими силу некоторых постановлений Министерства финансов Республики Беларусь и их отдельных структурных элементов: постан. М-ва финансов Респуб. Беларусь от 30.09.2011 г., № 102: в ред. постан. М-ва финансов Респуб. Беларусь от 22.12.2018 г., № 74 // Консультант Плюс: Беларусь [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респуб. Беларусь. – Минск, 2019. – Дата доступа: 13.12.2019.

А. С. БОЙКО

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

Науч. рук. **Н. И. Баргашевич**

ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ ОАО «МИХАЛЕВСКАЯ НИВА»

Основные средства занимают высокую долю активов в структуре баланса организации. В настоящее время значение основных средств очень велико, так как они являются одной из главных составных частей материально-технической базы. Именно от их использования и состояния зависит развитие организации, ее результативность. ОАО «Михалевская Нива» является сельскохозяйственным предприятием со смешанным производством продукции растениеводства и животноводства.

В 2016–2018 годах в структуре основных средств ОАО «Михалевская Нива» преобладают (более 50 %) пассивные основные средства, здания и сооружения, износ основных средств составлял около 50 %, эффективность использования основных средств к 2018 году снизилась за счет снижения объема производства продукции, выручки от реализации продукции и убыточности хозяйственной деятельности.

Следует отметить, что в изучаемом периоде ОАО «Михалевская Нива» находилось в процедуре санации, так как его финансовое состояние официально признано устойчиво неплатежеспособным на протяжении нескольких отчетных периодов. В планах ОАО «Михалевская Нива» обновить основные средства и развивать производство продукции растениеводства, в частности, сахарной свеклы.

Проведенное исследование показало, что основным видом продукции растениеводства ОАО «Михалевская Нива» является сахарная свекла.

Внедрение в производство новой техники и прогрессивной технологии позволяет увеличить качество производимой продукции на 12 – 15 %. Организационно-экономические меры позволяют повысить эффективность производства на 10–15 %. Технология производства продукции включает использование комплексных целевых минеральных удобрений, микроудобрений, средств защиты, системы машин и механизмов европейского уровня. Использование этой технологии (при недостатке уборочной техники) позволило вдвое увеличить производство. Достигнутые результаты будут свидетельствовать о реальной возможности наращивания производства продукции за счет насыщения отрасли средствами механизации и повышения уровня технологической дисциплины. Недостаток и низкое качество техники в настоящее время являются основной причиной плохого качества и убыточности производства.

Развитие конструкций высокопроизводительных комбайнов, повышение требований существенного снижения физической загрязненности поставляемого на сахарные заводы сырья (с 10–16 % до 5–6 %), а также укрупнение заводов привели в Беларуси к изменению технологии организации уборки, хранения и транспортировки сырья. Корнеплоды укладываются на временное хранение в полевые кагаты на полях вблизи дорог, доочищаются при погрузке высокопроизводительными мобильными очистителями и вывозятся на приемные пункты автотранспортными средствами. При хранении свеклы в кагатах потери сахаристости достигают 0,1 % в сутки.

На сегодняшний день в ОАО «Михалевская Нива» погрузку свеклы из кагатов в транспортное средство осуществляют следующим способом: загрузка свеклы из кагатов в транспортное средство телескопическим загрузчиком типа ЗТ-40 с предварительной очисткой свекловичного вороха. При указанном способе погрузка свеклы из кагата в транспортное средство осуществляется загрузчиком «Амкодор» с использованием для удаления почвенных и растительных примесей бункера приемного с ворохоочисти-

телем. Высокий процент повреждений корнеплодов, наличие примесей, малая высота погрузки и низкая производительность делают данный способ погрузки неприемлемым и нетехнологичным. Это лишь вынужденная мера ряда хозяйств приспособлять имеющуюся у них технику для уборки свеклы [1].

Следовательно, для увеличения производства сахарной свеклы в ОАО «Михалевская Нива» в рамках разработанных мероприятий по финансовому оздоровлению в планируемом году предлагается увеличить уровень механизации производства сахарной свеклы за счет выделяемых бюджетных средств путем приобретения специализированной техники – импортных высокопроизводительных самоходных погрузчиков Holmer Terra Felis 2 (Германия) [1]. Следует отдать должное их эффективности в условиях сельскохозяйственного производства Республики Беларусь. Высокая производительность, надежность в работе и возможность погрузки свеклы на высоту до 6 м делает их лидерами в данной области.

Указанная техника не повреждает корнеплоды, снижает загрязненность, обеспечивает высокую производительность. Отметим, что использование ранее выпускаемых погрузчиков отечественного производства СПС-4,2 неэффективно из-за несовершенства конструкции, низкой производительности и значительного их износа.

Следовательно, расширив производство и сбор конкурентоспособной сахарной свеклы без повреждений ОАО «Михалевская Нива» планирует обеспечить ее сбыт на внутреннем рынке, в частности, ведутся переговоры на поставку сырья в Городейский сахарный комбинат в объеме 5000 т. При удовлетворении покупателей качеством сырья поставки планируется продолжить. Минимальные цены на сахарную свеклу в 2019 году составляли приблизительно 65 руб. за тонну. Следовательно, плановая выручка от реализации сахарной свеклы составит: $5000 \times 65 = 325\,000$ руб.

Самоходный погрузчик Holmer Terra Felis 2 с высокой производительностью, в том числе, планируется приобрести за счет реализации трех имеющихся погрузчиков, поэтому средняя стоимость основных средств не изменится.

Кроме того, на каждом предприятии имеются существенные резервы улучшения использования основных производственных средств. В общем плане эта цель может быть достигнута за счет ликвидации излишнего непроизводительного или устаревшего оборудования.

Устаревшая и изношенная техника не обеспечивает снижения себестоимости продукции, а в рыночных условиях величина затрат является одним из главных показателей оценки работы предприятия. Поэтому главной задачей в современных условиях является мобилизация средств для обновления основных средств.

В качестве путей повышения эффективности использования основных средств ОАО «Михалевская Нива» предлагается обновить основные средства по производству сахарной свеклы на более современные и производительные, реализовать неиспользуемые основные средства и сдавать в аренду свободные площади.

Список использованной литературы

1 Голдыбан, В.В. Перспективы разработки средств механизации для уборки сахарной свеклы из кагатов в Республике Беларусь / В.В. Голдыбан, И.А. Барановский [Электронный ресурс]. – 2019. – Режим доступа: https://elibrary.ru/download/elibrary_32699374_47703378.pdf. - Дата доступа: 10.10.2019.

А. Н. БУЯНОВА

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

Науч. рук. **Н. И. Баргашевич**

РЕЗЕРВЫ РОСТА ПРИБЫЛИ КУП «ХОТИМСКАЯ ПМК-276»

Прибыль является наиболее важной экономической категорией и основной целью деятельности любой коммерческой организации. Прибыль – это выражение финансовых показателей организации. Поэтому формирование финансовых результатов и оценка рентабельности как прибыльности должны стать отправной точкой финансового управления организацией.

Компетентное, эффективное управление прибылью и рентабельностью организации предполагает создание соответствующих организационно-методических систем для обеспечения этого управления, осознания основных механизмов формирования прибыли и прибыльности с использованием современных методов их анализа и планирования.

Рост прибыли организации – основа ее финансовой независимости, а, следовательно, и устойчивого финансового состояния. В этой роли прибыль обеспечивает развитие организации, стимулирует ее к внедрению новых технологий и нововведений. Увеличение уровня прибыли снижает потребность фирмы в привлечении финансовых ресурсов из внешних источников. Кроме того, создает финансовую основу удовлетворения социальных и материальных потребностей учредителей и работников, и, при этом, в отличие от других внутренних источников финансовых ресурсов, прибыль является постоянно воспроизводимым источником.

Коммунальное унитарное предприятие «Хотимская передвижная механизированная колонна-276» осуществляет свою деятельность согласно Устава предприятия. Предметом деятельности является производство строительной продукции, выполнение строительных и отделочных работ, оказание услуг.

Управление прибылью в КУП «Хотимская ПМК-276» с учетом производственной деятельности предприятия направлено на выполнение основных задач, поставленных перед организацией, и ориентировано на тесную связь с другими структурными подразделениями предприятия, что, помимо прочего, позволяет более точно планировать хозяйственную деятельность организации.

Результаты проведенного анализа показали, что в КУП «Хотимская ПМК-276» прибыль от текущей деятельности увеличилась на 41,7 % в 2018 году по сравнению с 2017 годом, чистая прибыль – 41 тыс. руб. или на 44,6 %. Вместе с тем, в 2018 году по сравнению с 2017 годом значительно увеличилась себестоимость продукции, работ, услуг на 189 тыс. руб. или на 37,6 %. Поэтому снижение себестоимости продукции является одним из основных резервов увеличения суммы прибыли в организации.

В экономической литературе отмечается, что одним из наиболее эффективных резервов роста прибыли и повышения уровня рентабельности является оптимизация затрат и применяются три основные модели повышения эффективности затрат: «чистое» снижение затрат – снижение издержек за счет избавления от непроизводительных затрат; «интенсификация» затрат – происходит даже некоторое увеличение издержек, но при этом более существенно увеличивается и выручка; «фиксация» затрат – когда при увеличении выручки затраты не увеличиваются.

Для применения вышеуказанных методов оптимизации затрат на КУП «Хотимская ПМК-276» необходимо проанализировать структуру затрат на предприятии. Нам видится целесообразным разрабатывать мероприятия по снижению затрат с наибольшим удельным весом: материальные затраты (44,4 %), затраты на оплату труда и отчисления на социальные нужды (38,9 %), прочие затраты (13,3 %). Удельный вес затрат

на амортизацию основных средств невелик (3,4 %), поэтому разрабатывать мероприятия по их снижению считаем второстепенным.

В 2020 году КУП «Хотимская ПМК-276» запланировало мероприятия по оптимизации затрат на производство продукции, выполнение работ и оказание услуг:

– для удешевления стоимости производимой продукции и в целях повышения ее конкурентоспособности по ценовому фактору планируется закупить материалы у новых поставщиков по ценам ниже на 5%;

– рост затрат на оплату труда и отчисления на социальные нужды ожидается на 7 % при росте производительности труда работников КУП «Хотимская ПМК-276» на 15 % за счет дополнительного материального стимулирования работников КУП «Хотимская ПМК-276» в 2020 году;

– снижение цен и тарифов по затратам, включаемым в прочие затраты, это в основном арендная плата за машины и оборудование, различные услуги. Арендодатели в 2020 году планируют снизить арендную плату КУП «Хотимская ПМК-276» на 5 %, как постоянному клиенту. Снижение тарифов на услуги планируется в 2020 году на 4,2 %.

На КУП «Хотимская ПМК-276» имеются неиспользованные производственные помещения, площадь которых составляет 89 м².

Было рассчитано, что в результате сдачи помещения в аренду предприятие получит выручку в сумме 713 руб. После уплаты всех налогов (НДС, налог на недвижимость, налог на прибыль) в распоряжении предприятия останется сумма в размере 375 руб.

Таким образом, за счет внедрения планируемых мероприятий по снижению себестоимости производства продукции в 2020 году, затраты на рубль произведенной продукции снизятся, а прибыль на рубль произведенной продукции в следующем отчетном году увеличится. В результате сдачи помещения в аренду предприятие получит дополнительную выручку и прибыль.

Прибыль – одна из самых сложных экономических категорий. Изучив источники прибыли, можно разработать научный подход к решению многих проблем, таких как повышение эффективности и ответственности рабочего коллектива и достижение конечных результатов с наименьшими затратами.

Н. А. ГОРБАЧЁВА

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

Науч. рук. **Т. С. Родионова**

СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ БЕЗНАЛИЧНЫХ РАСЧЁТОВ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Безналичные расчеты представляют собой денежные расчеты, совершаемые путем записей по счетам плательщиков и получателей средств, либо путем зачета взаимных требований, то есть без использования наличных денег. Система безналичных расчетов представляет собой совокупность принципов, предъявляемых к ним требований, форм и способов расчетов. В процессе безналичных расчетов происходит концентрация денежных средств в учреждениях банков, что дает возможность использовать их в качестве ресурса кредитования, осуществлять банковский контроль за проведением расчетов.

Расчеты в безналичной форме проводятся банками, Национальным банком на основании различных платежных инструкций и с использованием платежных инструментов, поэтому анализ структуры платежного оборота Республики Беларусь ведется и в разрезе платежных инструкций.

На основании данных Национального банка о структуре безналичного платежного оборота Республики Беларусь [1] проведем анализ состава и динамики безналичных расчетов в разрезе платежных инструкций в количественном выражении (таблица 1).

Таблица 1 – Состав и динамика безналичного платежного оборота Республики Беларусь в разрезе платежных инструкций за 2016 – 2018 гг.

Показатели	2016	2017	2018	Отклонение		Темп роста, %	
				2017 от 2016	2018 от 2017	2017 к 2016	2018 к 2017
Платежные инструкции, всего, тыс. ед.	393 304,5	465 325,6	536 478,8	72 021,1	71 153,2	118,3	115,3
в том числе:							
платежное поручение	88 445,4	91 861,9	98 192,8	3 416,5	6 330,9	103,9	106,9
платежное требование	2 300,1	2 172,2	2 103,4	-127,9	-68,8	94,4	96,8
платежный ордер, включая частичную оплату	302 297,5	371 056,3	435 936,0	68 758,8	64 879,7	122,7	117,5
дополнительные виды платежных документов	261,5	235,2	246,6	-26,3	11,4	89,9	104,8

Как видно из данных таблицы 1, темп роста безналичного платежного оборота в Республике Беларусь в количественном выражении в 2017 году составлял 118,3 %, а в 2018 году – 115,3 %, то есть замедлился. При этом наиболее высокие темпы прироста были характерны для расчетов платежными ордерами, что привело к изменениям в структуре безналичного платежного оборота, которые отражены на рисунке 1.



Рисунок 1 – Структура безналичного платежного оборота Республики Беларусь в разрезе платежных инструкций в количественном выражении за 2016 – 2018 гг., %

Как видно из представленных на рисунке 1 данных, наибольшая доля приходилась на расчетные операции, совершаемые посредством платежных ордеров. Причем доля таких платежных документов в общем объеме безналичных расчетов за период 2016 – 2018 гг. увеличилась на 4,4 п.п. до 81,26 % в 2018 году.

В денежном выражении платежный оборот в Республике Беларусь снизился за три года на 145 998,7 млн. руб., что произошло главным образом за счет снижения в 2018 году на 275 368,8 млн. руб. платежного оборота по платежным ордерам.

При сокращающейся доле в количественном выражении платежных поручений до 18,3 % в 2018 году доля их в денежном выражении, наоборот, возросла до 32,47 %, то есть средняя сумма одного платежа, выполняемого с использованием платежного поручения, за три года заметно возросла при одновременном снижении средней величины платежа, осуществляемого с использованием платежных ордеров.

По результатам анализа можно сделать вывод о том, что платежная система Республики Беларусь полностью отвечает тем задачам, которые перед ней ставятся, и является важным индикатором процессов, происходящих в экономике страны.

Перспективные направления развития системы безналичных расчетов нацелены на:
– выполнение ряда мероприятий по обеспечению использования юридическими лицами и индивидуальными предпринимателями нового инструмента безналичных

расчетов – банковского платежного обязательства, что позволит повысить гарантированность и скорость оплаты документов при международных сделках;

- разработку альтернативного ведению картотеки механизма взыскания денежных средств со счетов должников органами взыскания, позволяющего на качественно новом уровне осуществлять электронное взаимодействие и снизить риски увеличения задолженности перед бюджетом;

- расширение доступа к финансированию, которому будет способствовать проработка механизмов регулирования деятельности онлайн-площадок, организующих финансирование юридическими и физическими лицами (инвесторами) проектов, с учетом международного опыта работы таких площадок и их правового регулирования;

- совершенствование бухгалтерского учета, бухгалтерской (финансовой) отчетности, в том числе путем сближения с международными принципами и стандартами.

Основными стратегическими ориентирами развития безналичных расчетов в стране, по мнению специалистов Национального банка Республики Беларусь, являются:

- повсеместный отказ от бумажного документооборота;
- создание новых платежных и информационных систем;
- продвижение новых инструментов и технологий;
- совершенствование инструментов банковского торгового финансирования;
- развитие электронного сегмента документарных операций;
- внедрение технологии сквозной обработки данных (STP) и международных стандартов;
- снижение операционных расходов участников платежных систем.

Такие преобразования должны сопровождаться совершенствованием действующего законодательства и усилением мер безопасной передачи данных.

Кроме того, необходимо отметить также, что белорусские банки предлагают сегодня населению такие новые инструменты безналичного расчета, как интернет-эквайринг и QR-код. Платежные системы также продолжают свое развитие, чему существенно помогают новые цифровые технологии, такие как blockchain, и средства расчетов, такие как криптовалюты [2].

С развитием современных цифровых технологий, лидером использования которых можно по праву назвать сферу банковских услуг, расчеты в безналичной форме не только занимают все больший удельный вес, но и создаются новые системы и инструменты таких расчетов и даже новые аналоги денег. Это банковские карточки, системы дистанционного банковского обслуживания (Интернет-банкинг, М-банкинг, SMS-банкинг), электронные деньги, технологии blockchain и криптовалюты. Именно устойчивое развитие новых и совершенствование современных, отвечающих требованиям высокой информатизации, автоматизации и скорости расчетов, инструментов осуществления и учета безналичных расчетов является сегодня залогом эффективного развития национальной экономики и всего финансового сектора для Республики Беларусь.

Список использованной литературы

1 Структура безналичного платежного оборота Республики Беларусь [Электронный ресурс] // Официальный сайт Нац. банка Респуб. Беларусь. 2020. – Режим доступа: <https://www.nbrb.by/publications/paymentcyclestructure>. – Дата доступа: 15.01.2020.

2 Абрамова, Л. Анализ платежного оборота Республики Беларусь / Л.Абрамова // Банковский вестник. – 2016. – С. 37 – 44.

О. Л. ДЕЙКУН

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

Науч. рук. **Н. А. Алексеенко,**

канд. экон. наук, доц.

АНАЛИЗ РЫНКОВ СБЫТА КАБЕЛЬНО-ПРОВОДНИКОВОЙ ПРОДУКЦИИ

Продукция, производимая предприятиями, потребляющими эмалированные провода, охватывает значительный сектор промышленности любой страны (машиностроительной отрасли и энергетики). Это является положительным фактором устойчивости сегмента рынка кабельно-проводниковой продукции. Основными видами продукции СОАО «Гомелькабель» являются круглые и прямоугольные, медные и алюминиевые обмоточные провода с эмалевой, бумажной и стекловолоконистой изоляциями, применяемые в электродвигателях, компрессорах, трансформаторах, а также неизолированные алюминиевые и сталеалюминевые провода для высоковольтных линий электропередач. Сведения об отгрузке продукции на внутренний и внешний рынки сбыта регулярно анализируются отделом продаж и маркетинга. Данные, полученные на основании ведомости реализации продукции СОАО «Гомелькабель» на внутренний и внешний рынки за 2017–2018 годы, представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Отгрузка продукции на внутренний и внешний рынки за 2017–2018 гг.

Страны торговые партнеры	2018 г.		2017 г.		Отклонение		Темп роста, %
	сумма, тыс. руб.	уд. вес, %	сумма, тыс. руб.	уд. вес, %	суммы, тыс. руб.	уд. веса, п.п.	
Республика Беларусь	25117,045	52,89	19589,227	50,32	5527,818	2,57	128,22
Страны СНГ	1678,361	3,53	1240,845	3,19	437,516	0,35	135,26
Российская Федерация	13846,476	29,16	9590,295	24,64	4256,181	4,52	144,38
Страны Дальнего Зарубежья	6845,714	14,43	8506,036	21,85	-1660,322	-7,42	80,48
в том числе							
Чехия	2091,651	4,40	4502,230	11,57	-2410,579	-7,16	46,46
Болгария	1370,630	2,89	1591,646	4,09	-221,016	-1,20	86,11
Нидерланды	536,006	1,13	347,979	0,89	188,027	0,23	154,03
Италия	639,353	1,35	326,273	0,84	313,080	0,51	195,96
Испания	948,734	2,00	596,228	1,53	352,506	0,47	159,12
Сербия	283,023	0,60	787,958	2,02	-504,935	-1,43	35,92
Прочие	976,317	2,06	353,722	0,91	622,595	1,15	276,01
Всего	47487,596	100,00	38926,403	100,00	8561,193	0,00	121,99

Как видно из таблицы, основным рынком сбыта предприятия является внутренний рынок. Примерно половина продукции отгружается потребителям Республики Беларусь. В 2018 году наблюдается рост реализации продукции СОАО «Гомелькабель» на внутренний рынок по сравнению с 2017 годом на 28,22 %. Номенклатура СОАО «Гомелькабель» насчитывает более двух тысяч типоразмеров проводов. Основными потребителями продукции являются предприятия электротехнической отрасли Республики Беларусь, в том числе такие крупные промышленные предприятия, как ОАО «Могилевлифтмаш», ОАО «БАТЭ», ОАО «Полесьеэлектромаш», которые используют широкий диапазон проводов. Основным конкурентом на рынке Республики Беларусь является ЗАО «Атлант». Второй по величине рынок сбыта СОАО «Гомелькабель» – это рынок

Российской Федерации, доля реализации на котором составила в 2018 году 29,16 % общих объемов отгрузки, что на 4,52 п.п. больше чем в 2017 году. Основными конкурентами являются такие российские предприятия как ОАО «Завод Микропровод», ООО «Волмаг», ООО «Камский кабель», ООО «Холдинг Кабельный Альянс», АО «Псковкабель». Эти предприятия активно участвуют в тендерах по продажам и агрессивно вторгаются на рынок Республики Беларусь, что заставляет СОАО «Гомелькабель» снижать цены на продукцию.

Объем рынка эмалированных проводов стран СНГ составил в 2017–2018 годах всего лишь около 3 %. Эта ниша занята российскими производителями кабельной продукции, которые предлагают провод в низкой ценовой категории.

Рынки сбыта стран Дальнего Зарубежья, таких как Чехия, Болгария, Нидерланды, Италия, Испания, Сербия и других, также очень интересны для предприятия. В 2018 году их доля составила 14,43 % всей отгрузки, что на 7,42 п.п. меньше чем в 2017 году. СОАО «Гомелькабель» тяжело удерживать конкуренцию на европейских рынках по ценовой категории из-за наличия высоких ввозных пошлин на кабельно-проводниковую продукцию.

Наиболее крупные потребители закупают продукцию на условиях отсрочки платежа до 90 календарных дней, основная часть закупок осуществляется на конкурсной основе с использованием торговых площадок и конкурсных процедур закупок. Большинство потребителей использует нескольких поставщиков проводов. Для завоевания своей ниши на любом рынке сбыта предприятию потребуется участие в конкурсных процедурах закупки. Главным критерием победы в данных процедурах является предоставление более выгодных для потребителя коммерческих условий: по ценовому фактору, условиям платежа и других. Установление конкурентоспособных цен на провод очень важно для дальнейшего позиционирования продукции на рынках сбыта. При работе с потребителями предприятие может использовать такие рычаги как предоставление отсрочки платежа, соблюдение сроков изготовления продукции и жесточайший контроль качества кабельной продукции. На предприятии разработана и внедрена система менеджмента качества продукции. В нынешних условиях жесточайшей ценовой конкуренции СОАО «Гомелькабель» не может позволить себе терять потребителей из-за недостаточного уровня качества продукции. Освоение новых видов продукции вместе с модернизацией существующего оборудования позволит расширить рынки сбыта. Отдел маркетинга СОАО «Гомелькабель» регулярно проводит исследования ситуации на рынках сбыта: цены конкурентов, объемы, необходимые для закупки потенциальными потребителями. По данным исследований принимаются решения о необходимости создания и выпуска инновационной продукции, расширения ассортимента.

Таким образом, удовлетворение желаний потребителей по качеству, количеству, срокам поставки, выполнение дополнительных технических условий позволит достигнуть намеченных темпов роста отгрузки, поможет СОАО «Гомелькабель» выйти на новые рынки сбыта и выведет общество на новые возможности, укрепит авторитет на рынке кабельно-проводниковой продукции.

М. А. ЗАХАРЧЕНКО

(г. Брянск, Брянский институт управления и бизнеса)

Науч. рук. **М. А. Михальченкова**

УПРАВЛЕНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ В ОРГАНИЗАЦИИ

Понятие «дебиторская задолженность» используется в разных сферах, поэтому трактовать это понятие можно с бухгалтерской и с экономической точек зрения.

По мнению Бланк И.А. «дебиторская задолженность – это сумма задолженности в пользу предприятия, которая представлена финансовыми обязательствами юридических и физических лиц по расчетам за товары, работы, услуги» [1].

С точки зрения бухгалтерского учета, отмечают Шеремет А.Д. и др. «дебиторская задолженность – это комплексная статья, которая включает расчеты: с покупателями и заказчиками; по векселям к получению; с дочерними и зависимыми обществами; с участниками (учредителями) по взносам в уставный капитал; по выданным авансам; с прочими дебиторами» [2].

Далее Ивашкевич В.Б. замечает, что «дебиторская задолженность – это входящие в состав активов организации ее имущественные требования к другим юридическим и физическим лицам, которые являются ее должниками» [3].

Максютов А.А. под дебиторской задолженностью определяет «задолженность других организаций, работников и физических лиц данной организации (задолженность покупателей за купленную продукцию, подотчетных лиц за выданные им под отчет суммы и др.)» [4].

Таким образом, бухгалтерская точка зрения концентрирует свое внимание на источниках возникновения и порядке формирования задолженности.

С экономической точки зрения данная задолженность трактуется как элемент краткосрочного кредитования.

Как отмечает ряд авторов «дебиторская задолженность появляется в тот момент, когда две стороны одного договора не могут выполнить обязательства одновременно. Например, сначала одно предприятие отгружает товар, а другое предприятие только потом платит за него. Из-за этого разрыва и появляется задолженность: у одного контрагента – дебиторская, у другого – кредиторская. Такой долг может существовать несколько часов, а может зависнуть на годы».

Таким образом, дебиторскую задолженность можно рассматривать в трех смыслах: во-первых, как средство погашения кредиторской задолженности, во-вторых, как часть продукции, проданной покупателям, в-третьих, как важную часть оборотного капитала предприятия.

Кредиторская задолженность – это задолженность предприятия перед другими организациями, индивидуальными предпринимателями, физическими лицами, которая образуется при расчетах за приобретаемые материально-производственные запасы, работы и услуги, при расчетах с бюджетом, при расчетах по оплате труда и т.д.

Крейнина М.Н. считает, что «кредиторская задолженность – это один из заемных значительных по сумме источников покрытия оборотных активов» [5].

В свою очередь, Ковалев В.В. отмечает, что «кредиторской признается задолженность, когда активы получены, но не оплачены».

Таким образом, кредиторская задолженность – это долги к уплате. Эта задолженность возникает в случаях, когда:

– товары (работы, услуги) еще не реализованы, но от покупателей уже получен аванс;

– от поставщика получены товары (работы, услуги), но денежные средства еще не перечислены на счет поставщика. Предприятие заключает договор с условием о постоплате (оплата, которая осуществляется после приобретения товара или оказания услуги).

Следует отметить, что кредиторская задолженность по своему содержанию не однородна, и включает задолженность перед поставщиками и подрядчиками, сотрудниками организации, бюджетом (налоги и сборы, социальное страхование), подотчетными лицами, по заемным средствам и пр. Приоритетность организации и контроля платежей зависит от обстоятельств (характера осуществления операционной деятельности, финансового положения, отрасли и пр.), однако при прочих равных условиях предпо-

чение стоит уделять платежам в пользу налоговых органов, банков, сотрудников организации. Структуру кредиторской задолженности можно признать рациональной, если преобладают обязательства перед поставщиками, в особенности авансовая часть, поскольку если значительная часть кредиторской задолженности представлена авансами по договорам поставки, то организация ведет свою хозяйственную деятельность эффективно, а продукция пользуется спросом. Таким образом, кредиторская задолженность представляет собой средства, которые привлечены для ведения хозяйственной деятельности (причем, как правило, без уплаты процентов). Это можно трактовать, как положительную сторону кредиторской задолженности.

С одной стороны, предприятие получает беспроцентный кредит. Предприятие какое-то время бесплатно пользуется чужими деньгами. С другой, копить кредиторскую задолженность опасно для предприятия, ведь у каждого платежа есть срок погашения.

Дебиторская и кредиторская задолженность является неотъемлемой частью денежных отношений и имеет большое значение в деятельности любого предприятия. Показателями эффективности управления дебиторской и кредиторской задолженностями являются показатели оборачиваемости. Величина этих показателей может существенно менять свои числовые значения в зависимости от отрасли предприятия. Кроме вышеуказанных показателей анализ эффективности управления дебиторской и кредиторской задолженностью подразумевает обязательный сравнительный их анализ, поскольку для финансового положения предприятия очень важно, чтобы кредиторская задолженность превышала дебиторскую задолженность в соотношении 1,2.

Исходя из вышеизложенного, следует отметить, что для обеспечения надлежащего уровня финансовой безопасности предприятие должно разрабатывать и внедрять меры по регулированию дебиторской и кредиторской задолженности.

Осуществление управления дебиторской и кредиторской задолженностью в рамках системы экономической безопасности организации может значительно уменьшить экономические риски и угрозы и повысить ее финансовую устойчивость и безопасность.

Список использованной литературы

- 1 Бланк, И.А. Финансовый менеджмент: учеб. курс / И.А. Бланк. – М.: Ника-Центр, Эльга, 2019. – 528 с.
- 2 Шеремет, А.Д. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учеб. / А.Д. Шеремет. – 2-е изд., доп. – М.: ИНФРА-М, 2017. – 374 с.
- 3 Ивашкевич, В.Б. Учет и анализ дебиторской и кредиторской задолженности / В.Б. Ивашкевич. – М.: Изд-во «Бухгалтерский учет», 2014. – 323 с.
- 4 Максютков, А.А. Управление дебиторскими и кредиторскими долгами компании / А.А. Максютков. – М.: Финансы, 2016. – 456 с.
- 5 Крейнина, М.Н. Финансовый менеджмент: учеб. пособие / М.Н. Крейнина. – М.: Дело и Сервис, 2018. – 398 с.

Д. Н. КАБАНОВ

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

Науч. рук. **Т. И. Панова,**

канд. экон. наук, доц.

ДИНАМИКА ПОКАЗАТЕЛЕЙ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОДУКЦИИ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Объем и эффективность реализации продукции – важнейшие показатели, характеризующие деятельность любой коммерческой организации. Именно от них зависит величина финансовых результатов, платежеспособность и финансовая устойчивость организации. Эффективность реализации может характеризоваться как абсолютными,

так и относительными показателями. Наиболее информативными являются именно относительные показатели – показатели рентабельности. В отличие от прибыли, рентабельность характеризует эффективность финансовой деятельности организации независимо от размеров и характера экономической деятельности. Данное качество придает рентабельности форму экономической категории, выражающей экономические отношения между экономическими субъектами по поводу результативности использования факторов капитала.

В таблице 1 приведены показатели объема реализации и рентабельности продаж в разрезе областей Республики Беларусь [1].

Таблица 1 – Показатели реализации продукции и ее эффективности по областям Республики Беларусь за 2017–2018 гг.

В миллионах рублей

Показатели	2017	2018	Отклонение	Темп роста, %
Выручка от реализации продукции, товаров, работ, услуг по Республике Беларусь, всего	258 069,1	301 197,0	43 127,9	117
<i>в т.ч. промышленность, всего</i>	111 117,9	128 325,5	17 207,6	115
в т.ч. по областям:				
Брестская	11 757,0	12 755,3	998,3	108
Витебская	15 548,3	17 745,9	2 197,6	114
Гомельская	22 922,1	28 957,4	6 035,3	126
Гродненская	11 924,5	13 934,2	2 009,7	117
г. Минск	19 645,7	21 711,8	2 066,1	111
Минская	19 513,0	22 777,1	3 264,1	117
Могилевская	9 807,2	10 433,8	626,6	106
Рентабельность продаж по Республике Беларусь, всего	7,9	7,5	-0,4	95
<i>в т.ч. промышленность, всего</i>	9,4	8,5	-0,9	90
в т.ч. по областям:				
Брестская	9,0	8,1	-0,9	90
Витебская	5,1	3,4	-1,7	67
Гомельская	8,1	7,3	-0,8	90
Гродненская	9,9	9,5	-0,4	96
г. Минск	10,3	10,2	-0,1	99
Минская	14,7	13,5	-1,2	92
Могилевская	6,6	6,0	-0,6	91

Из данных таблицы 1 видно, что за исследуемый период выручка от реализации продукции в стране возросла на 43 127,9 млн. руб. или на 17 %, и составила в 2018 году – 301 197,0 млн. руб. Более 40 % от нее составлял объем реализации промышленной продукции, который увеличился в 2018 году на 17 207,6 млн. руб. или на 15 %, составив 128 325,5 млн. руб. Наибольший рост выручки в промышленности (прирост 26 %) наблюдается в Гомельской области, где объем реализации промышленной продукции за 2018 год составил 28 957,4 млн. руб. Наименьший рост выручки в промышленности (прирост 6 %) показала Могилевская область, в которой данный показатель вырос всего на 626,6 млн. руб.

Если динамика объемных показателей за последние годы выглядит неплохо, то этого нельзя сказать о показателях рентабельности. Рентабельность продаж в 2018 году в целом по стране уменьшилась на 0,4 процентных пункта, составив 7,5 %. Рентабельность в промышленности также снизилась, составив 8,5 % в 2018 году. Витебская область показала наименьшую эффективность реализации промышленной продукции,

рентабельность продаж по ней составила в 2018 году всего 3,4 %. В лидерах по прибыльности продаж – Минск и Минская область.

Динамика показателя рентабельности продаж, темпы роста выручки и прибыли от реализации продукции за 2010–2018 гг. представлены на рисунке 1 [2].



Рисунок 1 – Динамика относительных показателей реализации продукции Промышленности Республики Беларусь за 2010–2018 гг.

Из данных рисунка 1 видно, что темпы роста прибыли от реализации продукции и выручки были наибольшими в 2011 году (337 %), наименьшим в 2013 году (75,6 %). Но в целом эффективность реализации продукции в стране снизилась.

Список использованной литературы

1 Социально-экономические показатели: стат. сб. [Электронный ресурс] / ред. кол.: И. В. Медведева [и др.]. – Минск: Нац. стат. комитет Респуб. Беларусь, 2019. – 212 с. – Режим доступа: <https://www.belstat.gov.by/upload/iblock/7a5/7a56006966ab801b8f3e2822d1be313e.pdf>. – Дата доступа: 05.02.2020.

2 Официальный сайт Национального статистического комитета Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – 2019. – Режим доступа: <https://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/realny-sector-ekonomiki/finansy-organizatsiy/graficheskiy-material-grafiki-diagrammy/rentabelnost-prodazh-tempy-rosta-vyruchki-i-pribyli-ot-realizatsii-produktsii-tovarov-rabot-uslug/>. – Дата доступа : 05.02.2020.

О. А. КОТЛЯРОВА

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

Науч. рук. **В. В. Ковальчук,**

канд. экон. наук, доц.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УЧЁТА ПЕРЕОЦЕНКИ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ НА ОСНОВЕ ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА

Противоречивый порядок отражения в учете результатов переоценки активов организации является одной из причин, почему в мире отдается предпочтение финансовой отчетности, подготовленной в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности (МСФО), а не по правилам национального законодательства. И самая первая позиция, которая подвергается трансформации – это основные средства.

Нормативно-правовыми актами, регулирующими проведение переоценки основных средств в Республике Беларусь, являются Инструкция о порядке переоценки

основных средств, доходных вложений в материальные активы, оборудования к установке от 05.11.2010 г. № 162/131/37 и Указ Президента Республики Беларусь «О вопросах переоценки основных средств, не завершенных строительством объектов и неустановленного оборудования» от 20.10.2006 г. № 622.

Переоценка объектов основных средств осуществляется с целью определения, так называемой, справедливой (реальной) их стоимости на определенную дату. При этом в результате переоценки должно быть достигнуто соответствие первоначальной и рыночной стоимости объектов основных средств.

В настоящее время организации Республики Беларусь проводят переоценку основных средств в конце отчетного года путем пересчета их первоначальной (переоцененной) стоимости и суммы амортизации за весь период использования объекта одним из методов, установленных законодательством. Организации вправе выбрать один из трех методов оценки: метод прямой оценки, индексный метод и метод пересчета валютной стоимости [1].

Если после переоценки основных средств их первоначальная (переоцененная) стоимость и сумма накопленной амортизации увеличиваются, то на сумму увеличения (дооценки) составляется запись: Д-т 01 – К-т 83 и Д-т 83 – К-т 02. В случае уменьшения (уценки): Д-т 83 – К-т 01 и Д-т 02 – К-т 83.

Переоценка способами, предусмотренными национальным законодательством, не принимается для целей МСФО (за исключением прямой оценки, если она соответствует подходам МСФО). Суть переоценки в соответствии с МСФО заключается в том, что балансовая стоимость основного средства должна быть приведена к его рыночной стоимости. То есть должна переоцениваться не первоначальная (переоцененная) стоимость объекта, а его остаточная стоимость. В этом случае определяется справедливая стоимость не аналогичного нового, а аналогичного бывшего в употреблении основного средства. Это не противоречит принципам, предусмотренным в МСФО (IFRS) 13 «Оценка справедливой стоимости»

Согласно МСФО 16 «Основные средства» после ввода в эксплуатацию основных средств они могут учитываться по первоначальной и переоцененной (справедливой) стоимости. При этом вышеуказанные стоимости корректируются на сумму накопленной амортизации и убытков от обесценения.

Методология переоценки основных средств и отражения ее результатов в учете существенным образом влияет на показатели финансового состояния организации. Порядок отражения результатов переоценки основных средств в бухгалтерском учете, существенным образом учитывающий требования МСФО, предлагается в проекте российского стандарта бухгалтерского учета ФСБУ «Основные средства». Главное достоинство предлагаемой методики переоценки в российском стандарте заключается в вариативности методов переоценки основных средств, выбираемых организацией на основе профессионального суждения бухгалтер [2].

В соответствии с МСФО 16 «Основные средства» пересчет стоимости основного средства и накопленной амортизации на дату переоценки осуществляется двумя способами: пропорциональным способом и способом обнуления амортизации. При этом переоценка может осуществляться по мере изменения рыночной стоимости основного средства. При отражении в учете результатов переоценки в соответствии с требованиями МСФО целесообразно введение в Типовой план счетов бухгалтерского учета синтетического счета 85 «Резерв переоценки». Выбор раздела для счета обуславливается наличием и обобщением информации о состоянии и движении капитала организации.

Рассмотрим порядок отражения в учете переоценки оборудования пропорциональным способом, при котором стоимость и амортизация основного средства пропорционально пересчитываются с целью установления равенства между его балансовой и рыночной стоимостью.

Например, на балансе организации на отчетную дату имеется станок с остаточной стоимостью 600 тыс. руб., его первоначальная стоимость 720 тыс. руб., накопленная амортизация 120 тыс. руб. По состоянию на отчетную дату была определена справедливая стоимость станка-аналога – 650 тыс. руб. К станку применяется способ пересчета стоимости – пропорциональный. В течение следующего года основное средство эксплуатировали в основном производстве организации. Срок полезного использования – 6 лет, с линейным методом начисления амортизации. В учетной политике предусмотрен вариант списания результатов дооценки основных средств на нераспределенную прибыль по мере начисления амортизации. При проведении переоценки второй раз была установлена рыночная стоимость станка-аналога – 430 тыс. руб. Бухгалтерский учет результатов переоценки представлен в таблице 1.

Таблица 1 – Отражение в учете переоценки основного средства пропорциональным способом пересчета их стоимости

Содержание операции	Дебет	Кредит	Сумма, тыс. руб.
Первая переоценка			
Отражение суммы дооценки станка. Расчет: $(650/600 \cdot 720 - 720)$	01	83 (85)	60
Отражение увеличения стоимости начисленной амортизации. Расчет: $(650/600 \cdot 120 - 120)$	83 (85)	02	10
Вторая переоценка			
Отражение начисленной амортизации станка за год. Расчет: $((720+60)/6)$	20	02	130
Списание части дооценки. Расчет: $((130-720)/6)$	83 (85)	84	10
Отражение уценки станка в пределах сумм предшествующей дооценки	83 (85)	01	60
Отражение уменьшения суммы начисленной амортизации в пределах предшествующего увеличения	02	83 (85)	10
Отражение восстановленной ранее списанной на нераспределенную прибыль части дооценки	84	83 (85)	10
Отражение уценки сверх сумм предшествующей дооценки. Расчет: $(430/550 \cdot 780 - 780 + 60)$	91	01	110
Отражение уменьшения суммы начисленной амортизации сверх предшествующего увеличения	02	91	110

Таким образом, альтернативный способ списания результата дооценки на нераспределенную прибыль организации до момента прекращения признания основного средства, соответствующий МСФО (IAS) 16 «Основные средства» позволяет использовать результат дооценки раньше момента списания основного средства для погашения непокрытого убытка.

Список использованной литературы

1 О порядке переоценки основных средств, доходных вложений в материальные активы, оборудования к установке: постан. М-ва экономики Респуб. Беларусь, М-ва финансов Респуб. Беларусь и М-ва архитектуры и строительства Респуб. Беларусь от 05.11.2010 г., № 162/131/37 [Электронный ресурс]. – 2019. – Режим доступа: http://www.pravo.by/upload/docs/op/W21428665_1400274000.pdf. – Дата доступа: 05.02.2020.

2 Иванов, А.Е. Учет переоценки основных средств в 2017 и 2020 гг.: новации проекта Федерального стандарта бухгалтерского учета «Основные средства» / А.Е. Иванов, О.Г. Никитина [Электронный ресурс] // Учет. Анализ. Аудит. – 2017. – № 6. – С. 58–67. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/uchet-pereotsenki-osnovnyh-sredstv-v-2017-i-2020-gg-novatsii-proekta-federalnogo-standarta-buhgalterskogo-ucheta-osnovnye-sredstva/viewer/>. – Дата доступа: 03.02.2020.

Ю. В. КУТЕРГИНА

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

Науч. рук. **Н. А. Алексеенко,**

канд. экон. наук, доц.

МЕТОДИКА ОЦЕНКИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТИ МЕРОПРИЯТИЙ ПО УВЕЛИЧЕНИЮ ОБЪЁМОВ УСЛУГ САНАТОРНО-КУРОРТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Для привлечения отдыхающих и создания более комфортного проживания в санаторно-курортных организациях могут быть предложены рекомендации по внедрению новейших дополнительных услуг по организации досуга, кроме стандартных услуг:

- беспроводная сеть wi-fi;
- бронирование и/или продажа билетов на различные виды транспорта, спортивные и зрелищные мероприятия, сотрудничество с туристическими операторами города;
- косметический салон;
- аптечный пункт;
- создание аквапарка;
- бизнес-услуги (отправка факсов, Интернет, электронная почта);
- создание дневного детского сада;
- зал для фитнеса, гимнастический зал;
- введение анимации;
- организация бесплатной охраняемой парковки для гостей;
- прокат спортивных предметов (мячи, теннисные ракетки, бильярд, велосипеды и пр.);
- организация трансфера;
- стирка белья, глажка, ремонт одежды;
- доставка цветов, организация личных праздников и прочие услуги.

Все эти рекомендации привлекут следующий контингент отдыхающих: молодежь; семьи с детьми; потребителей средней и старшей возрастной категории; людей с ограниченными возможностями, инвалидов и других групп.

Значимым направлением привлечения отдыхающих и создания более комфортного проживания в санаторно-курортных организациях является увеличение реализации медицинских услуг. Зачастую при формировании цены путевки в калькуляцию заложены более дешевые медицинские услуги, а дополнительно предлагается клиенту покупать более дорогостоящие. На практике данное управленческое решение вызывает у потребителя негатив, да и не всегда организация способна в дальнейшем разрекламировать медицинские услуги, что приводит к не полной загрузке фактически имеющего медицинского оборудования, вызывая простой. Решением данной проблемы может быть следующее – при формировании калькуляции закладывать в цену путевки и дорогостоящие процедуры с целью их рекламы, «опробования». В конечном итоге на цену данные процедуры значительно не повлияют, в тоже время могут вызвать интерес у потенциального клиента. Следует обратить внимание также на стимулирование сбыта санаторно-курортных услуг с использованием инструментов маркетинга, таких как предоставление рассрочки платежа, гибкой системы скидок, привлечение банков-заемодателей, использование мерчандайзинга, активная интернет-реклама и прочее (таблица 1).

Таблица 1 – Направления и мероприятия по стимулированию сбыта санаторно-курортных услуг

Направление стимулирования сбыта услуг	Мероприятие
Привлечение большего количества клиентов	Предоставление скидок на коллективные заявки
Предоставление рассрочки на раннюю оплату	Выставление on-line счетов для оплат с рассрочкой платежа
Привлечение материально неустойчивых граждан	Заключение договора с банком о предоставлении заемщику-клиенту кредита

Основным критерием принятия ценового решения по стимулированию сбыта санаторно-курортной организации должна быть равная эффективность продаж путевок в рассрочку и по предоплате. Экономическое обоснование размера разового платежа (аннуитета – A) на условиях рассрочки предполагает применение p -срочной модели ($p > 1$) корректировки базового варианта стоимости путевки (750 тыс. руб. – C) (формула 1).

$$A = C \times \frac{\frac{r}{p}}{1 - \frac{1}{\left(1 + \frac{r}{p}\right)^{p \times n}}}, \quad (1)$$

где r – норма дисконта (11 %, ставка рефинансирования плюс 2%),
 p – частота платежа (ежемесячно),
 n – продолжительность рассрочки.

Практическое применение методики определения разового платежа предложено с учетом предоставления рассрочки платежа на 12 (формула 2) и 6 месяцев (формула 3).

$$A = 750 \times \frac{\frac{0,11}{12}}{1 - \left(\frac{1}{\left(1 + \frac{0,11}{12}\right)^{12 \times 1}}\right)} = 66 \text{ руб.} \quad (2)$$

$$A = 750 \times \frac{\frac{0,11}{12}}{1 - \left(\frac{1}{\left(1 + \frac{0,11}{12}\right)^{6 \times 6 / 12}}\right)} = 129,56 \text{ руб.} \quad (3)$$

Применение прогрессивной шкалы скидок (СК) в первую очередь стимулирует рост продаж. Исходя из экономического понятия прибыльности, полученная прибыль при цене со скидкой и выросшим объемом продаж должна быть не меньше чем ожидаемая прибыль при ценах без скидок и существующем уровне продаж. Прибыль (маржа) – текущий размер товарной выручки за вычетом переменных затрат. При построении прогрессивной шкалы скидок целесообразно применять формулу 4:

$$OU = \frac{\text{Маржа прогноз}}{1 - \frac{1}{(1 - СК) \times (1 + РП)}}, \quad (4)$$

где OU – ожидаемый объем услуг,
 $СК$ – размер скидки (коэффициент),
 $РП$ – рентабельность продаж (коэффициент).

К. Д. НЫЯЗОВ

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

Науч. рук. **В. Ф. Бабына,**

канд. экон. наук, проф.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УЧЁТА ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ В НАПРАВЛЕНИИ ПЕРЕХОДА НА МСФО

Расширение участия Республики Беларусь в мировой экономической интеграции выдвигает новые задачи перед национальным бухгалтерским учетом и требует принятия системных мер, направленных на обеспечение высокого уровня сопоставимости, надежности и достоверности финансовой информации в различных секторах экономики.

В качестве основного инструмента реформирования национальной учетной системы приняты международные стандарты финансовой отчетности (МСФО). Это обусловлено следующими причинами:

- развитием рыночных отношений;
- стремлением государства к стимулированию инвестиций в национальную экономику;
- интеграцией отдельных государств в мировую экономику [1].

Информация о движении денежных средств полезна для пользователей финансовой отчетности, поскольку она помогает оценивать потребности компании в денежных средствах и способность создавать денежные средства и эквиваленты денежных средств. Помимо этого, пользователям необходимы сведения о времени и определенности создания денежных потоков.

В рамках международной финансовой отчетности используется МСФО (IAS) 7 [1], цель которого состоит в установлении требований по представлению информации об изменениях суммы денежных средств (и их эквивалентов) компании в отчете о движении денежных средств.

В Республике Беларусь используется отчет о движении денежных средств, во многом его статьи формируются в соответствии с МСФО 7, однако существуют различия в подходах формирования учетной информации.

Согласно МСФО компания должна составлять отчет о движении денежных средств в части представления денежных потоков по текущей (операционной) деятельности, используя прямой или косвенный методы.

Прямой метод – метод, при котором раскрывается информация об основных классах валовых поступлений и валовых выплат.

В соответствии с прямым методом информацию по основным классам валовых поступлений и валовых выплат можно получить двумя способами:

- непосредственно из учетных регистров;
- путем корректировки показателей выручки, себестоимости продаж, а также прочих статей в отчете о прибылях и убытках с учетом: изменений показателей запасов, дебиторской и кредиторской задолженности по операционной деятельности; прочих не денежных статей; прочих статей, движение которых связано с инвестиционной или финансовой деятельностью.

Выделяют следующие достоинства прямого метода: возможность показать основные источники притока и направления оттока денежных средств; возможность делать оперативные выводы относительно достаточности средств для платежей по различным текущим обязательствам; устанавливает взаимосвязь между реализацией и денежной выручкой за отчетный период и другие.

Недостатком прямого метода является то, что он не раскрывает взаимосвязи полученного финансового результата и изменения абсолютного размера денежных средств предприятия.

Отчет о движении денежных средств может быть получен и с помощью косвенного метода. По алгоритму построения этот метод является обратным к прямому.

В соответствии с этим методом чистая прибыль корректируется: с учетом влияния не денежных операций (например, таких как амортизация, резервы, отложенные налоги, нереализованная курсовая разница, нераспределенная прибыль ассоциированных компаний и доля меньшинства); отложенных (или начисленных) сумм по прошлым (или будущим) поступлениям денежных средств по операционной деятельности (например, корректировки, связанные с изменением запасов, дебиторской и кредиторской задолженности по операционной деятельности); также статей дохода (или расхода), связанных с потоками денежных средств по инвестиционной или финансовой деятельности.

На данный момент в Республике Беларусь не предусмотрено конкретного метода составления отчета о движении денежных средств. Однако из анализа учетно-аналитической практики отечественных организаций можно сделать вывод, что используется только прямой метод расчета показателей.

Согласно национальному законодательству потоки денежных средств, возникающие в ходе операций в иностранной валюте, должны отражаться в валюте отчетности компании, путем применения курса иностранной валюты на дату возникновения денежного потока.

Согласно международным стандартам, при отражении денежных средств в иностранной валюте в отчетности следует руководствоваться МСФО (IAS) 21 «Влияние изменений валютных курсов». Указанный стандарт допускает использование валютного курса, близкого к фактическому курсу обмена. Например, при учете операций с иностранной валютой или при пересчете потоков денежных средств зарубежной дочерней компании может использоваться средний обменный курс иностранной валюты за отчетный период. Однако МСФО (IAS) 21 в таких случаях, не допускает использования курса по состоянию на отчетную дату. При этом нереализованная прибыль (или убыток) по курсовым разницам не является движением денежных средств.

Таким образом, используемый в большинстве организаций Республики Беларусь прямой метод составления отчета о движении денежных средств имеет ряд недостатков, при рассмотрении которых был сделан вывод о целесообразности использования косвенной формы отчета о движении денежных средств. Разработка косвенной формы отчета о движении денежных средств в Республике Беларусь на основе МСФО, а также принимая во внимание опыт зарубежных стран, расширит возможности руководителей в выборе необходимой для принятия управленческих решений информации, предоставит данные для проведения анализа платежеспособности и ликвидности предприятия.

В рамках отражения движения денежных средств в иностранной валюте также целесообразно использование стандартов мировой финансовой отчетности, так как данные методы позволяют наиболее точно отразить финансовый результат совершенных операций.

Список использованной литературы

1 МСФО (IAS) 7 «Отчет о движении денежных средств» // НОУ Институт проблем предпринимательства [Электронный ресурс]. – 2019. – Режим доступа: <http://www.ipnou.ru/article.php?idarticle=002608>. – Дата доступа: 30.04.2019 г.

Ю. В. ПАРЕЦКАЯ

(г. Гомель, Белорусский государственный университет транспорта)

Науч. рук. **В. Г. Гизатуллина,**

канд. экон. наук, проф.

ОСОБЕННОСТИ И СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УЧЁТА ВОСПРОИЗВОДСТВА ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ В ПОДРАЗДЕЛЕНИЯХ ЖЕЛЕЗНОЙ ДОРОГИ

Модели простого и расширенного производства всегда интересовали ученых, так К. Маркс в своем главном труде – «Капитале» исследовал данную проблему и предложил свою модель, суть которой состоит в выделении двух подразделений общественного воспроизводства: производства средств производства и производства предметов потребления. Эти модели позволяли определить пропорции между выпуском продукции обоими подразделениями, которые необходимы при простом и расширенном воспроизводстве. При этом расширенные размеры произведенного продукта определяют необходимость изменять размеры привлекаемых факторов производства и иметь для этого дополнительные ресурсы.

В составе факторов производства, прежде всего, выделяются основные средства, для которых существуют следующие формы расширенного воспроизводства:

- техническое перевооружение (на качественно новом уровне);
- реконструкция и расширение;
- новое строительство.

Практика хозяйствования показывает, что воспроизводство основных средств осуществляется, как за счет собственных финансовых ресурсов, так и заемных. Собственными источником финансирования воспроизводства основных средств являются амортизационные отчисления, прибыль и средства, поступающие от ликвидации основных средств.

С точки зрения теоретических исследований в качестве реального источника воспроизводства основных средств рассматривается, прежде всего, амортизация. Такое утверждение обосновано тем, что амортизация не должна рассматриваться просто, как расходы хозяйствующего субъекта. Следует отметить, что через амортизацию происходит возмещение потребленных основных средств и это категория, как простого, так и расширенного воспроизводства (при определенных условиях).

Практика показывает, что на большинстве хозяйствующих субъектах начисление амортизации и полный износ основных фондов, требующий их замены, – это процессы, отсроченные во времени и поэтому суммы амортизационных отчислений, часто используются практически на любые цели и, прежде всего на пополнение оборотных средств, покрытие текущих затрат, на потребление.

На наш взгляд, данная ситуация приводит к тому, что использование амортизационных отчислений на воспроизводство основных средств не является обязательным и данный источник забывается.

В 20-м столетии для учета начисленной амортизации и ее накопления создавался амортизационный фонд. Амортизационный фонд (англ. Amortization fund) – денежный фонд, предназначенный для воспроизводства основного капитала, формирование которого осуществляется посредством аккумуляции амортизационных отчислений, поступающих из выручки [1]. При этом следует отметить двойственность экономической природы амортизационного фонда:

- с одной стороны возмещение износа;
- с другой стороны обслуживание процесса обновления и расширения основного капитала.

Так как процесс начисления износа осуществляется постоянно и относительно равномерно, то это способствовало превращению амортизационного фонда в мощный и эластичный источник финансовых ресурсов.

При этом в бухгалтерском учете для отражения состояния и движения амортизационного фонда использовался забалансовый счет «Амортизационный фонд воспроизводства основных средств». А если заглянуть в историю создания данного фонда, то в СССР для его учета использовался специальный синтетический счет (особый счет в банке), входящий в сводный баланс хозяйствующего субъекта.

Сегодня амортизационная политика хозяйствующего субъекта и государства в основном заключается в выборе скорости переноса стоимости основных средств на себестоимость продукции и одновременно скорости накопления фондов для их замены. Это выбор оптимального соотношения между ростом затрат на производство, сопровождающегося снижением его рентабельности и инвестиционной привлекательности, и возможностью быстрее сформировать источник средств, а значит, быстрее обновить свой технический парк. Таким образом, в теоретическом аспекте амортизация должна обеспечивать воспроизводство основных средств, на практике же ее влияние значительно меньше, что не соответствует современным принципам хозяйствования.

На железной дороге, имеющей специфические особенности в организационной структуре, технологии процесса перевозок и оказания транспортных услуг, формировании эксплуатационных расходов и финансировании подразделений процесс воспроизводства основных средств также имеет свои отличительные особенности [2].

Следует отметить, что план модернизации и перевооружения основных средств формируется на уровне Управления железной дороги, который концентрирует предложения по воспроизводству основных средств всех подразделений. При этом следует отметить, что в данный план возможно включение только тех объектов основных средств, по которым были сделаны технико-экономические расчеты, хотя они всегда способствуют общей стратегии развития железной дороги.

В качестве основного источника воспроизводства основных средств железной дороги конечно должны выступать амортизационные отчисления и, на наш взгляд, необходимо вернуться к рассмотрению вопросов, связанных с формированием амортизационного фонда и отражением его движения на синтетическом счете.

Список использованной литературы

- 1 Бухгалтерский учет, анализ и аудит: учеб. пособие / П.Г. Пономаренко [и др.]. – Минск: Выш. шк., 2006. – 527 с.
- 2 Бухгалтерский учет на железнодорожном транспорте: учеб. пособие / В.Г. Гизатуллина [и др.]. – Гомель: БелГУТ, 2007. – 511 с.
- 3 Основные средства организации: бухгалтерский учёт, переоценка, налогообложение: сб. норматив.-правовых актов с коммент. и разъяснениями. / Т.Л. Деркачёва [и др.]; под общ. ред. Н.Н. Гомановой. – Минск: Инф. совр. технологии 2000, 2015. – 320 с.

И. С. ПОПЕКО

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

Науч. рук. **О. Н. Будникова**

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЁТ ЦИФРОВЫХ ЗНАКОВ (ТОКЕНОВ) В БАНКАХ: МЕТОДИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

Отправной точкой в развитии цифровой экономики и создании условий для внедрения в бизнес-процессы технологии «блокчейн» и использования цифровых знаков (токенов) в Республике Беларусь принято считать вступление в силу Декрета

Президента Республики Беларусь от 21.12.2017 № 8 «О развитии цифровой экономики». С принятием этого документа цифровые знаки (токены) получили правовой статус и закрепились в качестве нового объекта бухгалтерского учета.

В экономической литературе под термином «цифровой знак (токен)» объединены криптовалюты, используемые как средство платежа (например, Bitcoin, Ethereum и др.), а также токены, выпускаемые в ходе ICO (Initial coin offering) и дающие право на получение базовых активов и дивидендов или на доступ к товарам и услугам, запускаемых по проекту в будущем.

Министерством финансов Республики Беларусь принят Национальный стандарт бухгалтерского учета и отчетности «Цифровые знаки (токены)» от 06.03.2018 г. № 16, определяющий порядок формирования информации о токенах в организации.

Однако официальная методика бухгалтерского учета токенов для банковской системы в Республике Беларусь не разработана. Это обстоятельство предопределило необходимость установления основных положений по отражению в бухгалтерском учете операций с цифровыми знаками. В таблице 1 представлена характеристика отдельных счетов (свободные позиции Плана счетов бухгалтерского учета в банках и небанковских кредитно-финансовых организациях, открытом акционерном обществе «Банк развития Республики Беларусь» от 29.08.2013 г. № 506), рекомендуемых для осуществления бухгалтерского учета и отражения операций с цифровыми знаками (токенами).

Таблица 1 – Перечень счетов бухгалтерского учета, предназначенных для отражения операций с цифровыми знаками (токенами)

№ счета	Название счета	Вид счета
1110	Цифровые знаки (токены) для продажи	Активный
1119	Резерв под снижение стоимости цифровых знаков (токенов) для продажи	Пассивный
5700	Цифровые знаки (токены)	Активный
5790	Резерв под снижение стоимости цифровых знаков (токенов)	Пассивный
99212	Обязательства по операциям с цифровыми знаками (токенами)	Внебалансовый
8252	Доходы по операциям с цифровыми знаками (токенами)	Пассивный
9252	Расходы по операциям с цифровыми знаками (токенами)	Активный

Счет 1110 может быть использован для учета цифровых знаков (токенов), приобретенных банком для последующей реализации, возникших в результате деятельности по майнингу или полученных в качестве вознаграждения за верификацию совершения операций в системе блокчейн. По дебету счета отражаются суммы поступивших токенов, по кредиту – суммы списанных (проданных) токенов.

Счет 5700 может быть использован для учета токенов, приобретенных для осуществления удостоверяемых ими прав. По дебету счета отражаются суммы поступивших токенов, по кредиту – суммы списанных (проданных) цифровых знаков.

Счета 1119 и 5790 могут быть использованы для учета резервов под снижение стоимости токенов, создаваемых в случае превышения первоначальной стоимости токенов над их чистой стоимостью и числящихся соответственно на счетах 1110 и 5700.

Стоимость цифровых знаков (токенов), полученных банком от клиента с целью их дальнейшего обращения, может учитываться на счете 99212 «Обязательства по операциям с цифровыми знаками». Этот счет предназначен для учета обязательств банка перед контрагентами по перечислению денежных средств за приобретаемые цифровые знаки при несовпадении даты заключения сделки с датой расчетов по сделкам их покупки, а также по сделкам с производными финансовыми инструментами, базовым активом которых являются цифровые знаки. По приходу счета отражаются суммы обязательств. По расходу счета отражается списание сумм обязательств при наступлении даты расчетов или прекращении обязательств в иных случаях.

Назначение счетов 9252 и 8252 – учет соответственно расходов и доходов по операциям с цифровыми знаками, полученными в ходе их выбытия (реализации).

Пример бухгалтерских записей по учету цифровых знаков с использованием предлагаемых счетов представлен в таблице 2.

Таблица 2 – Корреспонденция счетов бухгалтерского учета отдельных операций, связанных с обращением цифровых знаков (токенов) в банке

Содержание операции	Корреспонденция счетов	
	дебет	кредит
1 Приобретение цифровых знаков (токенов) для продажи	1110 «Цифровые знаки (токены)»	Счета по учету денежных средств групп 10 «Денежные средства», 15 «Средства в других банках, специализированных финансовых организациях», 301 «Текущие (расчетные)»
2 Создание резерва под снижение стоимости цифровых знаков (токенов) для продажи	9460 «Расходы по отчислениям в резервы под снижение стоимости запасов»	1119 «Резерв под снижение стоимости цифровых знаков (токенов) для продажи»
3 Получение денежных средств в обмен на цифровые знаки (токены)	счета по учету денежных средств	1110 «Цифровые знаки (токены)»
4 Уменьшение резерва под снижение стоимости цифровых знаков (токенов) для продажи	1119 «Резерв под снижение стоимости цифровых знаков (токенов) для продажи»	8460 «Доходы от уменьшения резервов под снижение стоимости запасов»
5 Приобретение цифровых знаков (токенов) для инвестиционных целей	5700 «Цифровые знаки (токены)»	счета по учету денежных средств
6 Создание резерва под снижение стоимости цифровых знаков (токенов) для инвестиционных целей	9450 «Расходы по отчислениям в резервы на покрытие возможных убытков по операциям с долгосрочными финансовыми вложениями»	5790 «Резерв под снижение стоимости цифровых знаков (токенов)»
7 Выбытие цифровых знаков (токенов) для инвестиционных целей	Счета по учету денежных средств	5700 «Цифровые знаки (токены)»
8 Уменьшение резерва под снижение стоимости цифровых знаков (токенов) для инвестиционных целей	5790 «Резерв под снижение стоимости цифровых знаков (токенов)»	8450 «Доходы от уменьшения резервов на покрытие возможных убытков по операциям с долгосрочными финансовыми вложениями»

Предложенный выше перечень счетов, рекомендуемых для отражения операций с цифровыми знаками, согласуется с существующим порядком бухгалтерского учета в банках и адаптирован к особенностям банковской деятельности, позволяя развивать методику бухгалтерского учета в соответствии с новыми условиями развития экономики Республики Беларусь.

В. А. ПРОЦКАЯ

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

Науч. рук. **В. Ф. Бабына,**

канд. экон. наук, проф.

АНАЛИТИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ОЦЕНКЕ ИНВЕСТИЦИЙ В ОСНОВНЫЕ СРЕДСТВА

Одним из важнейших факторов производства являются долгосрочные активы, наибольший удельный вес в которых занимают основные средства.

Процесс управления такими активами осуществляется с учетом особенностей цикла их стоимостного кругооборота. Что касается финансового менеджмента в области долгосрочных активов, в том числе и основных средств, то его целью является обеспечение своевременного обновления и повышения эффективности их использования [1].

Имеются различные точки зрения относительно содержания (наполняемости) финансового менеджмента в области основных средств.

Нам представляется, что основными составляющими политики управления основными средствами в организации являются такие как: оперативный комплексный экономический анализ; построение оптимальной структуры источников финансирования; принятие решений по управлению основными средствами на планируемый год и обозримую перспективу.

При проведении комплексного анализа акцентируются такие моменты: исследование динамики общего объема основных средств в сопоставлении с темпами роста объема производства и реализации; анализ показателей фондовооруженности; оценка технического состояния основных средств (коэффициенты износа, годности, выбытия, ввода); оценка эффективности использования основных средств (коэффициент рентабельности, фондоотдача) [2].

Оценка сложившейся структуры источников инвестирования в основные средства дает возможность её оптимизировать в направлении повышения удельного веса собственных и альтернативных источников финансирования и снижения соответственно удельного веса заемного капитала.

Рассмотрим с точки зрения финансового менеджмента вопросы управления основными средствами через оценку их состояния и эффективного использования в ОАО «Гомсельмаш» (таблица 1).

Таблица 1 – Анализ динамики объема и состояния основных средств в ОАО «Гомсельмаш» за 2015 – 2017 гг.

Показатели	Годы			Темп роста, %
	2015	2016	2017	
1 Объем производства в фактических ценах, тыс. руб.	181048	277649	446328	246,5
2 Выручка от реализации продукции, тыс. руб.	228672	339305	495331	216,6
3 Среднегодовая стоимость основных средств, тыс. руб.	408296	514795	636490	155,9
4 Среднесписочная численность работников, чел.	8982	8088	8263	91,9
5 Фондовооруженность труда, тыс. руб./чел.:				
5.1 по ОАО «Гомсельмаш»	45,5	63,7	77,4	170,1
5.2 по Республике Беларусь	94,5	110,6	124,7	132,0
5.3 по Гомельской области	137,7	169,2	192,2	139,6
6 Техническое состояние основных средств:				
6.1 Коэффициент износа	0,51	0,54	0,49	96,1
6.2 Коэффициент годности	0,49	0,46	0,51	104,1
6.3 Коэффициент выбытия	0,01	0,01	0,002	20,0
6.4 Коэффициент обновления	0,07	0,32	0,09	128,6
7 Фондоотдача основных средств, руб.				
7.1 по ОАО «Гомсельмаш»	0,44	0,54	0,70	159,1
7.2 по Республике Беларусь	0,90	0,87	0,90	100,0
7.3 по Гомельской области	0,36	0,32	0,77	212,3

Из данных таблицы следует, что в ОАО «Гомсельмаш» за анализируемый период основные средства возросли на 55,9 %, а объем производства и продаж, соответственно в 2,5 и 2,2 раза – это является положительной тенденцией.

Что касается обеспеченности акционерного общества основными средствами, то в динамике фондовооруженность за анализируемый период возросла более чем на 70 %, но по сравнению с уровнем обеспеченности в целом по промышленности Республики Беларусь этот показатель ниже на 61,1 %, а по промышленности Гомельской области ниже более чем в 2 раза. Это свидетельствует о недостаточной активности в инвестиционной деятельности, что и подтверждается техническим состоянием основных средств.

По данным таблицы отмечается высокий уровень износа (в среднем более 50 %), низкий уровень обновления (за исключением 2016 года, когда проводилась модернизация) и по сути дела отсутствует выбытие амортизируемых объектов основных средств. Коэффициент выбытия составляет в среднем менее 1%, в то время как среднегодовая норма амортизации по совокупности основных средств в обществе составляет более 10%.

Техническое состояние основных средств сказывается на уровне эффективности их использования. Так, фондоотдача за анализируемый период хотя и возрастает, но на десятки пунктов отстаёт от уровня в целом по Республике Беларусь, в том числе и Гомельской области.

Из проведенного экономического анализа взаимосвязанных показателей следует, что в ОАО «Гомсельмаш» отмечаются низкие темпы инвестиционной деятельности, которые обусловлены постоянным дефицитом финансовых ресурсов.

Нам представляется, что исследуемой организации необходимо усовершенствовать амортизационную политику в направлении обособленного учета накопленной амортизации в составе денежных средств и соответственно ежегодно в плановом порядке направлять эти суммы на воспроизводство основных средств строго по целевому назначению.

Вторым направлением пополнения собственных источников воспроизводства основных средств для исследуемой организации могут быть доходы, полученные от реализации старых объектов, которые в свою очередь окажут влияние на оптимизацию налога на недвижимость.

Считаем вполне приемлемым в привлечении альтернативных источников финансирования воспроизводства основных средств использовать правовой инструмент лизинга. По своим целям лизинг представляет собой своеобразную форму инвестиций, то есть лизингодатель финансирует инвестиции лизингополучателя.

Список использованной литературы

- 1 Молокович, А.Д. Финансы и финансовый рынок: учеб. пособие / А.Д. Молокович, А.В. Егоров. – 2-е изд., доп и перераб. – Минск: Изд-во Гревцова, 2013. – 270 с.
- 2 Бычкова, С.М., Бадмаева, Д.Г. Бухгалтерский учет и анализ: учеб. пособие / С.М. Бычкова, Д. Г. Бадмаева. – 2-е изд., доп и перераб. – СПб.: Питер, 2018. – 528с.

А. А. РАДИОНОВА

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

Науч. рук. **Т. И. Панова,**

канд. экон. наук, доц.

ОЦЕНКА КРАТКОСРОЧНЫХ АКТИВОВ В НАЦИОНАЛЬНОЙ И МЕЖДУНАРОДНОЙ ПРАКТИКЕ

В настоящее время отечественным организациям для выхода на международную экономическую арену необходимо предоставлять отчетность в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности (МСФО). Следовательно, требуется проводить работу по трансформации национальной финансовой отчетности в формат МСФО, рассматривая и оценивая каждую статью баланса.

С этой целью нами на примере Унитарного предприятия «Мозырский комбинат противопожарных работ» РГОО «БДПО» был проведен сравнительный анализ статей II раздела «Краткосрочные активы» бухгалтерского баланса за 2018 год. В результате

сравнения были выявлены расхождения и составлены корректировочные записи, позволяющие приблизиться к представлению отчетности в соответствии с принципами МСФО.

Наибольшую часть в краткосрочных активах обычно составляют материально-производственные запасы. Запасы, которые морально устарели, полностью или частично потеряли свое первоначальное качество, либо текущая рыночная стоимость которых снизилась, отражаются в бухгалтерском балансе на конец года за вычетом резерва под снижение стоимости запасов [1].

В составе всех имеющихся запасов организации были выявлены неликвидные, которые отражены в оборотно-сальдовой ведомости по счету 10.1 «Сырье и материалы». При создании резерва под обесценение запасов необходимы корректировки, представленные в таблице 1.

Таблица 1 – Корреспонденция счетов при создании резерва под обесценение запасов

Содержание операции	Корреспонденция счетов		Сумма, тыс. руб.
	Дебет	Кредит	
1 Создание резерва под снижение стоимости запасов	90.08	14	2
2 Списание суммы прочих расходов на убытки	99	90.11	2

Еще один пункт расхождения между национальной и международной методикой учета запасов касается списания в эксплуатацию отдельных предметов в составе оборотных активов. В национальном учете к ним относятся инструменты, инвентарь и прочие предметы, служащие менее одного года, независимо от стоимости. По ним предусмотрены особые правила учета.

Согласно МСФО, такие объекты не выделяются в отдельный класс. Активы, не относящиеся к основным средствам, признаются либо в качестве товарно-материальных запасов, либо в качестве расходов того периода, в котором они были приобретены.

Проанализировав данные аналитического учета – оборотно-сальдовую ведомость по счету 10.9, мы выявили материальные ценности, числящиеся на балансе на 31 декабря 2018 г., приобретенные организацией и учитываемые как запасы. Однако, данные активы не принесут организации никаких экономических выгод в будущем, поэтому их стоимость следует списать на расходы организации. Представим корректировочную запись в таблице 2.

Таблица 2 – Корреспонденция счетов при списании малоценных предметов в состав расходов организации

Содержание операции	Корреспонденция счетов		Сумма, тыс. руб.
	Дебет	Кредит	
1 Списывается стоимость малоценных предметов на расходы	90.08	10.9	125
2 Списание суммы прочих расходов на убытки	99	90.11	125

Требуют корректировки и остатки счета 97 «Расходы будущих периодов». Классическим примером расходов будущих периодов в Унитарном предприятии «Мозырский комбинат противопожарных работ» являются суммы начисленных отпускных и социальные отчисления, относящиеся к этим выплатам.

С точки зрения МСФО, отпускные уплачиваются в строго определенное время за уже отработанный календарный год, следовательно, должны быть отнесены на расходы текущего периода. В соответствии с вышесказанным произведем корректировку сальдо счета 97 «Расходы будущих периодов» в таблице 3.

Таблица 3 – Корреспонденция счетов, осуществляемая при списании расходов будущих периодов

Содержание операции	Корреспонденция счетов		Сумма, тыс. руб.
	Дебет	Кредит	
1 Списаны расходы будущих периодов на расходы	90.8	97	2
2 списание суммы прочих расходов на убытки	99	90.11	2

Существенную долю краткосрочных активов в любой организации, к сожалению, составляет дебиторская задолженность. В Унитарном предприятии «Мозырский комбинат противопожарных работ» РГОО «БДПО» дебиторская задолженность оценивается без создания резервов по сомнительным долгам.

В результате проведения инвентаризации расчетов на 31.12.2018 г. обнаружена дебиторская задолженность, погашение которой ставится под сомнение. Сумма по данной задолженности, которая возникла в 2018 году, согласно оборотно-сальдовой ведомости по счету 62.1 «Расчеты с покупателями», составила 11 тыс. руб. На величину данной задолженности в соответствии с принципом осмотрительности необходимо создать резерв по сомнительным долгам, тем самым увеличив расходы текущего периода. Данная операция представлена в таблице 4.

Таблица 4 – Корреспонденция счетов по созданию резерва по сомнительным долгам

Содержание операции	Корреспонденция счетов		Сумма, тыс. руб.
	Дебет	Кредит	
1 Создание резерва по сомнительным долгам	90.08	63	11
2 списание суммы прочих расходов на убытки	99	90.11	11

Таким образом, проведенные корректировки позволили дать объективную и точную оценку суммы краткосрочных активов с целью составления отчетности по принципам международных стандартов финансовой отчетности.

Список использованной литературы

1 Инструкция по бухгалтерскому учету запасов: постан. М-ва финансов Респуб. Беларусь от 12.11.2010 г., № 133: в ред. постан. от 30.04.2012 г., № 26 // Нац. реестр правовых актов Респуб. Беларусь. – 2015. – № 12, 8/24697.

М. А. РОМАНИЮК

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

Науч. рук. **В. В. Ковальчук,**

канд. экон. наук, доц.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПОДХОДОВ К ОЦЕНКЕ СБАЛАНСИРОВАННОСТИ ВНЕШНЕТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Понятие «сбалансированность», как правило, связано с такими определениями, как «устойчивость», «стабильность» и «равновесие». В экономической теории понятие «сбалансированность» связано с экономическим ростом и экономической эффективностью.

Сбалансированность внешнеэкономической деятельности можно определить, как состояние системы, при котором сохраняются основные пропорции и соотношения

между ее элементами, в частности экспорта и импорта, при одновременном обеспечении устойчивого экономического роста.

Уровень сбалансированности экспортно-импортных операций в организациях, осуществляющих внешнеэкономическую деятельность, может быть различным. Экспортноориентированность экономики Республики Беларусь предполагает поддержание и активное наращивание объемов экспортных операций организациями. В то же время в рамках республиканской программы импортозамещения организации ориентированы на сокращение объемов импортных материальных ресурсов, предназначенных для производства продукции. Поэтому в основу определения оптимального уровня сбалансированности должна быть положена валютная окупаемость внешнеторговых операций [1].

Основным показателем, определяющим степень сбалансированности экспортно-импортных операций организации, является коэффициент сбалансированности внешнеторговой деятельности, который рассчитывается как отношение внешнеторгового сальдо к внешнеторговому обороту (формула 1):

$$K_{\text{сб.в.т.}} = \frac{C_{\text{общ}}}{\text{ВТО}_{\text{общ}}}, \quad (1)$$

где $K_{\text{сб.в.т.}}$ – коэффициент сбалансированности внешней торговли,

$C_{\text{общ}}$ – общее внешнеторговое сальдо организации со всеми странами-торговыми партнерами,

$\text{ВТО}_{\text{общ}}$ – общий внешнеторговый оборот организации.

Проведем оценку уровня сбалансированности внешнеторговой деятельности на примере ОАО «Коминтерн». Организация является экспортноориентированной, но при этом в основном все сырье импортируется от зарубежных поставщиков.

Оценка сбалансированности внешнеторговой деятельности организации легкой промышленности ОАО «Коминтерн» представлена в таблице 1.

Таблица 1 – Динамика показателей внешней торговли ОАО «Коминтерн» за 2015 – 2018 гг.

Показатель	2015	2016	2017	2018	Темп изменения 2017 г. к 2016 г., %	Темп изменения 2017 г. к 2018 г., %
Внешнеторговый оборот, тыс. руб.	9900,7	12418,9	13354,3	14500,3	107,5	108,6
Экспорт, тыс. руб.	7800,4	9686,9	9349,0	9690,1	96,5	103,6
Импорт, тыс. руб.	2100,3	2732,0	4005,3	4810,2	146,6	107,6
Сальдо, тыс. руб.	5700,1	6954,9	5343,7	4779,9	76,8	89,4
Коэффициент сбалансированности	0,58	0,55	0,40	0,33	72,7	82,5

Анализ данных таблицы 1 показал, что начиная с 2015 г. и по 2018 г. наблюдается положительная динамика основных показателей внешней торговли товарами: увеличение объемов внешнеторгового оборота, экспорта и импорта товаров. Объемы товарооборота и импорта увеличились в 2017 году на 7,5 % и 46,6 % соответственно, а в 2018 году на 8,6 % и 7,6 % соответственно. При этом объемы экспорта в 2017 году снизились на 3,5 %, а в 2018 году увеличились на 3,6 %. Внешнеторговое сальдо в торговле товарами с 2015 г. по 2018 г. имеет положительное значение. Так в 2017 г. по сравнению с 2016 г. величина сальдо сократилась на 1611,2 тыс. рублей, а в 2018 г. по сравнению с 2017 г. – на 563,8 тыс. руб.

Очевидно, что ОАО «Коминтерн» имеет невысокую степень сбалансированности торговли товарами с зарубежными странами. При этом в 2015 году коэффициент сравнительной сбалансированности составил 0,58, что означает значительную несбалансированность внешнеторговых операций. В 2016–2018 гг. коэффициент сбалансированности принимает значение $0 < K \leq 0,5$, поэтому можно говорить о том, что в организации наблюдается улучшение сбалансированности экспортно-импортных операций. Это означает, что небольшое нарушение баланса во внешней торговле организации существует за счет превышения экспортных поставок над импортными.

Исходя из анализа показателей внешней торговли ОАО «Коминтерн» можно сделать вывод, что относительная несбалансированность отношений во внешнеторговой деятельности организации с зарубежными странами находится в допустимых пределах, поскольку на протяжении всего анализируемого периода коэффициент сбалансированности уменьшается и близится к нулю, что является положительной тенденцией. Несмотря на сокращение внешнеторгового сальдо, организация является валютоокупаемой, а повышение уровня сбалансированности способствует укреплению отношений с зарубежными партнерами.

Таким образом, оценка сбалансированности внешнеторговой деятельности в организации способствует поддержанию оптимального уровня сбалансированности экспорта и импорта, установлению взаимовыгодного сотрудничества с зарубежными партнерами и систематическому контролю за окупаемостью валютных операций

Список использованной литературы

1 Бородинская, Е.М. Внешнеэкономическая деятельность / Е.М. Бородинская, М.М. Радько. – Минск: БГАТУ, 2014. – 172 с.

2 Почекина, В.В., Ковальчук, В.В. Эффективность в международной экономике / В.В. Почекина, В.В. Ковальчук. – Минск: Право и экономика, 2007. – 390 с.

Т. Э. СТРИЖАНОВА, М. С. ЕФИМЦЕВА, Е. М. ЕРМАЛИЦКАЯ
(г. Минск, Белорусский государственный экономический университет)
Науч. рук. **Н. Ф. Горбач**,
канд. экон. наук, доц.

ОСОБЕННОСТИ СТОИМОСТНОЙ ОЦЕНКИ ТРАНСПОРТНЫХ СРЕДСТВ

Стоимостная оценка является одним из способов бухгалтерского учёта, представляющий денежное выражение активов и обязательств организации. Оценка транспортных средств – это определение стоимости средств передвижения различного назначения [1, с. 22].

В бухгалтерском учете транспортное средство – объект основных средств. Согласно Инструкции по бухгалтерскому учёту основных средств, применяется несколько видов стоимости объектов основных средств [2].

Первоначальная стоимость приобретенных основных средств определяется в сумме фактических затрат на их приобретение, включая: стоимость приобретения основных средств; таможенные сборы и пошлины; проценты по кредитам и займам; затраты по страхованию при доставке; затраты на услуги других лиц, связанные с приведением основных средств в состояние, пригодное для использования; иные затраты, непосредственно связанные с приобретением, доставкой, установкой, монтажом основных средств и приведением их в состояние, пригодное для использования [2, ст.10]. Основные средства принимаются к бухгалтерскому учету

по счету 01 «Основные средства» по первоначальной стоимости на основании Акта о приеме-передаче основных средств.

Переоцененная стоимость – это стоимость основного средства после его переоценки. Путем переоценки достигается единообразие в оценке одинаковых объектов, введенных в действие в разные периоды времени.

В бухгалтерском балансе основные средства отражаются по остаточной стоимости, которая равна разнице между первоначальной стоимостью, суммой накопленной амортизации и убытка от обесценения.

Основанием для расчета суммы обесценения объекта основных средств является решение руководителя организации, оформленное соответствующим приказом (распоряжением). При этом признаки обесценения должны быть документально подтверждены. Например, значительное (более чем на 20 %) уменьшение текущей рыночной стоимости основного средства, увеличение рыночных процентных ставок, существенное изменение способа использования основного средства, физическое повреждение основного средства.

Текущая рыночная стоимость определяется в случае реализации основного средства в текущих рыночных условиях.

Для изучения методики оценки транспортных средств рассмотрим некоторые отличительные особенности. При этом следует учитывать физический и моральный износ, а также подвижность рынка транспортных средств.

В теории и практике оценки выработаны три методических подхода: сравнительный, затратный и доходный.

Сравнительный подход применяется в сравнении оцениваемого объекта с аналогичными объектами, по которым имеется информация о ценах сделок с ними. Такой метод оценки эффективен при существовании активного рынка аналогичных объектов. Но в случае недостаточной информации о рынке, при нерегулярных сделках купли-продажи оценка данным методом становится ненадежной.

Затратный подход основан на определении затрат, которые необходимы для восстановления либо замещения объекта, с учетом износа транспортного средства и всех видов его устаревания [3, с. 142]. В результате такой оценки стоимость транспортного средства снижается.

При использовании доходного подхода оценка стоимости объекта производится на основании будущих ожидаемых доходов от конкретного объекта. Будущие доходы от эксплуатации объекта в течение срока полезного использования определяют текущую величину стоимости объекта.

Следует отметить, что многие специалисты-оценщики отказываются от использования доходного подхода в оценке автотранспортных средств. Это объясняется отсутствием достоверной информации об уровне дохода, приносимого автотранспортным средством от сдачи в аренду или от использования его в предпринимательской деятельности. Чаще всего такая информация ограничена отдельными видами автотранспортных средств, что делает невозможным применение доходного подхода при оценке большого количества транспорта.

Из трёх вышеизложенных подходов к оценке транспортных средств, в качестве наиболее эффективного и применимого на практике, хотелось бы выделить сравнительный. Главным достоинством сравнительного подхода перед другими подходами является то, что он основывается на рыночных данных. Методы сравнительного подхода эффективны при существовании активного рынка сопоставимых объектов, а также при достаточной информации о рынке и сделках купли-продажи. Так как рынок транспортных средств обладает достаточным количеством сопоставимых объектов и информацией о самом рынке и о сделках купли-продажи, то оценка именно методами сравнительного подхода определяет действительную рыночную стоимость. Можно сказать,

что стоимость оцениваемого объекта фактически определяется рынком. При оценке лишь корректируется реальная рыночная цена аналогов для лучшей сопоставимости, тогда как при применении других подходов к оценке стоимость является результатом произведенных расчетов. Сравнительный подход дает наиболее объективные результаты и исходные данные для расчетов, которые всегда доступны. Затратный и доходный подходы не совсем целесообразны при определении рыночной стоимости транспортных средств, так как: во-первых, их применение может быть затруднено; во-вторых, они дают менее объективные результаты оценки.

Таким образом, оценка имущества является важным элементом инфраструктуры имущественных отношений. Оценка транспортных средств имеет значительные отличия от оценки других видов имущества организации, так как транспорт имеет отличительные особенности, такие как интенсивный износ, активный и подвижный рынок транспортных средств и другие.

Для совершенствования оценки транспортных средств можно посоветовать такие пути, как формирование оптимальной и достаточной информационной базы, которая сможет обеспечить реализацию процесса оценки, а также внедрение и совершенствование компьютерных программ для процесса стоимостной оценки имущества с целью эффективного выполнения поставленных задач при минимальных затратах трудовых, финансовых и материальных ресурсов.

Список использованной литературы

1 Бухгалтерский учёт в организациях автомобильного транспорта: учеб.-метод. пособие / А.Д. Молокович [и др.]; под общ. ред. А.Д. Молокович. – Минск: ФУАинформ, 2006. – 720 с.

2 Инструкция по бухгалтерскому учету основных средств: постан. М-ва финансов Респуб. Беларусь от 30.04.2012 г., № 26 // Нац. правовой Интернет-портал Респуб. Беларусь. – Минск, 2012. – № 8/26355.

3 Комарова, Т.А. Основные подходы к оценке автотранспортных средств: преимущества и недостатки / Т.А. Комарова // Экономическая среда. – 2016. – № 1 (15). – С. 142-145.

Е. С. ШЕВЦОВА

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

Науч. рук. **Т. И. Панова,**

канд. экон. наук, доц.

О ВОЗМОЖНОСТЯХ ПРИМЕНЕНИЯ СОВРЕМЕННЫХ МЕТОДОВ УЧЁТА ЗАТРАТ В ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

В условиях инновационного развития вопросы, связанные с управлением затратами и себестоимостью продукции, приобретают всё большую актуальность. Использование современных калькуляционных систем способствует как решению традиционных задач, так и прогнозированию экономических последствий принимаемых решений, помогает в оценке целесообразности выпуска конкретной продукции, определении оптимальных цен и многому другому. Решающую роль в необходимости поиска и разработки новых методов калькулирования сыграла недостаточная адаптированность старых систем к новым экономическим условиям и их невозможность обеспечивать всеобъемлющий и оперативный контроль над процессом формирования себестоимости.

Современные зарубежные методы учета затрат и калькулирования себестоимости продукции получили достаточно широкое распространение в мире, однако каждый из них имеет как свои преимущества, так и недостатки, накладывающие ограничения на их применение, особенно в постсоветских странах с экономикой, базирующейся преимущественно на консервативных принципах. Рассмотрим основные из них.

ABC-костинг. Суть метода Activity Based Costing заключается в учете затрат по работам или функциям. Предприятие рассматривается как совокупность рабочих операций, в процессе осуществления которых затрачиваются имеющиеся ресурсы. Преимуществом данного метода является обоснованное отнесение накладных расходов на конкретную продукцию, высокая точность калькулирования себестоимости, а также взаимосвязь получаемой информации с процессом формирования затрат.

Однако для внедрения данной системы необходимо осуществить значительные предварительные изменения в бухгалтерском учете и в системе информационной поддержки. Также применение данного метода сопровождается неизбежным увеличением затрат на управление. Таким образом, применение данной системы целесообразно в случае, когда исчерпаны возможности более простых инструментов расчета себестоимости, а также когда косвенные затраты существенно превышают прямые.

Система «Just In Time». Система «точно в срок» используется в непрерывно-поточном производстве, где каждая операция является продолжением предшествующей, а каждая составляющая изделия обрабатывается по мере необходимости на следующем этапе поточной линии. Данная система нацелена на снижение количества запасов, что является ее преимуществом. Однако она предполагает невозможность оперативного реагирования на внезапный рост спроса, что обусловлено снижением уровня запасов. Снабжение производства осуществляется малыми партиями, что способствует трансформации его в штучное. Также данная система обуславливает зависимость производства от качества работы поставщиков. Любые проблемы в поставках могут остановить процесс производства.

Таким образом, данный метод работает только в условиях предсказуемого и стабильного спроса и требует наличия в экономической системе надежных поставщиков на длительный срок с гарантией высокого качества обслуживания.

Сравнение с лучшими показателями конкурентов (бенчмаркинг). Данная модель базируется на сравнении деятельности организации с сильнейшими конкурентами на рынке с последующим внесением изменений для сохранения своей конкурентоспособности. К преимуществам такой системы можно отнести наличие возможности комплексной оценки управления затратами в организации по сравнению с организацией-эталон, оптимизации управления затратами с учетом опыта и технологий других организаций.

Недостатком системы бенчмаркинга является риск снижения эффективности производственной деятельности при неверном выборе предприятия-эталона. Внедрение представляется целесообразным лишь в случае наличия компаний-конкурентов с высокой финансовой стабильностью и высокой «выживаемостью» даже в условиях кризиса, информация о производственной деятельности которых находится в относительно открытом доступе, что не является распространенным явлением для отечественных организаций.

Таргет-костинг. Суть данного метода заключается в определении целевой себестоимости, формирования себестоимости новой для предприятия продукции исходя из планируемой цены и ожидаемой прибыли от продаж. Модель предполагает расчет целевой себестоимости, максимально допустимой в текущих рыночных условиях [1].

Достоинствами данного метода является маркетинговая направленность производства, установление целевых затрат на новые виды продукции, а также контроль затрат на стадии разработки продукции. Несостоятельность метода выражается потребностью в дополнительном времени, серьезных инвестициях при целевом снижении затрат, а также ограниченностью снижения себестоимости до заданного техническими возможностями предприятия уровня.

Согласно мировой практике, использование таргет-костинга наиболее рационально на стадии проектирования продукции, также широко распространено его применение

в инновационных отраслях, где постоянно разрабатываются новых модели и виды продукции. Иначе затраты на внедрение данного метода будут необоснованы.

Таким образом, основой долгосрочного эффективного развития организации является способность распознавать неэффективно используемые ресурсы и своевременно устранять обнаруженные недостатки. Отечественные организации могут применять один из западных современных методов учета затрат и калькулирования себестоимости продукции или комбинацию двух и более методов. Главное, чтобы выбор обеспечивал эффективное управление затратами, себестоимостью продукции и прибылью организации. Каждый из рассмотренных методов имеет свою специфику, сильные и слабые стороны, сферу применения, что и следует учитывать при выборе конкретного метода учета затрат. Выбор оптимального метода калькулирования способствует принятию эффективных управленческих решений на разных уровнях управления организацией.

Рассмотренные методы учета затрат и калькулирования себестоимости продукции используются на предприятиях различных отраслей во всем мире, но мало востребованы в отечественной практике из-за недостаточной разработанности методики их применения, консервативного характера систем управления, отсутствия отраслевой регламентации, боязни риска экономических потерь из-за несовершенства калькуляционной политики.

Список использованной литературы

1 Апчерч, А. Управленческий учет: принципы и практика / А. Апчерч: пер. с англ. / под ред. Я.В. Соколова, И.А. Смирновой. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 952 с.

А. В. ШУЛЬГА

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

Науч. рук. **С. К. Метлушко**

ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОДУКЦИИ НА ОСНОВЕ МЕТОДА РАДАРА

В современных условиях жесткой конкуренции одним из факторов, влияющих на увеличение прибыли, является определение конкурентоспособности продукции организации. Данный показатель является одним из важнейших индикаторов для разработки инновационных концепций развития организации, расширения экспортного потенциала и определения преимуществ выпускаемого товара. В связи с этим значимая роль отводится анализу и оценке конкурентоспособности как функции управления и инструменту выявления резервов ее роста.

Обзор и систематизация научной литературы по вопросу определения понятия конкурентоспособности продукции позволил определить ее как совокупность потребительских и стоимостных характеристик продукции, обеспечивающих ей более выгодное положение на конкретном рынке в определенный момент времени по сравнению с аналогичной или близкой ей по назначению и потребительским свойствам.

Существует большое количество различных методик для ее оценки [1, с. 72]. Их можно подразделить на две группы: аналитические и графические. Среди аналитических выделяют комплексный, дифференциальный, интегральный и смешанный подходы. К графическим методикам оценки конкурентоспособности относят метод профилей, матричный метод, многоугольник конкурентоспособности, метод радара [2, с. 136]. Особое внимание, на наш взгляд, заслуживает последний метод, так как является наиболее доступным с позиции практического применения. Он представляет собой диаграмму сопоставления показателей конкурентоспособности, на которой можно

четко увидеть, по какому из них изучаемый товар превосходит или уступает конкуренту, и которая позволяет судить об уровне конкурентоспособности сравниваемых товаров в целом.

Автор Мазилкина Е.И. выделяет следующие правила построения радара конкурентоспособности товаров: круг делится радиальными оценочными шкалами на равные сектора, количество которых равно числу оценочных критериев товаров; по мере удаления от центра круга значение критерия возрастает; шкалы на радиальных прямых градуируются так, чтобы все значения критериев лежали внутри оценочного круга; для сравнения критериев радары конкурентоспособности конкурируемых товаров размещаются в одном и том же круге [3, с. 325].

Для построения радара на шкалах определяют значения показателей изучаемого товара и его аналога. Отметки соединяют между собой и получают два многоугольника по каждому товару. Если площадь многоугольника изучаемого товара меньше площади многоугольника его аналога, то это свидетельствует о том, что по уровню конкурентоспособности он уступает конкуренту.

Для определения фактического уровня конкурентоспособности товара по отношению к максимально возможному применяется формула 1:

$$I = \frac{S_i}{S_{io}}, \quad (1)$$

где I – уровень конкурентоспособности i -го товара,

S_i – площадь радара i -го товара,

S_{io} – общая площадь оценочного круга.

Из этого следует, что в отличие от других графических приемов метод радара позволяет объединить показатели в один интегральный – коэффициент конкурентоспособности [4, с. 35].

На основе этого метода было проведено исследование и дана оценка конкурентоспособности продукции ОАО «Коминтерн» на примере мужского костюма. Рынок данного вида продукции в современных условиях перенасыщен. Это обуславливает необходимость постоянного мониторинга уровня конкурентоспособности. В качестве товара-аналога был выбран мужской костюм российской швейной фабрики ОАО «Славянка».

Важнейшим методическим вопросом является то, что специфика продукции швейной организации заключается в ее субъективном восприятии покупателем. Поэтому основной задачей является подбор критериальных показателей. Опрос экспертов позволил выделить наиболее значимые из них, а именно: соответствие изделия современным силуэтным формам; наличие стильных элементов; внешний вид ткани верха; товарный вид; качество подкладочных материалов и отделки; качество фурнитуры; упаковка; репутация; цена. Группой экспертов была проведена их оценка исходя из 5-балльной шкалы.

Конкурентоспособность продукции организации оценивалась на основе интегрального безразмерного показателя – относительной площади радара, построенного внутри оценочного круга, который строится радиусом, равным максимальному значению оценки экспертов. Отношение площади каждого из радаров к площади оценочного круга характеризует уровень конкурентоспособности соответствующего ему костюма.

Исходя из наших расчетов, для костюма производства ОАО «Коминтерн» оно составило 0,81, а для костюма ОАО «Славянка» 0,70. Метод радара позволил не только увидеть превосходство продукция ОАО «Коминтерн» над продукцией ОАО «Славянка»

на российском рынке, но и выявить основные параметры, которые обуславливают его. Среди них можно выделить следующие: наличие стильных элементов, товарный вид и цена реализации. Построенный радар позволил также выявить резервы роста конкурентоспособности отечественного костюма за счет более качественной фурнитуры, совершенствования фирменного стиля, более прочного материала и т. д.

Обобщая изложенное, отметим, что совершенствование методического инструментария оценки конкурентоспособности продукции швейной организации на основе применения метода радара позволит своевременно выявлять резервы ее роста, а также повысить уровень управления производственно-сбытовой деятельностью для достижения высоких финансовых результатов и освоения новых рынков сбыта.

Список использованной литературы

- 1 Баумгартен, Л.В. Анализ методов определения конкурентоспособности организаций и продукции / Л.В. Баумгартен // Маркетинг в России и за рубежом. – 2015. – № 4. – С. 72-86.
- 2 Гребнев, Е.Т. Анализ конкурентоспособности продукции / Е.Т. Гребнев, Д.Т. Новиков, А.Н. Захаров // Маркетинг в России и за рубежом. – 2012. – № 3. – С. 136-142.
- 3 Мазилкина, Е.И. Управление конкурентоспособностью: учеб. пособие / Е.И. Мазилкина, Т.Г. Паничкина. – М.: Омега-Л, 2017. – С. 325-327.
- 4 Ильясова, Л.Р. Метод расчета интегральной конкурентоспособности промышленных предприятий / Л.Р. Ильясова // Маркетинг в России и за рубежом. – 2016. – № 4. – С. 35-39.

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ФИНАНСОВО-КРЕДИТНЫХ ОТНОШЕНИЙ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

А. В. АКСЕНЧИК, А. С. КОПАНЕВА

(г. Минск, Белорусский национальный технический университет)

Науч. рук. **В. Ф. Карпович,**

канд. экон. наук, доц.

ИРО КАК ИСТОЧНИК ФИНАНСИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ КОМПАНИЙ

Государственная программа инновационного развития Республики Беларусь на 2016-2020 годы ставит своей целью привлечение инвестиций для ускоренного развития и роста инновационных секторов экономики. Кроме того, одним из приоритетов государственной инновационной политики является развитие инновационного предпринимательства и реализация инновационных проектов в различных сферах, в том числе инновационных проектов государственного значения, экспортоориентированных инновационных производств и т.д. [1, с. 2-3].

Любой инновационный проект нуждается в финансировании. Но в силу того, что инновационные проекты – проекты с повышенными рисками, источники финансирования для них очень тяжело отыскать. Так, банки могут отказать в выдаче кредита в виду недостаточности собственного капитала, средств для залога, отсутствия кредитной истории, отрицательных денежных притоков по проекту и высоких убытков на первых стадиях его реализации. Венчурные фонды и фонды прямых инвестиций, входя в проект, могут обеспечить множество трудностей его владельцу – от многочисленных ограничений по принятию решений и требования вплоть до желания приобрести контрольный пакет акций, что не всегда является приемлемым для собственника инновационного проекта. В виду этого одним из перспективнейших способ привлечения капитала в проект является выход на биржу – первичное публичное размещение (ИРО).

Достоинства и недостатки ИРО приведены в таблице 1.

Таблица 1 – Достоинства и недостатки первичного публичного размещения (ИРО)

Достоинства	Недостатки
1	2
Доступ к новому, сравнительно дешевому источнику капитала с пониженным уровнем риска, не несущему обязательств по возврату средств и процентов по ним, неограниченному по объемам и срокам привлечения	«Требование прозрачности» – информация о финансовых результатах деятельности компании, а также о ее планах и целях теперь становится общедоступной, и может быть использована конкурентами в своих целях, что повышает уровень уязвимости компании к внешней среде
Улучшение текущего финансового положения компании, за счет роста собственного капитала в силу получения дохода от обращения акций на бирже – получение дополнительных средств позволяет проекту развиваться, продолжать научно-исследовательские разработки и т.д.	Осуществление деятельности компании в условиях рыночной неопределенности, что оказывает влияние на ключевые показатели финансовых результатов – прибыль, размер генерируемых денежных потоков, уровень задолженности и т.д. В силу этого на менеджмент компании может оказывать давление необходимость обязательного получения дохода
Рост известности и узнаваемости компании, что оказывает влияние на привлечение средств в будущем – возрастают кредитные рейтинги, предложения о предоставлении займа становятся выгоднее	Высокие затраты времени и средств на проведение ИРО, связанные с привлечением большого количества специалистов в разных областях для осуществления первичного публичного размещения.

Окончание таблицы 1

1	2
Положительное влияние на работников компании – поскольку работники имеют возможность получения опционов на покупку акций компаний, то результаты их работы теперь оказывают непосредственное влияние на их собственный доход от акций, что является сильной мотивацией	Рост риска поглощения компании конкурентами (особенно актуального для небольших начинающих инновационных проектов). При выходе на биржу компания теряет определённый уровень контроля над инвесторской базой – например, если будет продано более 50% акций, то прежние владельцы компании могут просто потерять контроль над ней
Компания получает новый эффективный инструмент оценки стоимости – капитализацию – стоимость компании исходя из количества выпущенных ей акций и стоимости одной акции	

Примечание: источник [2, с. 6-9].

Что касается привлечения финансирования с использованием IPO на просторах СНГ – здесь данный способ является довольно новым и не так широко используемым, поскольку компании финансируются в основном долговыми инструментами (кредиты, облигации) что характерно для экономик развивающихся стран.

Из стран СНГ самым активным участником в сфере первичного публичного размещения является Российская Федерация. Для роста осведомленности о таком механизме финансирования, как IPO, в России, например, функционирует веб-ресурс, направленный на создание механизмов привлечения инвестиций непубличными инновационными компаниями на ранних стадиях развития – IPOboard. Его цель – повышение доступности венчурного и частного капитала для наиболее перспективных инновационных компаний малой и средней капитализации, в том числе имеющих перспективу выхода на IPO [3, с. 20].

Что касается Республики Беларусь, то использование такого инструмента привлечения финансирования, как IPO, ограничивается тем, что фондовый рынок в стране развит очень слабо, из-за недостаточного предложения финансовых инструментов, отсутствия в стране института коллективных инвестиций и сдержанной политики в области приватизации и разгосударствления [4, с. 51].

Кроме того, потенциальные инвесторы достаточно плохо осведомлены о ситуации на рынке, что снижает активность инвестиционной деятельности. Поэтому следует создать условия для развития систем дистанционного банковского, брокерского и биржевого обслуживания клиентов, желающих заниматься инвестиционной деятельностью, а также систем, предоставляющих более детальную информацию о текущей ситуации на рынке с использованием современного программного обеспечения, а также необходимо предоставить гарантии потенциальным инвесторам, чтобы уменьшить риски вложений в финансовые инструменты [5, с. 106].

Таким образом, привлечение финансирования с помощью первичного размещения акций на бирже, хоть и является очень долгим и затратным процессом, несет в себе очень большое количество преимуществ. Несмотря на слабое развитие фондового рынка в Республике Беларусь и упор на долговое финансирование деятельности компаний, более активное вовлечение белорусских предприятий в процессы первичного размещения акций могли бы дать существенные преимущества: доступ к более дешевому и крупному по объемам долгосрочному международному финансированию, получение крупных инвестиций в расширение производства, более сбалансированная структура капитала, внедрение новых систем мотивации и корпоративного управления, получение эффективного метода оценки деятельности компании, повышение ликвидности акций и как результат – повышение инвестиционной привлекательности компаний.

Список использованной литературы

- 1 О Государственной программе инновационного развития Республики Беларусь на 2016-2020 годы: Указ Президента Респ. Беларусь, 31 янв. 2017 г., № 31 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2017. – № 31.
- 2 Аксенчик, А.В. IPO как способ повышения инвестиционной привлекательности компании / А.В. Аксенчик, А.С. Копанева // Финансы и учётная политика. – 2019. – №10. – С. 5-14.
- 3 Литвинцев, Д.О. IPO малых инновационных компаний в России / Д.О. Литвинцев // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. – 2015. – №3. – С. 19-21.
- 4 Матвеев, К. Механизмы первичного публичного размещения акций / К. Матвеев, В. Ярошевич // Банковский вестник. – 2014. – №10. – С. 46-52.
- 5 Аксенчик, А.В. Анализ основных показателей деятельности белорусской валютно-фондовой биржи / А.В. Аксенчик, А.С. Копанева // Лучшая научная статья 2019: Сборник статей по материалам всероссийского научно-исследовательского конкурса (10 декабря 2019 г., г. Уфа). – Уфа: Изд. НИЦ Вестник науки, 2019. – С. 102–106.

К. А. АКУЛИЧ

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

Науч. рук. **С. Ф. Каморников,**

д-р физ.-мат. наук, проф.

КОЛЛЕКТОРСТВО КАК СПОСОБ УПРАВЛЕНИЯ ПРОСРОЧЕННОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ ПО КРЕДИТНЫМ ОПЕРАЦИЯМ БАНКОВ

Как показывает анализ, кредитование (в первую очередь потребительское) в настоящее время является наиболее развивающимся сектором рынка банковских услуг в Республике Беларусь. Так, если в 2018 году объем кредитов, предоставленных физическим лицам, составил 11 596,4 млн. рублей, то в 2019 году он увеличился на 2556,5 млн. рублей или на 22,05 % и достиг суммы 14 152,9 млн. рублей. По мере увеличения кредитных портфелей коммерческих банков обнаружилась проблема роста просроченной и безнадежной задолженности по кредитам. В 2019 году просроченные долги граждан перед банками достигли показателя 33,9 млн. рублей, что составляет 0,24 % портфеля всех кредитов физических лиц (все оценки подготовлены автором на основе материалов из сайта Национального банка Республики Беларусь [1]).

Складывающаяся ситуация порождает целый ряд проблем, вызванных «плохими» кредитами, и побуждают коммерческие банки к поиску путей освобождения от таких ссуд [2].

Первая проблема связана с тем, что «плохие» долги лишают банк «живой» прибыли. Так как большая часть доходов банка формируются за счет процентных платежей по кредитам, то наличие проблемных долгов может существенно снизить величину его доходов и чистую прибыль (по стандартам Западной Европы просрочка по кредиту выше 5 % считается критическим уровнем).

Вторая проблема заключается в том, что в случае признания проблемности долга, коммерческий банк обязан увеличить объем своих резервов. А увеличение резервов банка, очевидно, снова приводит к снижению прибыли.

Наконец, третья проблема заключается в том, что большое количество проблемных долгов на счетах банка может вызвать волнения среди вкладчиков. Бросившись изымать свои вклады, они могут создать новые сложности для банка.

Таким образом, возникает острая необходимость принятия мер, направленных на то, чтобы взыскать с должника выданный кредит. В настоящее время в мировой банковской практике сложились два основных подхода по работе с проблемной задолженностью при кредитовании.

Первый из них достаточно очевиден – построение собственной службы возврата долгов. При этом нужно создавать отдельную структуру с задачей возврата проблемных кредитов и специально подготовленными сотрудниками. По этому пути сейчас идут все белорусские банки. Следует отметить, что подход, связанный с построением собственной службы возврата долгов, достаточно эффективен: как показывает практика, им гасятся до 70-80 % от просроченных кредитов банка [2].

Второй подход связан с передачей процедур взыскания долгов на аутсорсинг коллекторскому агентству – учреждению, которое профессионально занимается сбором просроченных задолженностей (не обязательно по банковским кредитам) [3].

Во всем мире коллекторские агентства работают по *агентской* и *цессионной* схеме. При *агентской* схеме коллектор сотрудничает с банком на комиссионной основе, то есть коллектор получает процент (комиссию) от суммы возвращенных плохих долгов. При использовании *цессионной* схемы банк продает портфель плохих долгов коллекторскому агентству. При цессионной схеме при выкупе портфелей плохих долгов предусмотрены скидки. Сегодня скидки составляют 93-95 %. Такие же размеры скинток существуют в странах Европы. Там долги с просроченной задолженностью свыше 120 дней выкупаются по 5-7 % от номинала. В США сделки проводятся со ставками повыше – 10 % от номинала [5].

Коллекторская деятельность в Российской Федерации регламентируется Федеральным законом «О защите прав и законных интересов физических лиц при осуществлении деятельности по возврату просроченной задолженности» от 03.07.2016 № 230-ФЗ [4]. Деятельность коллекторов контролирует Федеральная служба судебных приставов.

В Республике Беларусь коллекторских агентств фактически нет. Более того, в действующем законодательстве Республики Беларусь определения коллектора, коллекторской деятельности или коллекторского агентства отсутствуют. Оказывать услуги по взысканию задолженности имеют право адвокаты, юридические лица и индивидуальные предприниматели, имеющие специальные разрешения (лицензии) на право осуществления деятельности по оказанию юридических услуг [5].

Следует отметить также, что закон о коллекторской деятельности в нашей стране планировали принять, но дальше предложений и проектов дело не пошло. В то же время принятие такого закона, регулирующего сотрудничество банков с коллекторскими агентствами и их работу с должниками (особенно по цессионной схеме), является острой необходимостью.

Рост проблемной задолженности настоятельно требует развития в стране новых механизмов борьбы с ней. Практика показывает, что одного подхода, основанного на построении собственной службы возврата долгов, сегодня недостаточно. Расчеты подтверждают достаточную эффективность использования услуг коллекторов по цессионной схеме (за счет дохода от продажи «плохих» долгов, уменьшения дополнительных отчислений в резервы на возможные потери по ссудам; сокращения организационных и коммуникационных расходов на содержание собственной службы, ориентированной на возврат долгов).

Список использованной литературы

- 1 Официальный сайт Национального банка Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – 2020. – Режим доступа: <http://www.nbrb.by>. – Дата доступа: 01.02.2020.
- 2 Чхутиашвили, Л.В. Взаимодействие банков и коллекторских организаций / Л.В. Чхутиашвили // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2011. – № 39. – С. 15-25.
- 3 Дроздовская, Л.П. Коллекторские структуры как участники кредитного рынка / Л.П. Дроздовская // Финансовые исследования. – 2008. – № 2. – С. 13-18.
- 4 Официальный сайт компании «КонсультантПлюс» [Электронный ресурс]. – 2020. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/document/consdocLAW-200497>. – Дата доступа: 23.01.2020.

5 Официальный Интернет-портал Министерства юстиции Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – 2020. – Режим доступа: https://minjust.gov.by/directions/advocacy/legal_services/. – Дата доступа: 25.01.2020.

М. С. БАЗАН

(г. Минск, Институт бизнеса Белорусского государственного университета)

Науч. рук. **Ю. Ю. Королёв,**

канд. экон. наук, доц.

КЛЮЧЕВЫЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ КРЕДИТНЫМ РИСКОМ В ОАО «БЕЛАГРОПРОМБАНК»

Кредитный риск занимает центральное место в совокупности рисков банковских учреждений, а составляющие его элементы имеют свойство наложения на структурные элементы других рисков, обеспечивая тесную взаимосвязь и взаимообусловленность. Выявление основных причин возникновения потерь по кредитным операциям и определение их влияния на величину кредитного риска – важнейшие этапы его анализа, создающие основу для выработки конкретных мер по его минимизации и установления соответствующей системы управления кредитным риском [1, с. 58].

В 2018 году в ОАО «Белагропромбанк» кредитный риск был определен в качестве существенного среди 6 рисков, присущих деятельности банка. При оценке кредитного риска ОАО «Белагропромбанк» использует подходы, установленные Базельским комитетом по банковскому надзору и регулированию, и применяет модель ожидаемых потерь. С целью предупреждения/минимизации негативного воздействия факторов кредитного риска на устойчивость и финансовую надежность банка в ОАО «Белагропромбанк» функционирует двухуровневая система управления кредитным риском: в отношении конкретного должника, и на портфельной основе.

Для управления кредитным качеством финансовых активов в ОАО «Белагропромбанк» используется классификация финансовых активов, установленная инструкцией Национального банка № 138 [2]. В соответствии с приведенной классификацией и в зависимости от уровня кредитного риска активы, подверженные кредитному риску, в ОАО «Белагропромбанк» подразделяются на стандартные (I группа риска), находящиеся под наблюдением (II–IV группы риска), сомнительные (V группа риска) и безнадежные (VI группа риска). Основными операциями, влекущими возникновение кредитного риска в банке, являются: предоставление кредитов, размещение межбанковских вкладов (депозитов), дебиторская задолженность, приобретение ценных бумаг, предоставление гарантий.

В таблице 1 представлена структура кредитной задолженности ОАО «Белагропромбанк» по различным группам риска за 2018 г. [3].

Таблица 1 – Структура кредитной задолженности ОАО «Белагропромбанк» по группам риска за 2018 г.

Активы, в том числе подверженные кредитному риску	Всего	Группа риска					
		I	II	III	IV	V	VI
1	2	3	4	5	6	7	8
Классифицируемая задолженность юридических лиц, тыс. руб.	5076529	2257013	1653352	342156	447936	363936	12136
Удельный вес, %	100,0	44,5	32,6	6,7	8,8	7,2	0,2

Окончание таблицы 1

1	2	3	4	5	6	7	8
Классифицируемая кредитная задолженность физических лиц, тыс. руб.	491899	484127	6384	397	364	481	146
Удельный вес, %	100,0	98,4	1,3	0,1	0,1	0,1	0,0
Всего задолженность юридических и физических лиц, тыс. руб.	5568428	2741140	1659736	342553	448300	364417	12282
Удельный вес, %	100,0	49,2	29,8	6,2	8,1	6,5	0,2

Примечание: источник: собственная разработка на основании [3].

В анализируемом периоде наибольший удельный вес в структуре классифицируемой задолженности клиентов занимает I группа риска. По мере перехода в следующую группу риска удельный вес кредитной задолженности конкретной группы в общем объеме снижается. В структуре задолженности юридических лиц наибольшая доля принадлежит I группе риска. Доля кредитов, находящихся под наблюдением (II группа), также значительна и составляет более 30 %. Наибольшая доля кредитной задолженности физических лиц классифицируется в I группу риска (около 98-99 %). Удельный вес остальных групп незначителен и составляет менее 1 %.

В таблице 2 представлена структура просроченных в 2018 г. кредитов клиентов ОАО «Белагропромбанк» по срокам [3].

Таблица 2 – Структура просроченных в 2018 г. кредитов клиентов ОАО «Белагропромбанк» по срокам

Просроченные активы	2018 г.	
	сумма, тыс. руб.	удельный вес, %
Проблемная задолженность субъектов хозяйствования	44757	100,0
менее 30 дней	27884	62,3
31-90 дней	12107	27,1
91-180 дней	4043	9,0
181 дней до 1 года	723	1,6
свыше года	–	–
Проблемная задолженность физических лиц	128	100,0
менее 30 дней	47	36,7
31-90 дней	29	22,7
91-180 дней	38	29,7
181 дней до 1 года	14	10,9
свыше года	–	–
Всего просроченные активы	44885	–

Примечание: источник: собственная разработка на основании [3].

В анализируемом периоде наибольший удельный вес проблемной задолженности клиентов ОАО «Белагропромбанк» приходится на срок до 30 дней (около 62 % и 37 % соответственно), менее 30 % данного вида задолженности клиентов приходится на срок от 31 до 90 дней. При этом наблюдается значительный удельный вес (около 30 %) задолженности физических лиц в период 91–180 дней. Совокупная проблемная задолженность, непогашенная более 1 года, в 2018 году в банке отсутствует.

В соответствии с Политикой управления кредитным риском в ОАО «Белагропромбанк» в 2018 году разработана скоринговая карта оценки кредитоспособности физических лиц при кредитовании на потребительские нужды с использованием банковской платежной карточки; усовершенствована методика оценки кредитоспособности клиентов малого и среднего бизнеса; внедрена новая система оценки кредитного риска корпоративных клиентов, выраженная в баллах, установлены ограничения по принятию решений коллегиальными органами при их установлении.

Таким образом, управление кредитным риском в ОАО «Белагропромбанк» направлено на обеспечение финансовой надежности, устойчивого, безопасного и ликвидного функционирования банка в процессе достижения общих стратегических целей.

Список использованной литературы

- 1 Костюченко, Н. С. Анализ кредитных рисков / Н. С. Костюченко. – СПб.: ИТД «Скифия», 2010. – 440 с.
- 2 Инструкция о порядке формирования и использования банками, ОАО «Банк развития Республики Беларусь» и НКФО специальных резервов на покрытие возможных убытков по активам и операциям, не отраженным на балансе: утв. постановл. Правления Национального банка Респ. Беларусь 28.09.2006: по состоянию на 28 янв. 2019 г. // Минск: Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь, 2019. – 44 с.
- 3 Финансовая отчетность ОАО «Белагропромбанк» за 2018 г. (НСФО). Примечания к годовой индивидуальной бухгалтерской (финансовой) отчетности ОАО «Белагропромбанк» за 2018 г. [Электронный ресурс]. – 2020. – Режим доступа: <https://www.belapb.by>. – Дата доступа: 30.01.2020.

А. В. БАКЛАНОВА

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

НАЛОГОВАЯ НАГРУЗКА НА ПРИБЫЛЬ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Оптимизация налога на прибыль является определяющим критерием принятия предпринимательских решений, так как данный налог оказывает непосредственное воздействие на конечные финансовые результаты деятельности хозяйствующих субъектов исходя из принятой им экономической стратегии. Налоговая нагрузка на прибыль наряду с количеством налогов и временем на их уплату используется для оценки налогообложения Всемирным банком. Всемирный банк и PwC рассчитывают налоговую нагрузку для рейтинга Doing Business и доклада Paying Taxes как отношение начисленных в среднестатистической компании налогов к прибыли.

По оценке Всемирного банка Республика Беларусь достигла существенных успехов в налоговом реформировании (таблица 1) [1].

Таблица 1 – Оценка налогообложения в Республике Беларусь по данным Всемирного банка за 2009 – 2018 гг.

Показатель	2009 год	2012 год	2014 год	2015 год	2016 год	2017 год	2018 год
Количество налогов	124	18	10	7	7	7	7
Общая налоговая ставка (% от прибыли)	144,4	62,8	54	52	51,8	52,7	52,9
Количество времени для уплаты налогов (часы в год)	1188	654	319	183	176	176	184
Налоговая нагрузка (без учета отчислений в ФСЗН, в % от ВВП)	47	26	24,3	24,8	25,12	25,04	Информация отсутствует
Место в рейтинге	183	156	133	60	63	99	96

Согласно данным рейтинга «Ведение бизнеса» по показателю «Налогообложение» Беларусь в 2009 г. находилась на последнем месте (183) по количеству взимаемых налогов и сборов. Эксперты банка отмечали, что белорусский бизнес вынужден тратить около

1 188 часов каждый год для уплаты 124 налоговых платежей, которые, в свою очередь, составляли 144 % чистой прибыли. Вместе с тем, в Сингапуре предприниматели всего за 49 часов могут провести 5 выплат, равных 23,2 % прибыли, что представляет собой наиболее оптимальную схему сбора налогов в мире [2].

Индикатор налоговой нагрузки был создан для комплексной оценки всех затрат, которые предприятие несет в связи с уплатой всех налогов и начисленных взносов. Эта расчетная сумма отличается от установленной ставки налога, которая является коэффициентом, применяемым к налоговой базе. Согласно отчетам Всемирного банка, с 2010 по 2017 годы условная налоговая нагрузка в республике снижена практически в 1,5 раза и удерживается последние два года на отметке 52,9 %. Такой размер налоговой нагрузки объясним социальной ориентацией экономики страны, создающей условия для удовлетворения потребностей населения, повышения его благосостояния и обеспечения системы социальных и пенсионных гарантий. За семь лет налоговых преобразований Республика Беларусь значительно улучшила свои позиции: в 2017 г. – 99-е место, в 2018 – 96-е место. За данный период были проведены многочисленные мероприятия в сфере налогообложения, направленные на упрощение системы налогообложения малого и среднего бизнеса, поддержание отечественного производства и стимулирование экспорта отечественной продукции. За данный период Всемирным банком Республика Беларусь признана лидером в реализации налоговых реформ. Однако в 2016 использование Всемирным банком в исследовании «Ведение бизнеса 2017» двух новых индикаторов «Возврат НДС» и «Проверки по налогу на прибыль» повлекло существенную рокировку позиций по показателю «Налогообложение», которая затронула ряд стран (Казахстан, Узбекистан, Турция, Иордания, Индия, Чили и т.д.).

Необходимо отметить, что новая методика оценки повлияла на итоги исследования «Ведение бизнеса 2017», Республика Беларусь по показателю «Налогообложение» заняла 99 место, а по итогам традиционного пересмотра результатов предыдущего периода условно считается, что наша страна занимала не 63-е, а 95-е место [2].

Что касается непосредственно исчисления налога на прибыль в нашей стране, то его основные проблемы в следующем:

- трудность формирования налоговой базы по налогу на прибыль;
- разночтения в бухгалтерском и налоговом учете.

Поэтому в перспективе необходимо сосредоточиться на предметной работе над приданием Налоговому кодексу четкости и понятности формулировок и правил, а также системности в нормах, затрагивающих определение элементов налогообложения.

В целом же поддержание оптимального уровня налоговой нагрузки на экономику предполагает решить следующие задачи:

- ввести мораторий на ухудшение налогового законодательства;
- повысить эффективность налоговой системы для роста инвестиционной и инновационной активности;
- улучшить подходы к сбору индивидуальных налогов;
- обеспечить полный переход на электронное обслуживание плательщиков [3, с. 35].

Для стимулирования экономического роста в Республике Беларусь должны быть решены эти задачи.

Список использованной литературы

- 1 Экономическая газета // [Электронный ресурс]. – 2020. – Режим доступа: <https://neg.by/novosti/otkrytj/raspredelenie/>. – Дата доступа: 01.02.2020.
- 2 Ведение бизнеса в Беларуси. Doing Business // [Электронный ресурс]. – 2020. – Режим доступа: <http://russian.doingbusiness.org/exploreeconomies>. – Дата доступа: 02.02.2020.
- 3 Стефанович, Л. Налогообложение и банки: оценка состояния налога на прибыль / Л. Стефанович // Банкаўскі веснік. – 2018. – № 5. – С. 32-36.

М. Н. БАСАЛАЙ

(г. Брест, Брестский государственный технический университет)

Науч. рук. **И. И. Обухова,**

канд. экон. наук, доц.

СОЗДАНИЕ КРИПТОВАЛЮТНОГО ИТ-ЦЕНТРА В ОСОБОЙ ОФФШОРНОЙ ЗОНЕ «БРЕСТ»

Согласно исследованиям, описанным в источнике [1], в разработанную нами модель особой оффшорной зоны (ООЗ), создаваемой на базе СЭЗ «Брест», помимо основных трех сегментов с различными условиями налогообложения (оффшорного, оншорного и мидшорного сегмента), предусматривается включить специальный ИТ-центр – сектор для организации операций с криптовалютой. Целью его создания является стимулирование развития цифровой экономики в Беларуси и активизация рынка криптовалют.

Целесообразность создания в ООЗ дополнительного криптовалютного сегмента подтверждается тем фактом, что в настоящее время белорусское правительство разрабатывает свою стратегию в этой области. Долгое время понятие криптовалюты, как и цифровой валюты, отсутствовало в законодательстве, так как ее трактовка не попадает под определение традиционных денег, предусмотренное статьей 141 Гражданского кодекса. Однако 21 декабря 2017 года Президентом Республики Беларусь был подписан Декрет №8 «О развитии цифровой экономики» [2], который узаконил отношения, основанные на технологии блокчейн, и дал определение понятиям токен, криптовалюта, майнинг, смарт-контракт и ICO. Согласно данному Декрету, криптовалюта – это цифровой знак (токен), используемый в международном обороте в качестве универсального средства обмена.

Реализация задач, поставленных перед субъектами национальной экономики Декретом № 8, требует также создания условий для развития электронной промышленности, которая является важнейшим компонентом ИТ-сектора, служит основой инновационного потенциала страны и играет большую роль в разработке новых видов продукции и создании современных производственных технологий. А в настоящее время в СЭЗ «Брест» функционирует только 5 предприятий электронной отрасли [3], и мы считаем, что включение в организационную структуру ООЗ криптоцентра будет содействовать увеличению численности предприятий данной сферы.

Модель ИТ-центра в рамках ООЗ включает две составляющие: криптовалютную ферму и криптовалютную биржу (рисунок 1).

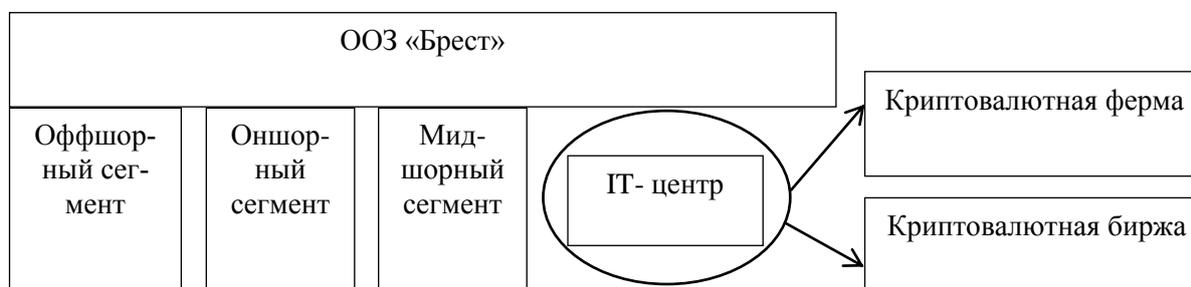


Рисунок 1 – Криптовалютный ИТ-центр в структуре ООЗ «Брест»

На криптоферму будет ввозиться специальное оборудование для добычи цифровой валюты – майнинга. Такое оборудование могут производить предприятия электронной

промышленности, а так как процесс добычи виртуальных денег непрерывно усложняется и для проведения вычислений требуются все более совершенные мощности, спрос на продукцию предприятий электронной промышленности будет возрастать, что станет стимулом ее развития. С этой целью предполагается разрешить доступ к добыче криптовалюты на ферме как предприятий-резидентов ООЗ «Брест», так и желающих заниматься данной деятельностью физических лиц, работа которых каким-либо образом связана с функционированием зоны (руководство и работники предприятий, акционеры, учредители). Успех такого мероприятия гарантирован, поскольку с недавних пор отслеживается рост заинтересованности граждан к добыче криптовалют на специализированных фермах. За пользование оборудованием ИТ-центра как с предприятий, так и с физических лиц будет взиматься плата, часть которой будет поступать в бюджет зоны и направляться на ее развитие, а другая часть будет использоваться на обновление оборудования, используемого для майнинга.

В рамках второй составляющей ИТ-центра – криптобиржи – будут осуществляться операции по обмену цифровых валют на другие криптовалюты, а также на обычные фиатные деньги, то есть рубли, доллары, евро и т.д. Данная биржа как полностью автоматизированная онлайн-платформа будет включать в себя программную оболочку, предназначенную для регистрации пользователя и создания аккаунта для проведения операций, а также аппаратную часть, состоящую из серверов, на которых выполняются операции и хранятся данные о пользователях, их счетах и сделках. Таким образом, криптобиржа выступает как площадка, где пользователи смогут выставлять лоты на покупку или продажу криптовалюты по любой цене и выбирать наиболее выгодное предложение.

Декретом № 8 предусматриваются налоговые льготы по многим операциям с криптовалютами. Так, до 2023 года экономические субъекты освобождаются от налогообложения ряда операций, в том числе майнинга криптовалют и сделок по обмену токенов [4]. Учитывая это, мы предлагаем в процессе трансформации СЭЗ «Брест» в ООЗ на данный период освободить резидентов зоны от уплаты налога на прибыль, полученной в результате майнинга криптовалют на специальном оборудовании в ИТ-центре, а также физических лиц от уплаты подоходного налога. Впоследствии в ООЗ «Брест» будет действовать пониженная ставка налога на прибыль от майнинга для хозяйствующих субъектов, например, 12 % (вместо 18 %), а для физических лиц ставка подоходного налога с майнинга будет снижена до 9 % (вместо 13 %). Тем не менее, создание криптовалютного сегмента в ООЗ в дальнейшем обеспечит значительный макроэкономический эффект в масштабах всего государства, связанный с поступлением дополнительных средств в бюджет за счет налогообложения операций с криптовалютами.

Таким образом, трансформация СЭЗ «Брест» в ООЗ позволит не только обеспечить дополнительные поступления в государственный бюджет, но и увеличить долю высокотехнологичных видов деятельности в регионе, что будет способствовать решению одной из приоритетных задач, определенных Государственной Программой инновационного развития Республики Беларусь на 2016-2020 гг. А в условиях цифровизации экономики создание такого сектора в ООЗ повысит интерес к ней со стороны как белорусских, так и нерезидентных компаний.

Список использованной литературы

1 Басалай, М.Н. Экономическое сопровождение процессов реструктуризации белорусских СЭЗ / М.Н. Басалай // Сборник научных работ студентов Республики Беларусь «НИРС 2018» / редкол.: И. А. Старовойтова (пред.) [и др.]. – Минск: Изд. центр БГУ, 2019. – С. 362-366.

2 О развитии цифровой экономики: Декрет Президента Республики Беларусь от №8 от 21.12.2017 г. [Электронный ресурс] // Консультант Плюс: Беларусь / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2019.

3 Резиденты СЭЗ «Брест» [Электронный ресурс]. – 2020. – Режим доступа: <https://fezbrest.com/>. - Дата доступа: 30.01.2020.

4 Basalay, M.N. Tax regulation of the cryptocurrency market / M.N. Basalay // Proceedings of XXVII International scientific conference «New step in science» / Morrisville: Lulu Press., 2018. – Morrisville, 2018. – P. 25-31.

А. М. БАРАН, В. Л. ДЕХТЕРЕНОК

(г. Минск, Белорусский государственный экономический университет)

Науч. рук. **М. В. Маркусенко,**

канд. экон. наук, доц.

ВАЛЮТНЫЙ КУРС: ВЛИЯНИЕ НА ИЗМЕНЕНИЕ ВАЛЮТНЫХ ПОТОКОВ

Главным элементом валютной системы каждой страны является ее национальная валюта. Очевидно, что для развития взаимодействия институциональных единиц разных стран в рамках международной экономики необходимо наличие какого-то механизма, позволяющего, с одной стороны, сравнивать между собой параметры экономического развития, а с другой – рассчитываться за товары и услуги, приобретаемые за рубежом - таким механизмом является валютный курс [1].

На 01.01.2020 г. в Республике Беларусь цена 1 доллара США составила 2,1085 бел. руб., что на 1,8226 бел. руб. или в 7,4 раз больше, чем на 01.01.2010 г. (0,2859 бел. руб.). Наибольшее обесценивание белорусского рубля отмечается в 2012 и 2016 годах на 178 и 56 % соответственно. За последние четыре года наблюдается относительная стабильность курса, что явилось результатом обеспечения стабильности в денежно-кредитной сфере и экономике в целом [2].

Таблица 1 – Изменение прироста валютных потоков в экономике Республики Беларусь в 2009 – 2018 гг.

Прирост объема валютных потоков, %											Средний прирост, рассчитывающийся как среднее арифметическое, %
Показатель	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Экспорт	6,83	5,18	14,45	0,31	1,64	1,48	5,80	3,05	4,38	1,77	4,49
Импорт	7,62	8,33	13,51	2,11	3,03	3,97	8,32	4,14	5,03	2,66	5,87
Банковские валютные кредиты субъектам хозяйствования	10,26	0,24	14,09	4,06	4,55	-0,64	12,74	3,56	6,51	2,61	5,80
Срочные депозиты в иностранной валюте	15,46	6,23	10,85	3,60	2,87	7,62	4,65	-1,16	3,00	5,03	5,81

Окончание таблицы 1

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Чистая покупка иностранной валюты на наличном валютном рынке	54,37	294%	-337	198	-59	-110	-502	-38	-14,4	29,7	-48,43
Выручка предприятий внутреннего рынка	3,69	4,34	9,56	4,34	1,40	2,37	1,47	1,36	1,39	1,70	3,16

Примечание: источник: собственная разработка на основе [3].

Тенденция такова, что за период с 2009 по 2018 год происходило обесценивание курса национальной валюты, это оказывало влияние на исследуемые показатели (таблица 1), некоторые из них оказались ниже эталонного значения (было выбрано как значение исследуемых показателей за 2018 год). Из общей тенденции особенно выделяется 2013 год, поскольку 4 показателя оказались ниже эталонного. Наиболее благоприятная ситуация наблюдалась в 2009 году: все показатели оказались лучше эталонного. В целом можно отметить, что национальная валюта за 10 лет обесценилась в 10 раз. При этом рост обменного курса происходил неравномерно, наблюдались его скачки, а это приводило к тому, что некоторые из показателей оказывались ниже эталонного.

Сейчас в Беларуси в условиях стабильности в валютной сфере наблюдается тенденция к либерализации валютного рынка и отмену валютных ограничений, например: с января 2018 был отменён целевой характер покупки валюты и срочность её расходования; с 1 августа 2018 года была отменена обязательная продажа валютной выручки; в 2019 году был отменен ряд ограничений по открытию счетов в иностранных банках (раньше требовалось разрешение Национального банка).

Это привело к следующим изменениям: увеличился объем сделок, проводимых на межбанковском рынке операций; снизились административные издержки субъектов хозяйствования; улучшились условия ведения бизнеса; происходит стимулирование деловой активности и создаются равные условия хозяйствования для организаций всех форм собственности; повысилась эффективность механизмов функционирования внутреннего валютного рынка; укрепилось доверие к национальной валюте и расширилось ее использование в расчетах на территории Республики Беларусь.

Поскольку существуют определенные инфляционные, девальвационные риски, субъекты экономики опасаются сберегать в национальной валюте, а сберегают по-прежнему в иностранной, поэтому можно предложить расширять возможности использования возможностей фондового рынка, в частности - производных ценных бумаг, например, фьючерсов. Покупая фьючерс на бирже на курс, субъекты хозяйствования приобретают возможность покупки иностранной валюты по оговоренному сегодня курсу в определенный день в будущем, и таким образом могут захеджировать валютные риски. Можно предложить дальнейшую отмену валютных ограничений и полное выравнивание экономических условий для белорусских организаций при проведении последними валютных операций со странами - основными торговыми партнерами.

Список использованной литературы

- 1 Киреев, А.П. Международная экономика: учеб. пособие для вузов / А.П. Киреев. – М.: Междунар. отношения, 2001. – В 2-х ч.— Ч. II. Международная макроэкономика: открытая экономика и макроэкономическое программирование. – 488 с.

2 График изменения официального курса белорусского рубля по отношению к иностранным валютам, устанавливаемого Национальным банком Республики Беларусь // Официальный сайт Национального банка республики Беларусь [Электронный ресурс]. – 2020. – Режим доступа - <https://www.nbrb.by/statistics/rates/graphic>. – Дата доступа: 12.01.2020.

3 Статистический бюллетень // Официальный сайт Национального банка республики Беларусь [Электронный ресурс]. – 2020. – Режим доступа - <https://www.nbrb.by/publications/bulletin/>. – Дата доступа: 10.01.2020.

В. В. БАШАН

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

Науч. рук. **Е. В. Ярош**

ПРОБЛЕМНЫЕ ВОПРОСЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ И НАПРАВЛЕНИЯ ДАЛЬНЕЙШЕГО ЕГО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

С 1 января 2019 года в Республике Беларусь вступила в силу обновленная редакция Налогового кодекса [1]. Изменения коснулись как налогообложения физических, так и юридических лиц и индивидуальных предпринимателей.

Одним из изменений, направленных на поддержку предприятий реального сектора экономики и повышения их инвестиционной активности, является расширение размера инвестиционного вычета и случаев его применения. Так, в частности, инвестиционный вычет для сооружений, построек, передаточных устройств увеличился с 10 % до 15 % от первоначальной стоимости, а для машин и оборудования – с 20 % до 30 %, а на сумму вложений в реконструкцию и модернизацию действующих объектов предоставляется вычет в полном объеме.

Существенные изменения произошли и по налогу на прибыль в отношении дивидендов: если предшествующие три года собственники организации не снимали дивиденды, а направляли прибыли на ее развитие, то полученные в текущем году дивиденды облагаются налогом по ставке в размере 6 %, а если же дивиденды не снимались в течение пяти предыдущих лет, то дивиденды облагаются налогом по ставке 0 %.

В части одной из самых популярных систем налогообложения среди субъектов хозяйствования – УСН, произошло увеличение критериев валовой выручки для ее применения на уровень инфляции. Также возможность применять УСН получили унитарные предприятия, собственником имущества которых является некоммерческие организации.

Относительно налога, который вызывает самые большие сложности в части его администрирования по причине функционирования ЭСЧФ, с 2019 года для индивидуальных предпринимателей появилась возможность исчислять НДС «по отгрузке», однако ставки НДС сохранились на неизменном уровне.

Самым острым и дискуссионным вопросам на протяжении уже ряда лет остается вопрос о предоставлении прав субъектам хозяйствования отражать выручку от реализации для целей исчисления и уплаты налогов «по оплате». Однако и в данной редакции Налогового кодекса никаких корректировок по этому вопросу также не произошло по ряду причин, обозначенных экспертами и специалистами в области налогообложения. Прежде всего, для организаций, которые ведут бухгалтерский учет, это влечет очередное расхождение данных бухгалтерского и налогового учета, а, следовательно, увеличивает время на отслеживание оплаты по каждой отгрузке и корректировку налоговой базы. Кроме того, с 2019 года в целях компенсации потерь, связанных с неоплатой, организациям предложено создавать резервы сомнительных долгов, отчисления в которые будут учитываться при налогообложении.

В отношении налогообложения физических лиц также произошло ряд изменений в новой редакции Налогового кодекса. Так, например, срок предоставления декларации для физических лиц в налоговый орган перенесен с 1 марта на 31 марта, а срок уплаты подоходного налога с 15 мая на 1 июня года, следующего за отчетным. Такой порядок определен в связи с необходимостью предоставления одновременно декларации и документов, подтверждающих получение доходов и уплату налогов с этих доходов за границей, которые подлежат зачету при уплате подоходного налога в Республике Беларусь. Кроме того, с 2019 года у физических лиц появилась возможность предоставлять налоговую декларацию на бумажном носителе в любой налоговый орган, независимо от места регистрации налогоплательщика.

Для граждан, которые получают доходы от сдачи в аренду, была предусмотрена мера, предполагающая уплату налога только по фиксированным ставкам без доплат за превышение установленного законодательством размера годового дохода.

Некоторые новшества были предусмотрены и в отношении исчисления отдельных видов налогов. В целом же, сложившаяся в Республике Беларусь система налогообложения характеризуется преобладанием косвенных налогов над прямыми, так как именно косвенные налоги являются наиболее устойчивым и стабильным источником пополнения средств государственного бюджета. Преобладание же данной группы налогов в стране указывает на не высокий уровень развития экономики и вскрывает некоторые проблемы: усиление социальной несправедливости; сдерживание роста производства продукции; усиление инфляционных процессов и т.д.

Большое количество налогов также усложняет механизм налогообложения, создавая громоздкий документооборот и увеличивая расходы по его обслуживанию. Особенно остро это отражается на конкурентоспособности белорусских предприятий, так как эти налоги выступают фактором роста цен, что ведет к уменьшению прибыли и тем самым негативным последствиям дальнейшего развития.

Поэтому вопросы оптимизации системы налогообложения в Республике Беларусь должны быть ориентированы главным образом на совершенствование взимания косвенных налогов, стимулирование привлечения иностранных инвестиций в страну, доведение налоговой нагрузки до уровня платежеспособности населения и субъектов хозяйствования, упорядочение льгот и оптимизацию налоговых органов, а также в целом на упрощение налоговой системы и др.

Главная сложность состоит в том, что процесс совершенствования налоговой системы объективно является перманентным в силу постоянного изменения экономических условий. Неизменными должны оставаться лишь сложившиеся эффективные налоговые традиции. Корректировкам периодически могут подвергаться налогооблагаемые базы, ставки налогов, льготы и прочие количественные параметры. Иными словами, налоговая система страны является воплощением налоговой политики государства, которая должна быть максимально эффективной и проводиться в реальных экономических условиях.

Список использованной литературы

1 Налоговый кодекс Республики Беларусь (Закон Республики Беларусь 30 декабря 2018 г. № 159-З «О внесении изменений и дополнений в некоторые законы Республики Беларусь») // Официальный сайт Министерства по налогам и сборам Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Минск, 2019. – Режим доступа: http://www.nalog.gov.by/ru/TAX_CODE_RU/view/r-nalogovyj-kodeks-respubliki-belarus-zakon-respubliki-belarus-30-dekabrja-2018-g-159-z-o-vnesenii-izmenenij-31699/. – Дата доступа: 01.02.2020.

Я. А. БОРИЧЕВСКАЯ

(г. Пинск, Полесский государственный университет)

Науч. рук. **С. А. Клещёва**

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ НОВЫХ БАНКОВСКИХ ПРОДУКТОВ И ТЕХНОЛОГИЙ ДЛЯ ПОКОЛЕНИЯ Z В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Для того чтобы банки могли максимально удовлетворять потребности своих клиентов, им необходимо сегментировать их на группы, участники которых имеют схожие ценностные ориентиры и поведенческую модель. На сегодняшний день главной концепцией разделения потребителей на группы является теория поколений, согласно которой представители поколения Z, на данный момент, являются самыми молодыми клиентами банка, которые требуют к себе особый подход.

Перспективность развития молодёжного банкинга не вызывает сомнений, так как возвращение полноценных клиентов в будущем позволит получать банкам высокий доход. Многие зарубежные банки давно практикуют работу с молодёжью, они реализуют множество обучающих программ от создания специализированного банка, который управляется детьми, до открытия «отделений будущего» при кампусах университетов.

Развивать технологии и коммуникации, следуя мировым трендам, на постоянной основе могут только финансово устойчивые банки. В Республике Беларусь, согласно данным Центрального банка, на данный момент таковыми являются ОАО «Сбергательный банк «Беларусбанк»; ОАО «Белагропромбанк»; ОАО «Белинвестбанк». Проведённый анализ предложений данных банков Республики Беларусь показал, что банковских продуктов для поколения Z немного. В основном это простые дебетовые карты для детей от 6 до 18 лет, привязанные к расчётным счетам их законных представителей. Держателям таких карт некоторые банки предлагают самостоятельно выбрать их дизайн и предоставляют возможность получения вознаграждений (cash-back). На рынке существуют и multifunctional платёжные карточки для школьников, которые совмещают в себе функции банковской платёжной карточки, документа системы образования и универсального электронного документа [1 – 3]. Для студентов также разработаны multifunctional банковские карточки, которые совмещают в себе свойства платёжной карточки и студенческого билета. Это говорит о том, что на сегодняшний день белорусские банки уделяют недостаточное внимание развитию банкинга для поколения Z.

Однако работа по развитию банкинга для молодого поколения предоставит банкам множество преимуществ: увеличение и стабилизация клиентской базы, повышение уровня лояльности и финансовой грамотности клиентов, разработка и продвижение интересных и перспективных банковских продуктов и технологий.

Выстраивая инфраструктуру для работы с новым поколением банкам необходимо учитывать особенности их психофизиологического и финансового поведения. Представителям поколения Z свойственны: быстрая переключаемость, отсутствие долгосрочных трендов, установка на гедонизм и индивидуализм, боязнь ошибки выбора, общительность, открытость ко всему новому. В числе их главных ценностей – получение удовольствий и ярких впечатлений от жизни.

Финансовое поведение поколения Z также имеет свои особенности, которые необходимо учитывать при разработке новых банковских продуктов и технологий. Молодое поколение имеет короткий горизонт планирования, они не любят копить деньги и живут здесь и сейчас. Для них важен доступ к управлению своими финансами в любое время суток, а также в любом месте, где бы они ни находились. И банк, в свою очередь, должен давать возможность для реализации данных желаний и активно работать в сфере диджитал маркетинга.

Правильно выбранный подход к продвижению банковских продуктов ещё один важный аспект успешного функционирования банка на финансовом рынке. Внимание поколения Z привлекают интересные рекламы в социальных сетях, короткие смешные видеоролики, мнения различных известных людей, интегрированные сервисы, максимальное упрощение процесса обслуживания, предоставление персонализированных предложений, стильная и функциональная визуализация, отсутствие необходимости самостоятельного выбора банковского продукта.

На основании опыта работы зарубежных банков с поколением Z, белорусским банкам также необходимо начать разработку приложений для смартфонов, обучающих чат-ботов, оригинальных и современных страниц в самых популярных социальных сетях, различных обучающих семинаров, PR-текста и технологии сторителлинга для построения коммуникации. Создание развлекательных центров, которые совмещали бы в себе игровую и образовательную формы площадок для детей, и специализированных офисов позволило бы банкам разработать эффективную коммуникативную стратегию.

Список использованной литературы

1. Официальный сайт ОАО «Беларусбанк» [Электронный ресурс]. – 2020. – Режим доступа: <https://belarusbank.by/>. – Дата доступа: 10.01.2020.
2. Официальный сайт ОАО «Белагропромбанка» [Электронный ресурс]. – 2020. – Режим доступа: <https://www.belapb.by/>. – Дата доступа: 10.01.2020.
3. Официальный сайт ОАО «Белинвестбанка» [Электронный ресурс]. – 2020. – Режим доступа: <https://www.belinvestbank.by/>. – Дата доступа: 10.01.2020.
4. Индивидуальный подход: как персонализация стала драйвером развития для банков // Bloomchain.ru. 22.11.2018 [Электронный ресурс]. – 2020. – Режим доступа: <https://bloomchain.ru/detailed/individualnyj-podhod-kak-personalizatsiya-stala-drajverom-razvitiya-dlya-bankov/>. – Дата доступа: 10.01.2020.
5. Народницкий, И. Детский банкинг – с прицелом на завтра / И. Народницкий // БДМ. Банки и деловой мир [Электронный ресурс]. – 2020. – Режим доступа: <https://bdm.ru/publicacii/ilya-naroditskii-detskii-banking-s-pritselom-na-zavtra/>. – Дата доступа: 10.01.2020.

А. Ю. ГОПТА

(г. Минск, Белорусский государственный экономический университет)

Науч. рук. **М. В. Маркусенко,**

канд. экон. наук, доц.

ТРАНСФЕРТНОЕ ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ КАК ИНСТРУМЕНТ ПРИВЛЕЧЕНИЯ СРЕДСТВ БАНКАМИ

В настоящее время в условиях жесткой конкуренции банков за достижение максимальной прибыли и положительной репутации на рынке кредитным организациям недостаточно привлекать средства клиентов с помощью стандартных продуктов и услуг. Как известно, самым распространенным способом привлечения средств населения являются депозиты (вклады). С целью привлечения большего объема средств для последующего их размещения банки не только комбинируют всевозможные условия сделок, создавая продукты под различные категории клиентов, но и стараются завлечь население дополнительными бонусами. Однако для возможности более быстрыми темпами наращивать ресурсную базу и обеспечивать потребность банка в ресурсах, кредитной организации следует делать акцент не только на клиента, но и на собственные возможности, извлекая дополнительные ресурсы из внутренних банковских операций. Одним из инструментов проведения таких операций является система трансфертного ценообразования. Трансфертное ценообразование – это процесс установления внутрибанковской (трансфертной) цены на операции по привлечению ресурсов в едином центре

с целью последующего перераспределения их по бизнес-направлениям. Такие операции осуществляются для поддержания и управления банковской ликвидностью, разделения рисков между различными подразделениями, расчета и установления внешнего ценообразования на банковские продукты и услуги.

При осуществлении внутренних операций с использованием системы трансфертного ценообразования все структурные единицы банка разделяются на бизнес-направления (корпоративный бизнес и розничный бизнес). Центральное место в системе трансфертных операций занимает казначейство, которое покупает или продает ресурсы по заранее установленной трансфертной цене. Необходимость перераспределения ресурсов между бизнес-направлениями банка может быть вызвана следующими причинами:

- более частое привлечение средств населения розничным бизнес-направлением по сравнению с корпоративным бизнес-направлением, из-за чего у розничного бизнеса может возникнуть избыток привлеченных средств;

- необходимость корпоративного бизнеса аккумулировать большие суммы средств для возможности финансирования крупных клиентов с целью получения высокого дохода, а также поддержания положительной деловой репутации.

Система трансфертных операций организована таким образом, чтобы перераспределить прибыль и риск между подразделениями в соответствии с их ответственностью и задачами и создать условия для централизованного управления балансовыми операциями и рисками банка, а также корректной оценки рентабельности проводимых операций каждым бизнес-направлением [1].

Параметры внутренних сделок по перераспределению ресурсов внутри банка определяются следующим образом: покупка (продажа) всех пассивов (активов) банка в рамках системы трансфертных отношений происходит на тот же срок, в той же валюте и с тем же периодом фиксации процентной ставки, что и у каждой сделки активов (пассивов) в рамках соответствующих бизнес-направлений. При этом трансфертная цена, которую платит (получает) подразделение, корректируется на величину заложенных в продукте рисков. В результате активы и пассивы каждого подразделения банка, кроме казначейства, согласованы по срокам, валютам и характеру процентных ставок [2].

Таким образом, привлечение средств банками может осуществляться не только по стандартной схеме за счет средств населения, но и благодаря использованию внутренних операций с использованием системы трансфертного ценообразования, при котором происходит привлечение средств одного бизнес-направления и перераспределение этих средств другому бизнес-направлению по заранее оговоренной трансфертной цене. При этом перераспределению подлежат не только средства, но и риски, заложенные в продукт (например, риск досрочного истребования депозита (риск ликвидности) либо процентные риски, связанные с фиксированной ставкой по кредиту на срок до погашения. В результате проведения таких операций можно более корректно оценить эффективность работы каждого бизнес-направления, что может способствовать пересмотру стратегии банка как в краткосрочной, так и в долгосрочной перспективе.

Исходя из вышеизложенного, можно сделать вывод о том, что привлечение средств путем проведения внутренних банковских операций позволит не только обеспечивать потребности бизнес-направлений необходимым количеством ресурсов, но и перераспределять риски и оценивать каждое бизнес-направление в отдельности, что может положительно отразиться на принимаемых управленческих решениях и, как следствие, на функционировании банка в целом.

Список использованной литературы

1 Трансфертное ценообразование в банке [Электронный ресурс]. – 2020. – Режим доступа: <https://novainfo.ru/article/3362>. – Дата доступа: 06.02.2020.

2 Базюкина, О.А. Система трансфертного ценообразования как инструмент управления эффективностью работы банка / О.А. Базюкина // Креативная экономика [Электронный ресурс]. – 2020. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/sistema-transfertnogo-tsepoobrazovaniya-kak-instrument-upravleniya-effektivnostyu-raboty-banka>. – Дата доступа: 06.02.2020.

М. А. ГРИНЕВИЧ

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

Науч. рук. **Л. В. Федосенко,**

канд. экон. наук, доц.

АКТУАЛИЗАЦИЯ ЗНАЧЕНИЯ БАНКОВСКИХ КРЕДИТНЫХ ПЛАТЁЖНЫХ КАРТ

Рынок банковских платежных карт в Республике Беларусь имеет значительные перспективы для развития и сегодня все банки стремятся привлечь население к активному использованию платежных карт и безналичных расчетов. В 2019 году в Республике Беларусь 23 банка являлись эмитентами платежных карт как внутренних, так и международных платежных систем. Согласно данным Национального банка доля безналичных операций по платежным картам за первое полугодие составила 53,9 % (18,3 млрд. руб.) [1]. Динамика изменения доли безналичных расчетов в Республике Беларусь с 2010 года по суммам и по количеству транзакций представлена на рисунке 1.

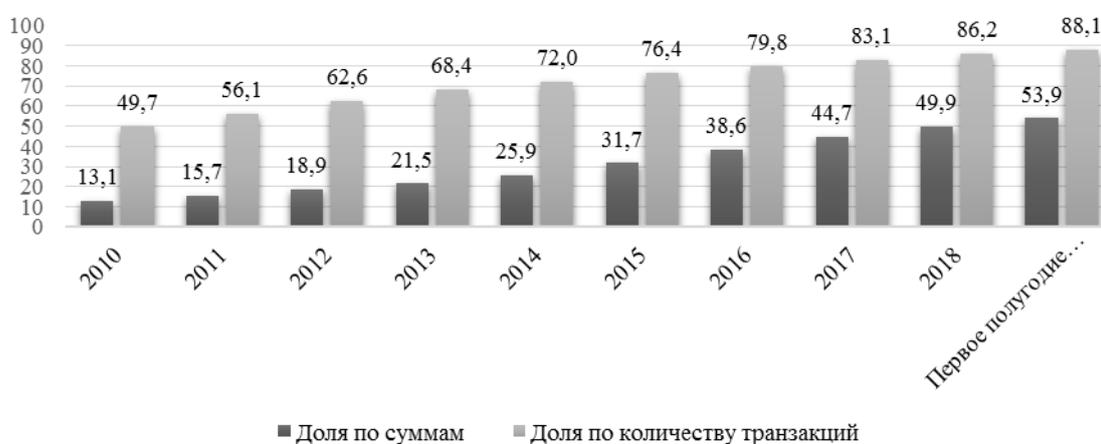


Рисунок 1 – Динамика изменения доли безналичных расчетов в Республике Беларусь за 2010 – первое полугодие 2019 гг., %

Как видно из данных рисунка 1, доля безналичных расчетов с 2010 года по количеству транзакций увеличилась почти в два раза – с 49,7 % до 88,1 %, по суммам почти в четыре раза – с 13,1 % до 53,9 %. Представленная на рисунке динамика характеризуется активной политикой банков по привлечению клиентов к использованию платежных карт, безналичных расчетов, а также развитием систем дистанционного банковского обслуживания.

Наибольший интерес, с точки зрения банков, представляют кредитные платежные карточки. На кредитные карты банки предоставляют денежные средства под проценты за пользование. Сумма кредита зависит от дохода кредитополучателя, выплат по кредитам в других банках, а также кредитной истории.

Исследование выявило, что для клиентов кредитные карты обладают рядом преимуществ:

– некоторые банки Республики Беларусь предоставляют по кредитным картам грейс-период (около 50-60 дней), в течение которого клиент получает возможность пользоваться денежными средствами банка без уплаты процентов;

– кредитополучатель может использовать кредитную карту в течение всего срока, на который она выпущена;

– кредитную карту можно использовать на любые нужды, в том числе снимать наличные по необходимости (за исключением карт, по которым данная услуга не предусмотрена);

– некоторые кредитные карты предоставляют клиентам кэшбэк в определенных торговых точках, а также возможность возврата части денежных средств при оплате за собственные денежные средства, которые клиент может хранить на карте;

– есть возможность иметь несколько кредитных карт на разные цели.

Преимущества банка-эмитента кредитной карты состоят в следующем:

– по многим кредитным картам существует комиссия за ежегодное обслуживание карты, а также за выпуск карты;

– банки могут взимать комиссию за обналживание денежных средств по карте;

– банк получает экономические выгоды за безналичную оплату картой от платежной системы, в которой данная карта выпущена, а также при заключении договоров с организациями на обслуживание карты (преимущественно карты рассрочки);

– часто клиенты продолжают пользоваться кредитной картой после окончания грейс-периода, что позволяет банку привлечь клиентов, а также в дальнейшем получить процентное вознаграждение за использование денежными средствами;

– при пользовании кредитной картой клиенты банка также узнают про другие банковские продукты и карты;

– после окончания срока действия кредитной линии по карте, банк может взимать дополнительную плату при продлении и заключении дополнительного соглашения.

В настоящее время для банков важно не только привлекать новых клиентов, но и удерживать старых, так как сегмент безналичных платежей демонстрирует устойчивый рост. Поэтому банку важно выстраивать отношения с клиентами, одним из видов таких отношений являются программы лояльности – это система вознаграждений для пользователя продуктами и услугами банка, которая способствует совершению платежей в будущем. Владельцы автомобилей могут участвовать в программе по начислению баллов от оплаты за топливо, что в дальнейшем позволяет произвести оплату за товары в виде накопленных бонусов. Безналичные расчеты позволяют концентрировать денежные ресурсы в банках. Временно свободные денежные средства, находящиеся на счетах в банках, могут выступать дополнительным источником кредитования и позволяют развивать кредитные отношения.

Следует отметить, что для широкого использования банковских кредитных платежных карт физическими лицами одним из основных факторов является финансовая привлекательность данного банковского продукта. Банки, в свою очередь, с помощью платежных карт могут аккумулировать денежные средства на счетах, а также получать экономические выгоды безналичных расчетов от платежных систем, точек продаж, а также от самих клиентов банка, которые в процессе пользования картой могут уплачивать различные комиссии.

Список использованной литературы

1 Банковские платежные карточки // Официальный сайт Национального банка Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – 2020. – Режим доступа: <http://www.nbrb.by/payment/plasticcards>. – Дата доступа: 16.12.2019.

А. В. ДЫМАР

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

Науч. рук. **И. А. Даукш,**

канд. экон. наук, доц.

ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ ОРГАНИЗАЦИЙ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

В научной литературе широко обсуждается проблема разработки модели планирования и финансирования инновационных проектов предприятий в целях более эффективного осуществления производства. В каждом конкретном случае модель финансирования инноваций на предприятиях должна определять целевые установки, задачи, методы и инструменты управления источниками финансирования, способы оценки финансово-экономических решений.

По данным Национального статистического комитета Республики Беларусь в 2018 г. в стране внутренние затраты на научные исследования и разработки имели следующую структуру: средства бюджета – 40,8 %, собственные средства предприятий – 29,3 %, средства других организаций – 15,4 %, средства иностранных инвесторов, включая иностранные кредиты и займы – 13,2 %, средства внебюджетных фондов – всего 1,3 % [1, с. 47].

Рассмотрим механизм финансирования инновационных проектов предприятий Республики Беларусь на примере ОАО «Планар-СО». Предприятие имеет 55-летний опыт разработки и изготовления технологического оборудования для электронной отрасли Беларуси. В 2017 г. Государственным комитетом по науке и технологиям Республики Беларусь и Национальной академией наук Беларуси научная деятельность предприятия определена как основной вид деятельности.

ОАО «Планар-СО» является единственным предприятием в стране, выпускающее высокотехнологичную продукцию для потребителей единичных опытных и мелкосерийных изделий направления микроэлектроники. Динамика количества выполняемых и завершенных разработок предприятием за 2010-2019 гг. представлена в таблице 1.

Таблица 1 – Показатели динамики выполняемых и завершенных разработок ОАО «Планар-СО» за 2010-2019 гг.

Год	Количество разработок		Процент завершенных от объема выполняемых разработок
	выполняемых	завершенных	
2010	8	4	50,0
2011	8	2	25,0
2012	9	1	11,1
2013	8	2	25,0
2014	8	3	37,5
2015	7	4	57,1
2016	3	1	33,3
2017	6	1	16,7
2018	5	1	20,0
2019	6	3	50,0

Средний процент завершенных разработок ОАО «Планар-СО» за последние десять лет составляет 32,6 %. Наибольший показатель завершенных разработок от общего объема выполняемых работ на предприятии – 57,1 % в 2015 г.

Изучая показатели в динамике, необходимо учитывать, что высокотехнологичная продукция через пять лет по причине своего морального устаревания переходит

в разряд низкотехнологичной продукции. На предприятии ОАО «Планар-СО» за последние года наблюдается резкое снижение показателей реализации высокотехнологичной продукции: в 2016 г. - 22,5 %, в 2017 г. – 14,3 %, в 2018 г. – 5,2 %. В таблице 2 представлены показатели динамики обновления портфеля выпускаемой продукции.

Таблица 2 – Структура выпуска инновационной продукции ОАО «Планар-СО» за 2016-2018 гг., %

Срок разработки и выпуска продукции	Удельный вес высокотехнологичной продукции в общем объеме выпуска		
	2016 г.	2017 г.	2018 г.
Свыше 10 лет	–	3,7	–
От 5 до 10 лет	77,5	82,0	94,8
От 3 до 5 лет	12,9	–	–
Менее 3 лет	9,6	14,3	5,2

Полученные данные свидетельствуют о том, что наибольший удельный вес составляет продукция срок разработки и выпуска, которой находится в пределах от 5 до 10 лет. Видится, что основная причина снижения эффективности работы предприятия - несовершенство управления источниками финансирования инновационными проектами.

В хозяйственной деятельности ОАО «Планар-СО» используется два источника финансирования: государственное финансирование и собственные средства предприятия. В результате изучения накопленного опыта процессов разработки НИОКР ОАО «Планар-СО» были выявлены существенные отличия, между научными проектами финансируемые из различных источников. Показатели сводных характеристик НИОКР финансируемые из ГНТП и собственных средств на основе нормативной базы Республики Беларусь систематизированы в таблице 3.

Таблица 3 – Характеристики НИОКР по источникам финансирования в Республике Беларусь

Показатель	Источник финансирования НИОКР	
	ГНТП	собственные средства предприятия
Продолжительность проведения НИОКР (в среднем), год	2	1
Продолжительность этапа освоения продукции, год	3	1
Продолжительность разработки конструкторской и технологической документации (в среднем), год	1	0,5
Продолжительность этапа производства и наладки опытного образца (в среднем), год	1	1
Затраты на приобретение изделий и материалов для производства опытного образца	Доля из ГНТП не более 12% от финансирования из собственных средств	-
Актуальность продукции для рынка, год	10 высокотехнологичная продукция	3 низкотехнологичная продукция
Показатель оценки эффективности внешних инвестиций	Выручка должна пятикратно превышать размер инвестиций	Выручка должна обеспечивать минимальный уровень рентабельности

В результате проведенного исследования сделан вывод о целесообразности использования в качестве источника финансирования НИОКР именно собственные средства, так как в данном случае сокращается продолжительность процессов разработки

проектов и снижаются затраты на производство и наладку опытного образца инновационного продукта.

Список использованной литературы

1 Статистический ежегодник Республики Беларусь, 2019: стат. сб. // Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Минск, 2020. – Режим доступа: <http://www.belstat.gov.by>. – Дата доступа: 10.01.2020.

И. А. КАПЕЛЮШ

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

Науч. рук. **Л. В. Федосенко,**

канд. экон. наук, доц.

МОНЕТАРНОЕ ТАРГЕТИРОВАНИЕ В КОНТЕКСТЕ СТОЯЩИХ ПЕРЕД БАНКОВСКОЙ СИСТЕМОЙ ЗАДАЧ

От достижения целевых монетарных ориентиров, намеченных Национальным банком Республики Беларусь (НБ РБ), зависит стабильность денежно-кредитной сферы и, как следствие, экономики. Одним из ключевых инструментов является монетарное таргетирование – контроль за величиной денежной массы (ДМ), с целью сдерживания инфляции. Решения о расширении или сужении денежной массы принимаются с учетом необходимости выполнения стоящих перед банковской системой задач.

Нами отслежена динамика изменения широкой денежной массы (ДМЗ) в период с 2011 года по 2019 год (рисунок 1). Данные свидетельствуют, что в обозначенный период в Республике Беларусь наблюдался рост широкой денежной массы.

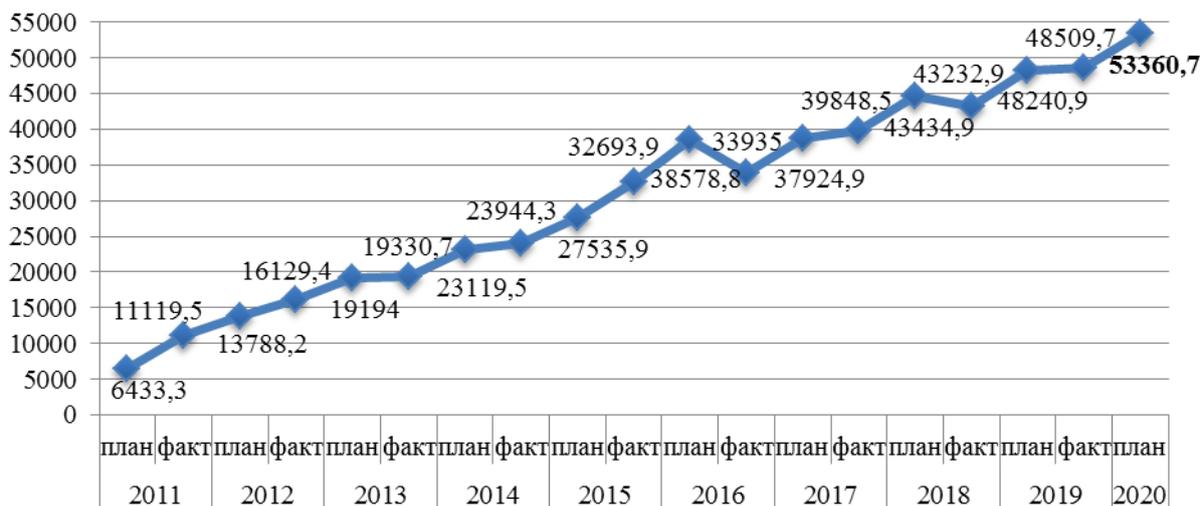


Рисунок 1 – Плановые и фактические изменения широкой денежной массы Республики Беларусь за 2011 – 2019 гг., млн. руб.

[Разработано автором на основе данных Национального банка Республики Беларусь]

В 2016 году ориентир прироста ДМЗ прогнозировался на уровне 14-15 %, по факту он поднялся лишь на 5 %. Как известно, на величину денежной массы влияет множество факторов – уровень развития и структура кредитной и банковской систем, финансовых рынков, соотношение наличного и безналичного денежного оборотов, денежно-кредитная, валютная и финансовая политика государства, скорость оборота денег,

состояние платежного баланса страны и, в том числе, объем валового внутреннего продукта (ВВП). По итогам 2016 года ВВП снизился по сравнению с 2015 годом на 2,6 %, что, соответственно, повлияло на предложение денег. Контроль над денежным предложением со стороны НБ РБ наряду с работой Правительства по снижению себестоимости продукции обеспечивали выполнение ее прогнозных показателей. Динамика широкой денежной массы определялась складывающейся внутренней макроэкономической ситуацией и внешними условиями развития белорусской экономики. Согласно Основным направлениям денежно-кредитной политики на 2020 год широкая денежная масса планируется в сумме 53 360,7 млн. рублей. В 2019 году рост ВВП составил 1,2 %, при 4 % запланированных. Ситуация 2020 года можем также внести коррективы в монетарный показатель – ДМЗ. В 2020 году белорусское правительство собирается нарастить валовый внутренний продукт на 2,8 %. Согласно планам, рост ВВП в первом квартале должен составить 0,7 %, в первом полугодии – 1,6 %, в январе-сентябре – 2,2 % [1]. В то же время эксперты, как внутренние, так и внешние, в том числе Всемирный банк, опасаются, что белорусская экономика замедлится до 1 % и достичь 2,8 % роста не удастся.

На основе показателя широкой денежной массы нами рассчитаны коэффициенты монетизации по годам, которые показывают уровень обеспечения национального хозяйства денежными средствами в определении ДМЗ (рисунок 2).

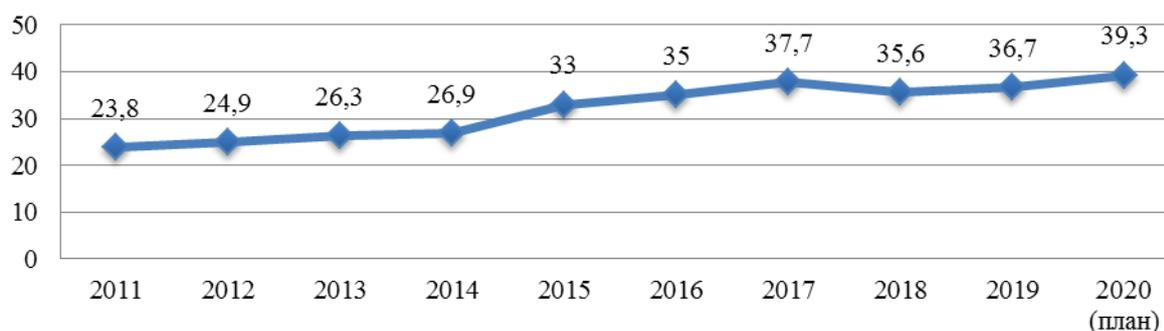


Рисунок 2 – Динамика коэффициента монетизации в Республике Беларусь за 2011 – 2019 гг., %

[Разработано автором на основе данных Национального банка Республики Беларусь]

В нашей стране наблюдается низкая монетизация белорусской экономики, по сравнению с развитыми странами. В странах Восточной Европы коэффициент монетизации составляет около 60-80 %, в Западной Европе и США – 120-140 %, Китае и Швейцарии – 150 %, Японии и в Гонконге – 250-300 %. Низкий коэффициент монетизации в республике, по сравнению с другими развитыми странами, является отражением потребности национальной экономики, имеющей недостаточно развитые финансовые рынки, но не служит свидетельством дефицита денежных средств. Ведь в обозначенных странах экономика показывает иные темпы роста, объемы их экономик несопоставимы с экономикой нашей страны. Поэтому можно сказать, что регулятор адекватно реагирует на потребности экономики и промежуточные ориентиры денежной массы коррелируют со стоящими перед банковской системой задачами.

Мировой опыт свидетельствует, что именно в условиях умеренно рестрикционной денежно-кредитной политики наблюдается рост монетизации экономики. Сбалансированному росту денежного предложения также будет способствовать поддержание в реальном выражении процентных ставок в экономике на положительном уровне. Ставка рефинансирования, как и ранее, будет играть ключевую роль при регулировании денежного предложения в экономике.

Таким образом, можно сделать вывод, что Национальный банк Республики Беларусь, как проводник денежно-кредитной политики, в полной мере содействует достижению такой конечной цели, как снижение темпов инфляции монетарными методами.

Список использованной литературы

1 Рост ВВП Беларуси в 2019 году составил 1,2 %. [Электронный ресурс]. – 2020. – Режим доступа: <https://sputnik.by/economy/20200116/1043709770/VVP-Belarusi-v-2019-godu-sostavil-12.html>. – Дата доступа: 7.02.2020.

М. А. КЛДИАШВИЛИ

(г. Сочи, Сочинский государственный университет)

Науч. рук. **Е. Е. Синявская,**

канд. экон. наук, доц.

АНАЛИЗ ДЕПОЗИТНОЙ ПОЛИТИКИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА И ПУТИ ЕЁ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ (НА ПРИМЕРЕ ПАО «СБЕРБАНК РОССИИ»)

Депозитная политика коммерческого банка – это важнейшая составляющая его финансовой политики. Главной целью депозитной политики коммерческого банка является привлечение оптимального объёма денежных ресурсов, необходимого для осуществления деятельности банка.

Коммерческий банк имеет возможность привлекать средства предприятий, организаций, населения и других банков в форме депозитов (вкладов) и открывать им соответствующие счета. Рассмотрим динамику средств корпоративных клиентов, физических лиц и средств банков ПАО «Сбербанк России» за период с 30.09.2017 - 30.09.2019 гг. на рисунке 1 [3].

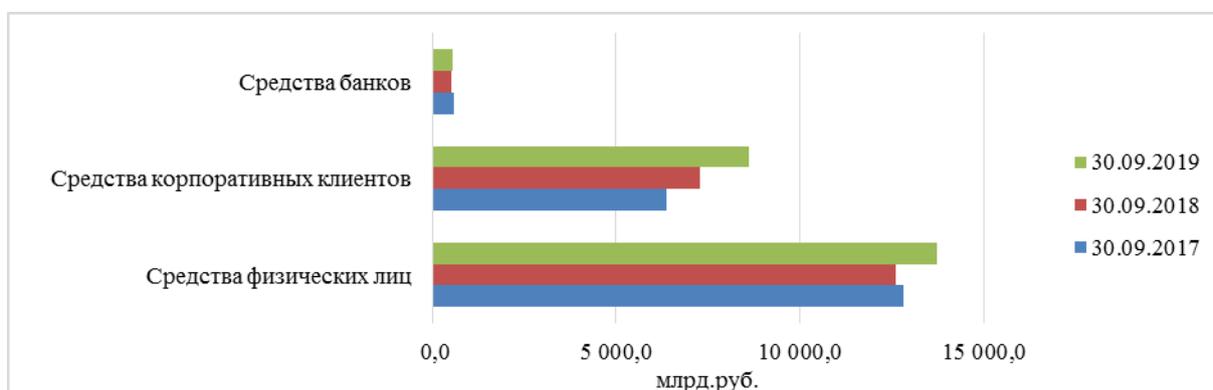


Рисунок 1 – Динамика средств физических, юридических лиц и средства банков ПАО «Сбербанк России»

Для обеспечения защиты инвесторов, вкладчиков и предоставления им гарантий компенсации средств, в случае своего банкротства, банки должны создавать специальные фонды страхования депозитов. Возмещение по вкладам в банке, в отношении которого наступил страховой случай, выплачивается клиенту в размере 100 % суммы вкладов, но не более 1 400 000 руб. [1].

ПАО «Сбербанк России» разрабатывает собственную депозитную политику по формированию банковских ресурсов, что подразумевает определение форм, задач и содержания банковской деятельности, которая связана с привлечением банковских ресур-

сов. Согласно данным финансовой отчетности ПАО «Сбербанк России» занимает лидирующие позиции на российском рынке вкладов физических лиц (таблица 1) [2].

Таблица 1 – Показатели, характеризующие ПАО «Сбербанк России» на рынке вкладов физических лиц

Показатель	01.01.2017 г.	01.01.2018 г.	01.01.2019 г.
Доля ПАО «Сбербанк России» на российском рынке вкладов, %	46,6	46,1	45,1
Количество активных дебетовых карт, млн. шт.	90	102	109
Доля безналичного оборота по розничным операциям ПАО «Сбербанк России», %	50,8	59,7	64

Из данных таблицы видно, что доля Сбербанка на рынке вкладов физических лиц с 01.01.17 - 01.01.19 гг. снизилась с 46,6 % до 45,1 %. А доля безналичного оборота по розничным операциям за данный период увеличилась с 50,8 до 64 %. Помимо этого, ПАО «Сбербанк России» является крупнейшим эмитентом дебетовых карт на российском рынке. За период с 01.01.17 - 01.01.19 гг. количество активных дебетовых карт выросло с 90 млн. до 109 млн. дебетовых карт, т.е. увеличилось на 19,1 млн. шт.

Общий капитал согласно расчетам по Базель III составил 4 273,3 млрд. руб. на 30 сентября 2019 г., что выше на 6,7 % по сравнению с предыдущим кварталом. Активы и пассивы ПАО «Сбербанка» составили на 30.09.2019 г. - 30 254,2 млрд. руб. Чистый процентный доход увеличился на 0,6 % и составил 1,26 трлн. руб. Чистый комиссионный доход увеличился по итогам года на 9,9 % до 469,5 млрд. рублей. Операционные расходы увеличились на 7,5 %. На темп роста расходов повлияли перевод сотрудников дочерней компании АО «Сбербанк-Технологии» в ПАО Сбербанк во второй половине 2018 г., повышение ставки НДС с 1 января 2019 г. и ежегодное повышение зарплат сотрудников в июле 2019 г. Отношение расходов к доходам по итогам года составило 33,9 %.

По объему активов и капитала, по своим рыночным позициям, по своим финансовым результатам и масштабам инфраструктуры Сбербанк в несколько раз превосходит своих ближайших конкурентов. Однако стоит выделить ряд проблемных мест в формировании депозитной политики банка: формирование ресурсной базы, которое оказывает прямое влияние на ликвидность и платежеспособность коммерческого банка, проблема нестабильности банковской системы, проблема недостаточности перечня существующих вкладов, а также недостаточности получения информации по депозитам вне банка.

Основными направлениями совершенствования депозитной политики ПАО «Сбербанк России», по нашему мнению, являются:

- расширение перечня существующих вкладов, ориентируясь на различные слои населения с разным уровнем доходов;
- создание службы телемаркетинга и рекламной рассылки по почте, которая позволит наладить постоянный контакт по телефону с потенциальными клиентами, а также позволит разгрузить персонал в офисах;
- расширение коллектива, появление новых должностей, например, выездной менеджер, который смог бы выезжать в удаленные местности к пенсионерам или к людям с ограниченными возможностями;
- индивидуальный подход к клиенту (стремление банка предоставить клиенту особые льготы).

Список использованной литературы

1. О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации: Федеральный закон от 23.12.2003 N 177-ФЗ (последняя редакция) [Электронный ресурс]. – 2020. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_45769/. – Дата доступа: 29.02.2020.

2. Годовой отчет ПАО «Сбербанк России» за 2018 год // Официальный сайт ПАО «Сбербанк России» [Электронный ресурс]. – 2020. – Режим доступа: https://www.sberbank.com/common/img/uploaded/redirected/com/gosa2019/docs/sberbank-annual_report_2018_rus.pdf. – Дата доступа: 30.02.2020.

3. Финансовая отчетность по МСФО // Официальный сайт ПАО «Сбербанк России» [Электронный ресурс]. – 2020. – Режим доступа: <https://www.sberbank.com/ru/investor-relations/reports-and-publications/ifrs>. – Дата доступа: 28.02.2020.

Е. С. КЛОЧКОВА

(г. Гомель, УО «Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации»)

Науч. рук. Л. П. Зенькова,
д-р экон. наук, доц., проф.

ИНВЕСТИЦИОННАЯ АКТИВНОСТЬ И БАНКОВСКИЕ СТАВКИ: СТИМУЛИРУЕТСЯ ЛИ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ?

Следует отметить отдельно удачные и продолжительные результаты денежно-кредитной политики Нацбанка: как показал анализ за последние 8 лет, уровень инфляции не достигал значительных отметок. Колебания курса национальной валюты лишь в 2011 г. приобрели черты дефолта, однако Нацбанку удалось стабилизировать ситуацию, даже в декабре 2014 г. не допустить повторения ошибок в монетарной политике и справиться с очередной волной «валютного» ажиотажа среди населения. В таких экономических условиях эффективность банковских ставок как инструмента, стимулирующего экономический рост в рамках политики «дешевых» денег, должна быть достаточно высокой. Однако построение кривой Дж. Хикса (теоретической обратной пропорциональной зависимости между банковскими ставками и инвестициями) не подтвердило существование такой зависимости на практике (рисунок 1).

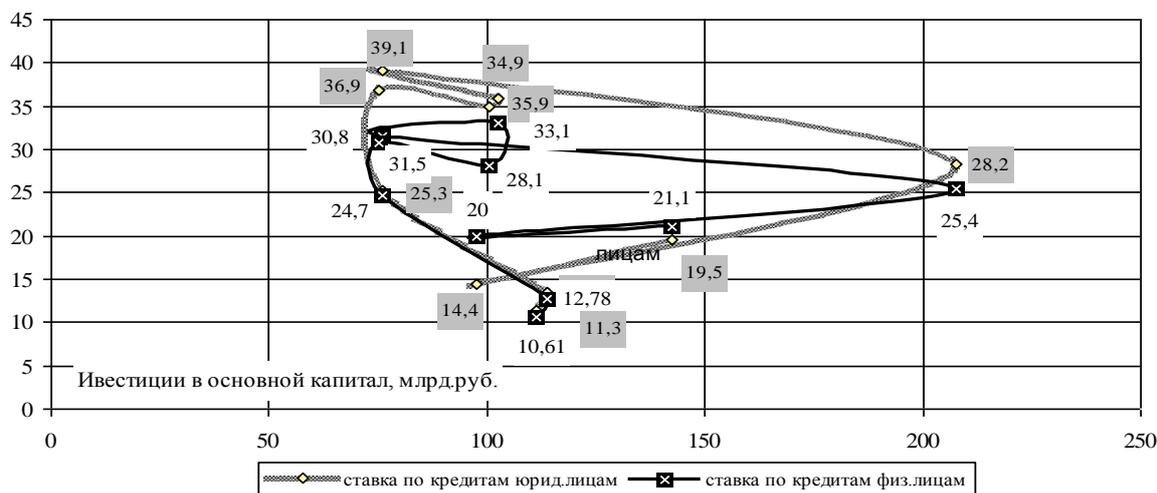


Рисунок 1 – Зависимость «инвестиции» – «ставка по кредитам» для Беларуси за период 2008–2019 гг. на основе фактических данных [1]

Предварительный сравнительный анализ макродинамик реального ВВП, рассчитанного по базе цен 1 кв. 2012 г., и ставки рефинансирования (рисунок 2), также выявил слабую действенность последней, а на интервале 2014–2016 гг. – даже однонаправленную тенденцию, что в принципе характеризует подавляющую, а не стимулирующую роль ставки.

Чтобы разобраться в такой ситуации, сравним динамики трех разных банковских ставок: рефинансирования, ставки по кредитам юридическим лицам в национальной валюте до 1 года и ставки по депозитам физическим лицам в национальной валюте до 1 года. Теоретически политика снижения Нацбанком ставки рефинансирования должна повлечь снижение и ставки по кредитам частными, коммерческими банками, а значит, удешевить инвестиционный кредит, сделать его более доступным предпринимателям и тем самым повысить их инвестиционную активность, дать толчок росту экономике.

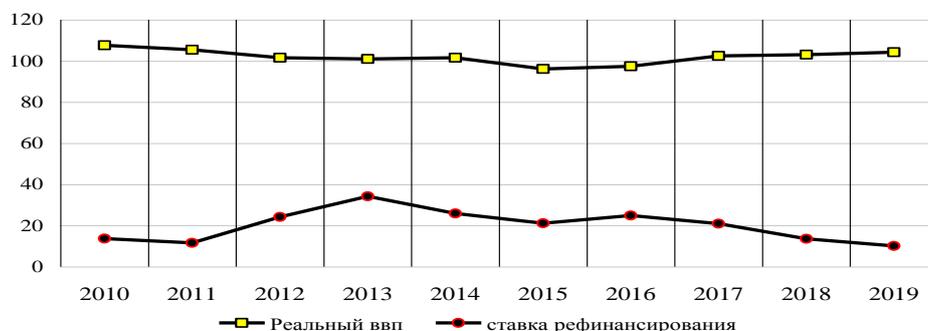


Рисунок 2 – Сравнительная динамика реального ВВП и ставки рефинансирования Беларуси за период 2009–2019 гг. [1, 2]

Однако ситуация развернулась по-другому: экономические интересы банков, как и любых фирм, завязаны на получение максимальной прибыли. Только этим можно объяснить разнонаправленность тенденций ставки рефинансирования со ставками по кредитованию в периоды 2014–2019 гг. (рисунок 3), так как рост ставок коммерческих банков возможен как реакция либо на рост спроса на кредитные ресурсы, либо на инфляционные ожидания. Последнее – отпадает, так как в этот период инфляция была стабилизирована в пределах умеренной. Кроме того, величина убытка в расчете на 1 убыточное предприятие резко сократилась (с 1295,5 тыс. руб. в 4 кв. 2018 г. до 394 тыс. руб. в 3 кв. 2019 г.), что свидетельствует о снижении спроса на кредит со стороны субъектов хозяйствования.

На рисунке 3 можно наблюдать точки соприкосновения ставок. В 2010 г. и 2012 г. разница между ставкой рефинансирования и ставками по депозитам составляла 1 %. После 2016 г. все две ставки начали возрастать на фоне снижения ставки рефинансирования. Таким образом, Нацбанку предстоит кропотливая работа по выявлению дополнительных, более действенных рычагов стимулирования экономического роста, так как ставка рефинансирования не вызвала ожидаемого эффекта оздоровления экономики.

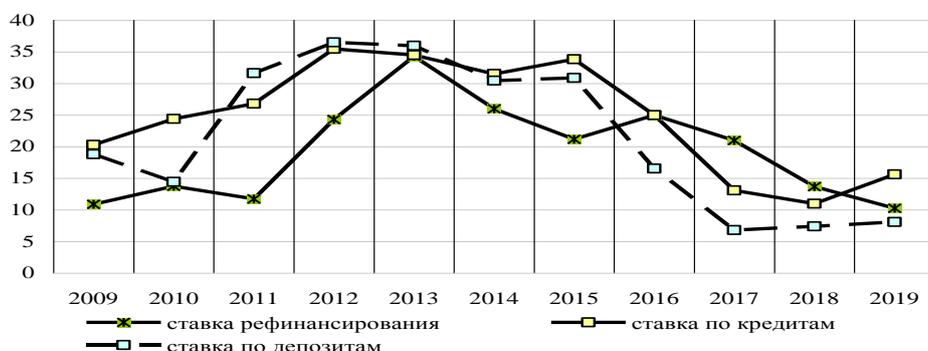


Рисунок 3 – Сравнительная динамика среднегодовых ставок: рефинансирования, кредитования юридических лиц до 1 года, по депозитам физических лиц до 1 года [1]

Список использованной литературы

1 Официальный сайт Национального банка Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – 2020. – Режим доступа: <http://www.nbrb.by>. – Дата доступа: 31.01.2020.

2 Официальный сайт национального статистического комитета Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – 2020. – Режим доступа: <http://www.belstat.gov.by>. – Дата доступа: 4.02.2020.

К. К. КОВАЛЬЧУК

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

Науч. рук. **Т. И. Иванова**

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ НАЛОГОВОЙ ПОЛИТИКИ В СФЕРЕ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ

Процесс реформирования налоговой системы Республики Беларусь не завершен и задача разработки эффективной налоговой политики и создания налоговой системы, обеспечивающей экономический прогресс, по-прежнему актуальна.

При этом следует исходить из того, что основными критериями оценки эффективности налоговой системы любого государства являются: равенство и справедливость налогов в отношении всех налогоплательщиков; прозрачность и однозначность налогового законодательства; удобство для налогоплательщиков; минимум бюрократических процедур и простота расчетов налоговых платежей; стабильность налогового законодательства, позволяющая прогнозировать финансовые результаты в сочетании с гибкостью реагирования на изменение экономической ситуации; эффективность, предполагающая стимулирование налогоплательщиков к развитию бизнеса, совершенствованию технологий производства. Учитывая сложность и противоречивость налоговых отношений, реализовать перечисленные принципы во взаимосвязи друг с другом на практике весьма сложно.

Что касается равенства и справедливости по отношению ко всем плательщикам, то в целях обеспечения требуемых государству сборов в бюджет белорусское законодательство избрало в качестве главных объектов налогообложения выручку от реализации продукции, работ и услуг и заработную плату. В результате действующая налоговая система усугубляет финансовую напряженность субъектов хозяйствования, а, следовательно, и возможность в дальнейшем своевременных расчетов с бюджетом и работниками по оплате труда, что, безусловно, отражается на своевременности и полноте наполнения государственного бюджета.

Принцип равенства и справедливости в налоговой системе Республики Беларусь нарушается также при формировании целевых бюджетных фондов для поддержки отдельных отраслей экономики. При этом происходит переложение налогового бремени с одних субъектов на другие, многие из которых сами нуждаются в финансовой помощи.

Данный принцип тесно связан с принципами прозрачности, определенности, однозначности и удобства уплаты налогов. Налоговая система должна быть построена таким образом, чтобы добросовестный налогоплательщик в ней свободно ориентировался и был полностью уверен в правильности своих действий. Такая уверенность дает экономическую свободу и реальные перспективы для развития.

Налоговое законодательство Республики Беларусь не в полной мере соответствует этим принципам, так как чрезвычайно усложнено и перегружено мелкими деталями, загромаждающими его и не оправдываемыми получаемый эффект.

Налоговое законодательство должно одинаково трактоваться налогоплательщиками и налоговыми органами. Многие разъяснения, письма и комментарии перегружены ненужными деталями, которые путают методологию, написаны трудным языком

и сложны для восприятия. Они идут огромными потоками, но не всегда своевременно доходят до плательщика.

Принцип удобства налогов предполагает также максимально возможное приближение сроков их уплаты к моменту получения доходов. В этом отношении срок перечисления большинства платежей в бюджет – 22 числа месяца, следующего за отчетным периодом, не вполне приемлем, так как именно в это время происходит выплата заработной платы за первую половину месяца. Перенос сроков уплаты налогов на конец месяца облегчил бы налогоплательщикам проблему мобилизации денежных средств для своевременных расчетов и с работниками, и с государством [1].

В сфере повышенных интересов налогоплательщиков находится принцип стабильности налогов. Многие изменения в правилах уплаты налогов, особенно в ретроспективе, используемые в Республике Беларусь, вызывают негативные реакции как плательщиков, так и потенциальных инвесторов: снижение доверия к государству и сокращение притока инвестиций в национальную экономику. Следовательно, гибкость налоговой системы для адекватного реагирования на изменения в финансовой ситуации должна соответствовать гарантии стабильности налогообложения в течение не менее пяти лет. Ежегодные поправки в законы о налогообложении, принимаемые при утверждении государственного бюджета, не должны наносить ущерб налогоплательщикам в рамках указанного срока.

Минимизация бюрократических процедур и затрат труда по взиманию налогов является одним из ключевых требований для создания налоговых систем в развитых странах. Руководствуясь этим требованием, в Республике Беларусь целесообразно было бы пересмотреть периодичность уплаты налогов и представления налоговой отчетности. Частота уплаты налогов и подачи налоговой отчетности должна соответствовать размерам платежей и дифференцироваться от ежемесячных до годовых интервалов сдачи налоговых деклараций и перечислений платежей в бюджет [2].

Подводя итоги можно говорить о том, что перед Республикой Беларусь стоит задача: разработать эффективную налоговую политику и создать справедливую налоговую систему, способствующую развитию рыночных отношений. Реализация этой задачи очень сложная и требует кропотливой и упорной работы, поскольку необходим учет и оптимальное сочетание двух противоречивых тенденций: во-первых, поиск путей увеличения поступлений в государственный бюджет и, во-вторых, снижение налоговой нагрузки на производителя с целью увеличения инвестиционных возможностей.

Список использованной литературы

1 Налоговый кодекс Республики Беларусь (Особенная часть) от 29 декабря 2009 г. № 71-З: с изм. и доп.: текст по состоянию на 1 января 2019 г. № 159-З // Эталон – Беларусь [Электронный ресурс] / Нац. центр правовой информ. Республики Беларусь. – Минск, 2019.

2 Трунина, Е. Таможенный и налоговый контроль в современных условиях: сравнительный анализ Е. Трунина // Хозяйство и право. – 2017. – № 6.

Т. А. КОРЖОВНИК

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

Науч. рук. **Т. Е. Попова**

ВЛИЯНИЕ ДЕЙСТВУЮЩЕЙ СИСТЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ НА ЭКОНОМИЧЕСКУЮ АКТИВНОСТЬ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

В результате анализа действующих систем налогообложения в Республике Беларусь и Российской Федерации отметим, что:

- в рейтинге Всемирного банка Doing Business – 2020 в номинации «Налогообложение» Республика Беларусь занимает 99-е место, при этом Россия – 53-е;
- по оценке Международного валютного фонда, налоговая нагрузка в Беларуси составляет 41,7 % к ВВП (с учетом отчислений на социальное страхование), в то время как в России – 33,3 %;
- налоговая нагрузка на прибыль в России – 46,3 %, в Беларуси – 53,3 %;
- в России единый социальный налог (максимальная ставка – 30 %) входит в налоговую систему, в Беларуси отчисления в ФСЗН (35 %) формально обособлены и Налоговым кодексом не регулируются.

Сложность администрирования налогообложения в Республике Беларусь выше, чем в Российской Федерации. Это свидетельствует о том, что субъекты малого и среднего предпринимательства (далее – МСП) Республики Беларусь находятся под большим налоговым давлением, чем субъекты МСП Российской Федерации.

По результатам опроса представителей 409-х субъектов частного малого и среднего бизнеса Республики Беларусь, проведенного Исследовательским центром ИПМ в апреле-мае 2018 г., более 54 % респондентов определили проблему налогообложения как один из наиболее существенных барьеров для развития [1].

Субъекты МСП Республики Беларусь в зависимости от вида деятельности, численности занятых и годового объема выручки от реализации могут применять общую либо упрощенную систему налогообложения.

Анализ проблем субъектов малого предпринимательства Республика Беларусь в связи с применением общей системы налогообложения включает два аспекта:

- во-первых, оценку влияния действующего уровня налогообложения на экономическую активность субъектов и возможности их развития;
- во-вторых, оценку степени сложности налогового законодательства, действующих процедур налогового администрирования, учета и отчетности.

Влияние действующей системы налогообложения на экономическую активность субъектов малого предпринимательства определяется следующими факторами:

- общий уровень фискальных изъятий;
- соотношение прямого и косвенного налогообложения в структуре доходов бюджета;
- механизм взимания основных налогов и платежей.

Как свидетельствуют опросы предпринимателей, высокая налоговая нагрузка является одним из ведущих факторов неудовлетворительного финансового состояния субъектов МСП Республики Беларусь. Ограниченные финансовые возможности сектора МСП непосредственно сказываются на инвестиционной активности субъектов данного сектора. По данным исследования ИПМ, в 2017 г. на сокращение инвестиций указали 27,8 % респондентов, а в 2018 г. – уже 35 % [2].

В структуре налоговых доходов бюджета Республики Беларусь наибольший удельный вес по объемам поступлений и по количеству налогов занимают косвенные налоги и платежи (почти 50 %). Теоретически, источником уплаты косвенных налогов являются доходы конечных потребителей товаров (работ, услуг), то есть доходы населения. Но фактически вся финансовая ответственность за их сбор и уплату возлагается на их производителей (поставщиков). Временной лаг от уплаты НДС при ввозе сырья (товара), его переработки и сбыта (продажи) готовой продукции (товара) доходит до полугода и более. Обеспечивая уплату НДС по принципу отгрузки товара, производитель (поставщик) фактически кредитует бюджет, «вымывая» собственные оборотные средства.

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.

Следующим фактором действующей системы налогообложения, оказывающим непосредственное влияние на состояние и динамику развития малого бизнеса, является механизм начисления и взимания основных налогов.

Сложность налогового законодательства, действующих процедур налогового учета и отчетности обуславливает высокий уровень затрат субъектов хозяйствования на осуществление расчетов и уплаты налогов и сборов и оказывает непосредственное влияние на динамику и качество развития малого предпринимательства.

В связи с этим большую популярность среди субъектов МСП Республики Беларусь получила упрощенная система налогообложения (УСН).

На 1 января 2019 года УСН применяло свыше 210,2 тыс. субъектов хозяйствования, что составляет 50,1 % от общего количества субъектов хозяйствования, состоящих на учете в налоговых органах. Из них: организаций – 64 555 (36,2 % всех организаций), ИП – 145 666 (60,4 %). Для сравнения: на 1 января 2018 года плательщиками налога при УСН признавались более 199,6 тыс. субъектов хозяйствования, а их доля составляла 47,7 %.

Таким образом, проблематику в данной сфере и пути ее решения хотелось бы подчеркнуть словами премьер-министра Республики Беларусь Румаса Сергея Николаевича: «Налоговый кодекс – одна из самых сложных дорожных карт. Страны это время самостоятельно развивали налоговое законодательство, и за очень короткий период его унифицировать, взять все лучшее, что есть в каждой стране, очень сложно технически. Но налоговая нагрузка в Российской Федерации намного ниже. И переход для наших субъектов хозяйствования на российские ставки налогов был бы большим благом. Естественно, возникают вопросы компенсации выпадающих доходов бюджета. Дискуссия с Россией, скорее, идет об этом – как Беларусь будет компенсировать те выпадающие доходы, чтобы это не оказало негативного влияния на экономику» [4].

Список использованной литературы

1 Опрос. Развитие малых и средних предприятий Беларуси, 2018 г. [Электронный ресурс]. – 2019. – Режим доступа: <http://www.research.by/publications/surveys-of-business/data/2018/>. – Дата доступа: 19.12.2019.

2 Шиманович, Г. Развитие сектора малого и среднего бизнеса в Беларуси в 2017 г. / Г. Шиманович // Дискуссионный материал Исследовательского центра [Электронный ресурс]. – 2019. – Режим доступа: <http://www.research.by/webroot/delivery/files/pdp2018r02.pdf>. – Дата доступа: 19.12.2019.

3 Белорусский бизнес 2017: состояние, тенденции, перспективы [Электронный ресурс]. – 2019. – Режим доступа: <http://www.research.by/analytics/businessbook/17//>. – Дата доступа: 19.12.2019.

4 Белорусский информационно-сервисный интернет-портал [Электронный ресурс]. – 2019. – Режим доступа: <https://news.tut.by/amp/economics/660958.html>. – Дата доступа: 19.12.2019.

Е. П. КОСИЦЫНА

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

Науч. рук. **Л. В. Федосенко,**

канд. экон. наук, доц.

СТРУКТУРНАЯ ДИНАМИКА РЕСУРСНОЙ БАЗЫ БЕЛОРУССКИХ БАНКОВ И СОСТОЯНИЕ ЭКОНОМИКИ

От ресурсной базы банка зависит объём и структура активных операций, доходы банка, его ликвидность и прибыльность деятельности. Структура банковских ресурсов достаточно многогранна. Основную часть пассивов банковской системы формируют привлеченные средства – депозиты. Следует отметить, что депозитные ресурсы традиционно преобладают в структуре привлеченных средств: более 50 % это привлечённые средства. Данную тенденцию можно проследить на примере зарубежных и отечествен-

ных банков. Так, на примере Промышленно-торгового банка Китая можно говорить о цифре 73,5 % [1], а в американском банке J.P. Morgan Chase & Co [2] данный показатель составляет 55,2 %, что говорит о высоком потенциале в сфере активных операций. Относительно отечественных банков, то они составляют: ОАО «АСБ Беларусбанк» – 63,9 %, ОАО «Белинвестбанк» – 74,5 %, ОАО «БПС–Сбербанк» – 57,6 %. Из этих данных видно, что белорусские банки не отстают от зарубежных, однако для более достоверной картины следует представить абсолютные показатели (таблица 1).

Таблица 1 – Абсолютные и относительные показатели депозитов зарубежных белорусских банков за 2018 г.

Наименование банка	Абсолютные показатели, млн. долл. США	Депозиты к пассивам банка, %
Промышленно-торговый банк Китая	2 916 840,88	73,5
J.P. Morgan Chase & Co	1 375 179,00	55,2
ОАО «АСБ Беларусбанк»	8 576,92	63,9
ОАО «Белинвестбанк»	1 404,76	74,5
ОАО «БПС–Сбербанк»	1 247,28	57,6

Из данных таблицы 1 можно сделать вывод, что относительный показатель депозитов к обязательствам и собственному капиталу не всегда является верным с точки зрения определения способности банка финансировать большие проекты клиентов. Так, относительный показатель банка J.P. Morgan Chase & Co (США) составляет 55,2 %, однако данный банк обладает ресурсами, превышающими ОАО «Белинвестбанк» (относительный показатель 74,5 %) более чем в 1000 раз.

На основании агрегированного баланса банковского сектора Республики Беларусь, представим основную часть ресурсов банков – привлечённые средства за период 2016-2018 гг. (рисунок 1). Исходя из динамики показателей, можно говорить о том, что банки в анализируемый период в целом отказывались от дорогостоящих ресурсов (кредиты и другие средства банков имеют темп роста 89,72 %) и наращивали средства дешевле – средства клиентов (темп роста 118,19 %). На конец марта 2019 года в структуре пассивов ресурсной базы белорусских банков наибольший удельный вес занимали средства физических лиц на банковских депозитах всех видов – это треть всей ресурсной базы (32,4 %).

Средства субъектов хозяйствования – это почти четверть всех пассивов (24,3 %). В сентябре 2019 года удельный вес средств физических лиц составил – 32,3 %, а юридических – 24,7 %.

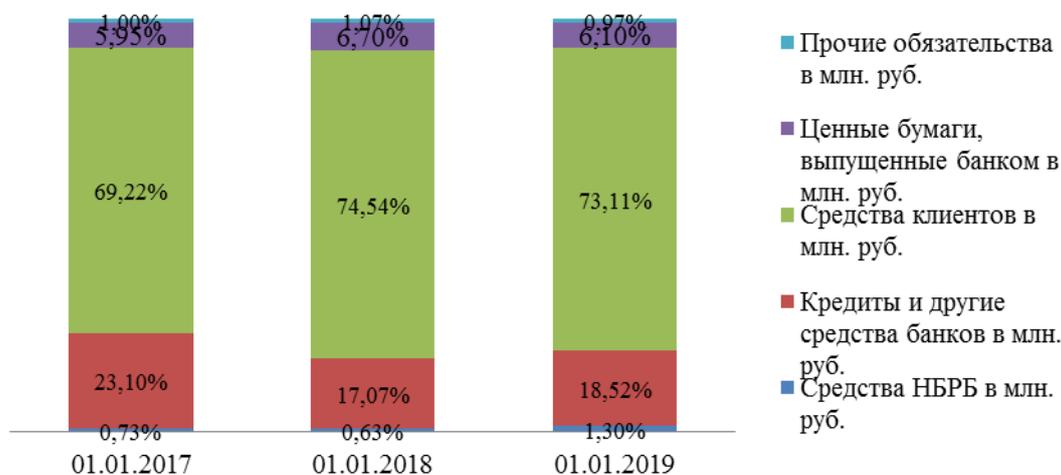


Рисунок 1 – Структура привлечённых средств банков Республики Беларусь за период 01.01.2017 – 01.01.2019 гг., млн. руб. [3]

Как видим, соотношение долей практических не изменилось. Незначительно «подрос» собственный капитал банков (14,5 % и 14,9 %), и несколько снизились средства нерезидентов (13,7 % и 13,5 %) соответственно периодам [4]. Однако ситуация, складывающаяся в экономике, не позволяет радужно прогнозировать расширение, как депозитных вливаний в банковскую систему, так и рост собственных средств, направляемых на активные операции, в первую очередь, связанных с кредитованием субъектов хозяйствования и населения. Уже сегодня банковская система не показывает высокие показатели доходности своей деятельности. В 2019 году белорусские банки, с учетом дефлятора ВВП, обеспечили рост прибыли только на 0,65 %, хотя по сравнению с 2018 годом прибыль выросла на 7,2 % [5]. Учитывая то обстоятельство, что перед банками у предприятий и населения нарастает задолженность по кредитам, то структура ресурсной базы в ближайшее время может измениться. В целом задолженность за 2019 год составила 10 741,1 млн. долларов. При этом прирост рублевой задолженности в большей степени обеспечили физические лица (финансирование недвижимости, потребительские кредиты и др.). Их задолженность составила – 14 121,3 млн. руб. [5]. Такая ситуация говорит о том, что поставщики средств на депозитный банковский рынок закредитованы и вряд ли в ближайшее время значительно расширят долю в ресурсной депозитной базе банков.

Список использованной литературы

- 1 Официальный сайт Промышленно-торгового банка Китая [Электронный ресурс]. – 2020. – Режим доступа: <http://www.icbc-ltd.com/ICBCLtd/en/>. – Дата доступа: 07.02.2020.
- 2 Официальный сайт JPMorganChase [Электронный ресурс]. – 2020. – Режим доступа: <https://www.jpmorganchase.com>. – Дата доступа: 07.02.2020.
- 3 Статистический бюллетень №1 (211, 223) // Официальный сайт Национального банка Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – 2020. – Режим доступа: http://www.nbrb.by/publications/bulletin/Stat_Bulletin_2017_12.pdf. – Дата доступа: 8.02.2020.
- 4 Размер банковской системы Беларуси приблизился к \$35 млрд. в эквиваленте (инфографика). – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://banki24.by/news/3270-razmer-bankovskoy-sistemy-belarusi/>. – Дата доступа: 7.02.2020.
- 5 Как белорусские банки пережили 2019 год – информация от регулятора. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://banki24.by/news/3969-kak-belorusskie-banki-perezhili/>. – Дата доступа: 6.02.2020.

В. В. ЛЕЩЕНКО

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

Науч. рук. **Т. А. Шердакова**

СОСТОЯНИЕ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА ЛИЧНОГО СТРАХОВАНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

В Республике Беларусь личное страхование осуществляется в обязательной и добровольной формах. Осуществлять обязательные виды личного страхования имеют право государственные страховые организации и (или) страховыми организациями, в уставных фондах которых более 50 % долей (простых (обыкновенных) или иных голосующих акций) находятся в собственности Республики Беларусь и (или) ее административно-территориальных единиц, если иное не установлено актами Президента Республики Беларусь. Добровольные виды личного страхования имеют право осуществлять организации, имеющие лицензию на данный вид страхования. Добровольное личное страхование осуществляется на основании правил страхования, рассмотренных Министерством финансов Республики Беларусь. Рассмотрим по данным таблицы 1 характеристику рынка личного страхования в Республике Беларусь.

Таблица 1 – Характеристика рынка личного страхования Республики Беларусь за 2017-2018 гг.

Вид страхования	Взносы, руб.		Темп роста, %	Выплаты, руб.		Темп роста, %
	2017 год	2018 год		2017 год	2018 год	
Обязательное личное страхование	175709041	204915488	116,62	102146170	116543478	114,09
мед. страхование ин. граждан	8279825	8809967	106,40	1458763	1412787	96,85
страхование от несч. случаев на производстве и проф. заболеваний	167076493	195641909	117,10	100354651	114693206	114,29
прочее личное	352723	463612	131,44	332756	437485	131,47
Добровольное личное страхование	238189392	283582258	119,06	99578889	140807799	141,40
страхование жизни	55317786	69681991	125,97	16549124	36475173	В 2 р.
страхование доп. пенсии	47517074	53091480	111,73	15270477	16824945	110,18
страхование медицинских расходов	74318135	94856431	127,64	45782352	64207696	140,25
страхование от несч. случаев на время поездки за границу	25102419	29441232	117,28	8197016	9979795	121,75
прочее личное	35933978	36511124	101,61	13779920	13320190	96,66
Всего	413898433	488497746	118,02	201725059	257351277	127,58

На основании сведений таблицы 1 можно сделать вывод о том, что в 2018 году наблюдается положительная динамика взносов и выплат страхового возмещения в личном страховании. В 2018 году страховые взносы в личном страховании выросли на 18,02 %, при этом в добровольных видах страхования рост взносов составил 19,06 %, а по обязательным видам страхования 16,62 %. Негативным явлением для рынка личного страхования является рост выплат страхового возмещения в 2018 году на 27,58%. В добровольных видах страхования рост выплат определен в 41,41 %, а по обязательным видам страхования всего в 14,09 %.

В 2018 году по видам добровольного страхования взносы составили 715,8 млн. руб., а по обязательным – 510,20 млн. руб. В структуре страховых взносов по видам добровольного страхования на долю личного страхования приходится 39,6 % (283,46 млн. руб.). Удельный вес обязательного страхования в общей сумме взносов составляет 41,6 % (за 2017 год – 43,4 % (201,59 млн. руб.)), из них личное страхование – 40,2 % (205,10 млн. руб.) от суммы страховых взносов по видам обязательного страхования (рисунок 1).

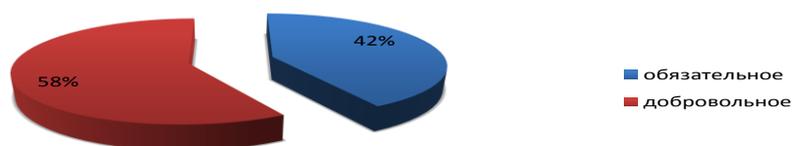


Рисунок 1 – Структура страховых взносов в 2018 г., в %

Таким образом, можно сделать вывод, что в Республике Беларусь отрасль личного страхования стабильно развивается. Наибольший рост наблюдается в добровольном страховании жизни, где рост собранных взносов в 2018 году увеличился в два раза по сравнению с 2017 годом. Лидером в оказании услуг личного страхования как в добровольной, так и обязательной формах является Белгосстрах. Не взирая на экономические трудности, с которыми столкнулись страховые организации страны, в последние три года такие отрасли личного страхования как страхование жизни и страхование дополнительных пенсий увеличили количество заключенных договоров. Так в 2018 году сумма собранных страховых взносов составила 488497746 рублей, что на 18,02 % больше чем в 2017 году.

Главное проблемой развития рынка личного страхования является превалирование обязательных форм страхования в государственных компаниях, что не дает данному сегменту страхового рынка полноценных конкурентных условий. Так же можно назвать одну из проблем развития личного страхования – это отсутствие культуры медицинского страхования у населения страны.

Список использованной литературы

1 Статистическая информация о состоянии рынка страховых услуг Республики Беларусь // Официальный сайт министерства финансов Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – 2020. – Режим доступа: <http://www.minfin.gov.by/ru/supervision/stat/>. – Дата доступа 03.02.2020.

В. А. ПАСЕЧНИОК

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

Науч. рук. **Т. И. Иванова**

ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЕ КРЕДИТОВАНИЕ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

До начала 2000-х годов в Республике Беларусь рынок кредитования физических лиц не получил достаточного развития. В дальнейшем ситуация постепенно изменялась и уже к лету 2019 года объемы новых кредитов физическим лицам стали исторически рекордными, превысив 900 млн. руб. за месяц, увеличившись в сравнении с 2016 – 2017 гг. в 4 раза (рисунок 1).

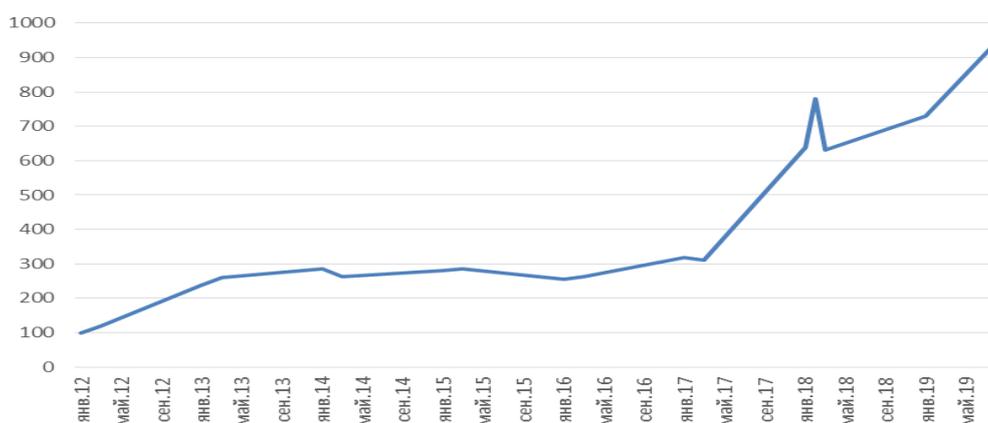


Рисунок 1 – Объем кредитов физическим лицам в месяц за 2012-2019 гг., млн. руб.

Сумма выданных кредитов населению за 12 месяцев (за период с сентября 2018-го по август 2019-го) составила 9,546 млрд. руб. Это рекордная величина не только в номинальном выражении, но и в реальном.

Прирост кредитования населения почти полностью обеспечен увеличением объемов выдачи кредитов на потребительские нужды. Выдача кредитов физическим лицам на финансирование недвижимости (главным образом на строительство, реконструкцию и приобретение жилья) увеличивается не так быстро, также значительно ниже и их объемы. Потребительских кредитов население потребляет на сумму в 4,3 раза, чем кредитов на недвижимость [1]. Однако, задолженность населения по кредитам на финансирование недвижимости на 55 % больше, чем по потребительским кредитам и связано это с тем, что:

- во-первых, кредиты на недвижимость чаще долгосрочные (особенно льготные), из-за чего их обслуживание и погашение сильно растянуто во времени;
- во-вторых, задолженность по потребительским кредитам снижалась в кризисные времена.

По данным Национального банка на 1 марта 2019 года задолженность населения по жилищным и потребительским кредитам составила 11,8 млрд. руб., из которых долг населения по потребительским кредитам на эту же дату составил 4 479 млн. руб.

За январь – февраль 2019 года долги по кредитам увеличились на 94 млн. руб. против 165 млн. руб. за аналогичный период 2018 года. Затухание активности банков на рынке потребительского кредитования наметилось еще в мае 2018 года – сразу после того, как вступили в силу ограничения на выдачу новых займов.

Из-за ужесточения требований Национального банка Республики Беларусь с мая 2018-го по февраль 2019-го банки «недовыдали» белорусам около 219 млн. руб. потребительских кредитов. Ужесточение связано с тем, что с 1 мая 2018 года банки обязаны отказывать в выдаче потребительских кредитов тем гражданам, у которых расходы на погашение старых займов превышают 40 % доходов [2].

Однако, несмотря на ограничения Национального банка Республики Беларусь задолженность по кредитам, как отмечалось выше, продолжает расти. Во многом это происходит из-за накопленного отложенного спроса населения и, наряду с этим, снижения ставки рефинансирования.

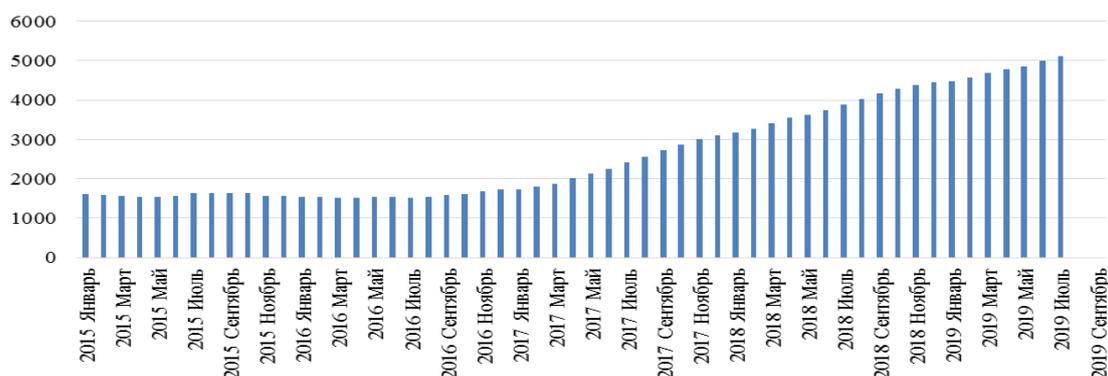


Рисунок 2 – Задолженность по кредитам физическим лицам в национальной валюте за 2012-2019 гг., млрд. руб.

Так, если ставка на февраль 2012 года составляла 43 %, то в ноябре 2019 года снизилась до 9 %. Данное снижение оказало влияние и на процентную ставку по кредитам банковской системы в целом [3].

Таким образом, в Республике Беларусь продолжается рост кредитования населения, что, в первую очередь, связано со снижением ставок по потребительскому кредитованию и большей доступностью кредитов для населения.

Список использованной литературы

1 Объем выдачи новых кредитов физическим лицам в Беларуси – исторически рекордный [Электронный ресурс]. – 2020. – Режим доступа: <https://banki24.by/news/3660-obem-vydachi-novyh-kreditov>. – Дата доступа 30.01.2020.

2 Инструменты ограничения долговой нагрузки физических лиц // Официальный сайт Национального банка Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – 2020. – Режим доступа: <https://www.nbrb.by/finsector/FinancialStability/MacroprudentialRegulation/instrumenty-ogranicheniya-dolgovo-j-nagruzki-naseleniya>. – Дата доступа: 30.01.2020.

3 Ставка рефинансирования // Официальный сайт Национального банка Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – 2020. – Режим доступа: <https://www.nbrb.by>. – Дата доступа 30.01.2020.

Д. С. ПАСТУШЕНКО

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

Науч. рук. **О. О. Порошина**

АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Система ипотечного кредитования является одним из ключевых элементов экономической системы. Практика показывает, что в сравнении с наиболее распространенными в республике способами приобретения жилья ипотечное кредитование обладает рядом преимуществ и, по сути, представляет собой новый уровень организации экономических отношений в жилищной сфере.

В настоящее время в Республике Беларусь рынок жилищного кредитования развивается как одноуровневая модель и характеризуется регламентацией и надзором государства за ипотечным процессом.

В ходе проведенного анализа состояния ипотечного кредитования в Республике Беларусь была выявлена прямая зависимость обеспечения граждан жильем от объемов предоставленных для строительства кредитов – одного из важных источников финансирования строительства (приобретения) жилья, что подтверждает значимость ипотечного кредитования в обеспечении жильем населения республики.

В 2017 году объем введенного в эксплуатацию жилья в Республике Беларусь снизился на 11,4 %, в 2018 году – возрос на 4,6 % по сравнению с предшествующим годом, не достигнув, однако, уровня 2016 года. За анализируемый период (2016-2018 гг.) наибольший объем жилья, построенного с использованием кредитных ресурсов, введен в 2018 году. При этом в структуре привлекаемых кредитных ресурсов произошли существенные изменения (рисунок 1).



Рисунок 1 – Введено жилья в эксплуатацию, тыс. кв. м. [1]

Объемы введенного в эксплуатацию жилья за счет льготных кредитов ежегодно снижались в анализируемом периоде на фоне роста кредитования строительства за счет банковских ресурсов. Так, в 2018 году снижение объемов введенного жилья на льготных условиях составило 53 % к уровню 2016 года, в то время как кредитная поддержка строительства жилья коммерческими банками возросла в 12,7 раз.

Снижение объемов строительства жилья на льготных условиях обусловлено значительным сокращением категорий лиц, имеющих право на льготный кредит, в соответствии с Указом Президента Республики Беларусь № 13 «О некоторых вопросах предоставления гражданам государственной поддержки при строительстве (реконструкции) или приобретении жилых помещений», принятым 6 января 2012 года. Ограничение объемов льготного кредитования нашло отражение в государственной программе «Строительство жилья» на 2016-2020 годы, согласно которой сумма льготных кредитов снижена по сравнению с предыдущей пятилеткой примерно в 4 раза в номинальном выражении [2]. В данной связи возрастает спрос на иные источники финансирования строительства жилья, которые, как показывают результаты проведенного анализа, удовлетворяются банковским сектором.

Альтернативным инструментом жилищного финансирования в Республике Беларусь могли бы стать ипотечные облигации, которые используются во многих европейских странах. Тем более, что нормативная база для выпуска таких облигаций уже создана. В соответствии с Указом Президента Республики Беларусь № 537 от 28 августа 2006 года «О выпуске банками облигаций» белорусские банки вправе выпускать облигации, исполнение обязательств по которым обеспечивается правом требования по кредитам, выданным банками на строительство, реконструкцию или приобретение жилья под залог недвижимости (ипотечные облигации).

Однако в Республике Беларусь такие облигации выпускаются на непродолжительный срок – от 1,5 до 5 лет. К тому же, доходность по ним не высока, она немногим выше ставки рефинансирования (10-11 %), что делает их малопривлекательными для вложения средств. Поэтому, пока нельзя говорить о популярности данного инструмента привлечения ресурсов коммерческими банками.

Таким образом, несмотря на положительную динамику в 2018 году как объемов выдаваемых банками ипотечных кредитов, так и объемов строительства жилья в целом, развитие ипотечного кредитования продвигается недостаточно высокими темпами с точки зрения своего потенциала.

Основными факторами, сдерживающими развитие ипотечного кредитования в нашей республике, являются: несовершенство законодательства, низкие доходы населения, высокие процентные ставки, отсутствие надежного механизма перехода денежных средств инвесторов в сферу ипотеки, отсутствие подменного фонда жилья и соответствующих институтов, составляющих основу системы ипотечного кредитования.

Для дальнейшего развития ипотечного кредитования в Республике Беларусь необходимо: внесение изменений в действующие правовые акты; обеспечение системы гарантий как правовой так и финансовой защиты проводимых банками кредитных операций; привлечение денежных средств инвесторов посредством покупки ипотечных ценных бумаг и облигаций; обеспечение макроэкономических условий (снижение темпов инфляции, стабильность национальной валюты, стабильность темпов экономического роста).

Список использованной литературы

1 Статистический ежегодник Республики Беларусь: стат. сборник // Официальный сайт Национального статистического комитета Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – 2020. – Режим доступа: <http://belstat.gov.by>. – Дата доступа: 26.01.2020.

2 Государственная программа «Строительство жилья» на 2016-2020 годы [Электронный ресурс]. – 2020. – Режим доступа: <http://www.government.by>. – Дата доступа: 28.01.2020.

Е. В. ПОДОБЕДОВА

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

Науч. рук. **Л. В. Федосенко,**

канд. экон. наук, доц.

ДИРЕКТИВНОЕ БАНКОВСКОЕ КРЕДИТОВАНИЕ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Банковское кредитование экономики – ключевой драйвер экономического роста. В последние годы лояльная политика центрального банка позволяла реальному сектору экономики питаться за счет льготного кредитования, так называемого директивного (нерыночного), когда банки предоставляли заемные средства реальному сектору экономики (как правило, государственным предприятиям) на условиях лучших, чем те, которые сложились на рынке. Цена таких кредитов была низкой и иногда даже не покрывала инфляцию, а сроки их предоставления были средне- или долгосрочными, что создавало банкам проблемы. Правительство компенсировало потери, а при недостаточной компенсации банки увеличивали ставки по кредитам населению, компенсируя потери. В результате до середины 2010 года такая практика кредитования становилась причиной обвала экономики, последний обвал произошел в 2014 году. Для поддержки экономики Правительство обратилось в Евразийский фонд стабилизации и развития за кредитной поддержкой, но тот поставил условие постепенного сворачивания директивного кредитования и выполнение программы углубленной интеграции. В результате последний транш не был получен, а директивное кредитование не было свернуто.

За период 2011-2017 гг. показатели закрепитованности экономики показывали значительный рост. Высокий уровень закрепитованности организаций в Республике Беларусь ухудшал их финансовое состояние и затруднял процесс кредитования, даже в условиях снижения стоимости кредитных ресурсов.

В то же время, несмотря на закрепитованность, предприятия, по данным статистической отчетности, показывали неплохие финансовые результаты. В значительной степени их достигнутый уровень был связан с наличием директивного кредитования, объемы которого в 2011-2014 годы составляли от 4 % до 9 % ВВП, а в 2015 году, по информации Национального банка более 40 % кредитного портфеля банков было сформировано за счет директивных кредитов [1]. Это свидетельствует о том, что во многом рефинансирование кредитных долгов позволяло поддерживать текущую деятельность организаций (рисунок 1).

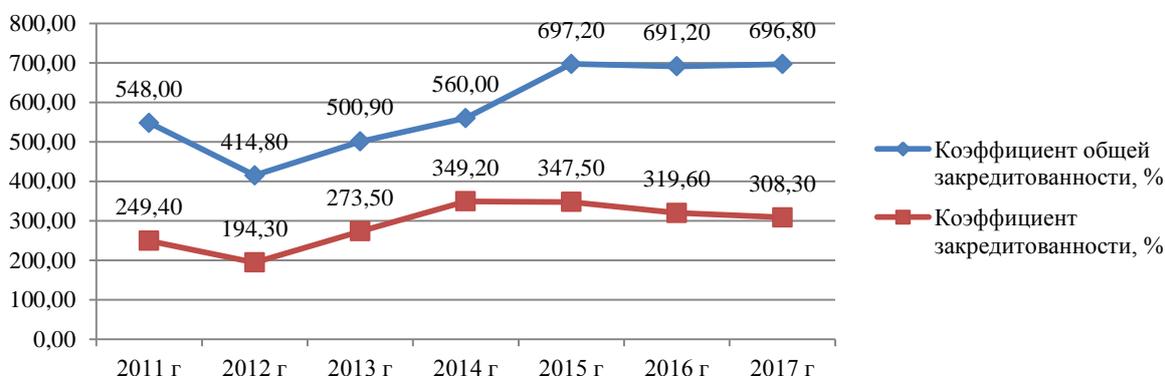


Рисунок 1 – Показатели закрепитованности экономики Республики Беларусь за 2011-2017 гг. [2]

На фоне закредитованности банковская система по сегодняшний день сталкивается с проблемой малого количества эффективных инвестиционных проектов в экономике, что отрицательно влияет на возможности эффективного использования кредитных ресурсов и усиливает риски. Излишняя закредитованность экономики и наличие директивного кредитования негативно сказываются на состоянии банковского сектора. По оценкам экспертов при незначительном системном риске наиболее значимым, оказывающим негативное влияние на его устойчивость, является кредитный риск. Это выражается в сохранении на высоком уровне доли проблемных активов в активах, подверженных кредитному риску. Активы банковского сектора, подверженные кредитному риску, выросли за 2017 год на 7,5 % (без учета колебаний курсов валют – на 7,0 %) и составили 43,2 млрд. руб. в эквиваленте. В 2017 году активы в национальной валюте увеличились на 22,7 %, активы, номинированные в иностранной валюте, наоборот, уменьшились на 0,4 млрд. долл. США в эквиваленте (3,7 %) [2]. Кредитный риск, в условиях неустойчивого финансового состояния большинства белорусских предприятий, остаётся ключевым фактором потенциальных потерь.

В декабре 2018 года Правительство установило лимиты директивного кредитования государственных программ и мероприятий банками на 2019 год, то есть выдача таких кредитов должна была прекратиться в 2019 году. Однако, напротив, в 2019 году Правительство нарастило лимит директивного кредитования. Сначала он был повышен с 0,8 до 0,9 млрд. руб., а затем – с 0,9 до 0,984 млрд. руб. Лимит на 2020 год установлен в размере 0,74 млрд. рублей. Хотя, по-видимому, это не окончательная цифра [3].

Во многих странах закредитованность экономики достигает от 90 % (например, Япония) до 240 %, и это не является проблемой, если существует возможность обслуживания. Для Республики Беларусь, такая ситуация усугубляется состоянием экономики, которая в 2019 году подросла, по сравнению с 2018 годом в сопоставимых ценах, лишь на 1,2 %, при запланированных – 4 %.

В 2020 году Правительство прогнозирует рост ВВП в пределах 2,8 %. Всемирный банк прогнозирует замедление роста ВВП в республике в 2020 году до 0,9 %, в 2021 году – 0,5 % [4].

Целесообразно, на наш взгляд, обратить внимание на рекомендации данного банка по ускорению экономического роста нашей страны, касающиеся повышения эффективности в распределении ресурсов, дальнейшего упрощения условий ведения бизнеса, стимулирования инвестиций и укрепления доверия к государственным институтам, усиления роли частного сектора в экономике, повышения эффективности государственных предприятий и укрепления систем социальной защиты. Эффективная работа экономики – гарантия выполнения обязательств по обслуживанию кредитных обязательств и свертывания директивной кредитной экспансии.

Список использованной литературы

1. Власти планируют в 2020 году отказаться от директивного кредитования [Электронный ресурс]. – 2019. – Режим доступа: <https://news.tut.by/economics>. – Дата доступа: 20.05.2019.

2. Федосенко, Л.В. Взаимосвязь реального сектора экономики и кредитной сферы: финансовые последствия / Л.В. Федосенко, Т.И. Иванова // Вісник Черкаського національного університету імені Богдана Хмельницького. – Серія Економічні науки. – Вип. 2. – Черкаси. – 2019. – С. 23.

3. Правительство не хочет сдувать пузырь нерыночного кредитования [Электронный ресурс]. – 2020. – Режим доступа: <https://banki24.by/news/3981-pravitelstvo-ne-hochet-sduat/>. – Дата доступа: 08.02.2020.

4. Всемирный банк подтвердил свой прогноз по росту ВВП Беларуси на 2020 год [Электронный ресурс]. – 2020. – Режим доступа: <https://sputnik.by/economy/20200109/1043657435/Vsemirnyu-bank-podtverdil-svoy-prognoz-po-rostu-VVP-Belarusi-na-2020-god.html/>. – Дата доступа: 9.02.2020.

Е. М. РОТЬКО, А. А. ЧАЙКА

(г. Минск, Белорусский государственный экономический университет)

Науч. рук. **М. В. Маркусенко,**

канд. экон. наук, доц.

ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ ФАКТОРОВ НА ИЗМЕНЕНИЕ ВАЛЮТНОГО КУРСА

Валютный курс выступает основой развития межстрановых отношений. Не всегда динамика валютного курса является выгодной для страны. Изменение валютного курса влияет на операции экспорта-импорта и приток-отток капитала. Можно выделить ряд факторов, влияющих на изменение валютного курса. Основными из них, на наш взгляд, выступают следующие:

- эффективность экспортных операций (x_1);
- динамика реального обменного курса (x_2);
- паритет покупательной способности (x_3);
- сальдо торгового баланса (x_4);
- монетарный курс рубля (x_5).

Оценим зависимость валютного курса от изменения данных факторов, исследуя динамику каждого из вышеназванных показателей в течение 2009-2018 гг.

Исходя из положительной разницы между текущим рыночным курсом и товарным курсом, который рассчитывается как соотношение контрактных цен белорусских экспортеров в иностранной валюте и их внутренних издержек в рублях на единицу экспортируемого товара, можно сделать вывод, что в Республике Беларусь текущий рыночный курс обеспечивает определенный запас эффективности внешнеторговых операций.

На 01.01.2009 г. индекс реального валютного курса составлял – 14,9, он является самым низким за 2009 год. Что касается 2010-2018 гг., то здесь не наблюдалось резких скачков. Самым высоким показателем считается 7,6, который был зафиксирован в августе 2011 года. В течение всего исследуемого периода наблюдалось постепенное снижение реального обменного курса белорусского рубля к доллару США. Таким образом, по результатам оценки реального обменного курса белорусского рубля приоритетными источниками повышения конкурентоспособности белорусской экономики, могут стать как ценовые, так и неценовые факторы, такие как снижение энергоемкости и материалоемкости производства, оптимизация численности работающих, реализация высокоэффективных инвестиционных проектов.

Для стран с переходной экономикой и формирующимися рынками типичным является занижение относительно паритета покупательной способности, курса национальной валюты к доллару США (в 2 и более раз). Это обусловлено низкой привлекательностью национальной валюты как финансового актива. С 2009 по 2018 гг. обменный валютный курс в Республике Беларусь официальный обменный курс был занижен по сравнению с курсом по паритету. Исключением стал 2016 год, где курс по паритету составил 1,96 руб. на 1 долл. США, что на 0,03 руб. ниже, чем официальный обменный валютный курс.

Прямым индикатором завышенности или заниженности курса рубля является динамика показателей торгового баланса. С учетом таких постоянно действующих факторов, как отток капитала и выплаты по внешнему долгу, для поддержания устойчивого внешнеэкономического равновесия необходимо обеспечение положительного сальдо торгового баланса. Так как наша страна очень импортная, то сальдо торгового баланса на протяжении 10 лет складывалось отрицательным. Это влияет на увеличение выплат по внешнему долгу. Завышенность официального обменного курса служит основанием для девальвации национальной валюты.

С начала 2016 года официальный обменный курс превышает монетарный курс. Евразийский банк развития ожидает до конца текущего года постепенное ослабление белорусского рубля к основным валютам по мере уменьшения чистого предложения на внутреннем валютном рынке. Темпы девальвации белорусского рубля могут ускориться в случае отсутствия компенсации последствий для бюджета Беларуси от российского налогового маневра.

Исходя из динамики выделенных факторов (x_1, x_2, x_3, x_4, x_5) на протяжении 10 лет возможно определение функции зависимости валютного курса от названных факторов, которая станет основанием для прогнозирования дальнейшего изменения валютного курса (формула 1):

$$y = 0,058 + 0,103x_1 + 0,003x_2 + 0,865x_3 + 1,15 \times 10^{-6}x_4 + 0,003x_5. \quad (1)$$

При этом $F(80,187) > F_{кр}(0,0004)$, следовательно, уравнение качественно и может использоваться для прогноза. $R^2(0,99)$ – качество модели определяется коэффициентом детерминации. Следовательно, валютный курс зависит от данных факторов на 99 %, а на 1 % от изменения других факторов.

Коэффициенты, стоящие перед показателями, показывают влияние каждого из показателей на валютный курс. Таким образом, наименьшее влияние оказывает сальдо торгового баланса, а наибольшее влияние оказывает курс по ППС.

Исходя из данного исследования, следует сделать вывод, что государству необходимо в первую очередь основное внимание уделять регулированию курса по ППС для изменения его динамики в более выгодном для нашей страны направлении.

М. В. СЕМЕШКИНА

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

Науч. рук. **Л. В. Дергун,**

канд. экон. наук, доц.

НАЛОГ НА НЕДВИЖИМОСТЬ: АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ И НАПРАВЛЕНИЯ РЕФОРМИРОВАНИЯ

Недвижимость в Республике Беларусь занимает более 25 % национального богатства, она является важнейшим средством производства, без которого невозможна организация предпринимательской деятельности.

Налог на недвижимость – прямой налог, установленный в целях стимулирования рационального использования имущества организации и физических лиц и являющийся одним из источников пополнения бюджета Республики Беларусь. Согласно Бюджетной классификации Республики Беларусь налог на недвижимость и налог на землю входят в группу налогов на собственность. Налоги на собственность в полном объеме поступают в доходы местных бюджетов.

В 2018 году величина налоговой нагрузки на экономику Республики Беларусь составила 25,9 % в ВВП и по сравнению с 2017 годом выросла на 1 п.п. Удельный вес налогов на собственность в 2017 году в ВВП составил 1,53 %, в 2018 году налоговая нагрузка, образованная налогами на собственность, сократилась на 0,10 п.п. [1].

В структуре налоговых доходов консолидированного бюджета Республики Беларусь доля налогов на собственность в 2018 году составила 5,5 %, что на 0,6 п.п. меньше уровня 2017 года. Так, при формировании доходов местных бюджетов налоги на собственность занимают последнее место среди налоговых доходов. В 2018 году их доля составила 9,7 % от всех доходов местных бюджетов, в 2017 – 9,9 % [2]. Таким образом, в Республике Бела-

реть за счет налога на недвижимость покрывается незначительная часть расходов местных бюджетов. Проведенное исследование позволило сделать вывод о сокращении доходов, получаемых местными бюджетами от налогов на собственность.

Вместе с тем, система налогообложения недвижимости должна стимулировать переориентирование нерентабельных производств на более доходные виды деятельности путем вынужденной передачи недвижимости от неэффективного собственника к более рачительному хозяину. Налог на недвижимость должен стать одним из факторов, регулирующих землепользование, градостроительство, размещение производств и т. д. Этот налог должен являться средством цивилизованного перераспределения доходов. Однако, действующая в нашей стране система налогообложения недвижимости не решает этих задач, поскольку обладает рядом недостатков. Необходимость реформирования налогообложения недвижимости в Республике Беларусь обусловлена также тем фактом, что в нашей стране система налогообложения базируется на взимании платежей за землю и налога на недвижимое имущество как двух самостоятельных налогов, несмотря на то, что объект обложения налогом на недвижимость не может существовать отдельно от земельного участка, облагаемого налогом на землю [3].

Исследование зарубежного опыта налогообложения недвижимости позволило сформулировать следующие выводы. Практически во всех странах существует имущественный налог, который является местным налогом и одним из самых существенных собственных источников наполнения местных бюджетов. Во многих странах земля и строения являются единым объектом налогообложения. Система налогообложения недвижимости в развитых странах хорошо зарекомендовала себя с точки зрения выполнения фискальной, стимулирующей и социальной функций. В Канаде, например, налог на недвижимость составляет до 81 % всех поступлений в местные бюджеты, до 52 % – во Франции. В каждой стране сложились особая практика налогообложения недвижимости, устанавливающая элементы налогообложения. При определении базы налогообложения используется рыночная налоговая, капитальная, остаточная, инвентаризационная стоимости, арендная плата налогооблагаемых объектов. Для определения стоимости объекта применяется массовая оценка с использованием стандартных процедур. Льготы предоставляются как по целевому назначению объектов недвижимости, так и по категориям налогоплательщиков.

Прогрессивный зарубежный опыт налогообложения после соответствующей адаптации может быть использован при разработке и совершенствовании системы налогообложения недвижимости в Республике Беларусь.

Вместе с тем, в настоящее время в Республике Беларусь не созданы условия для проведения реформы налогов на землю и недвижимость путем их объединения в единый платеж. Так, для эффективной работы системы налогообложения недвижимости необходима хорошо развитая инфраструктура рынка недвижимости в стране. Инфраструктура должна включать в себя системы государственного учета недвижимости и регистрации прав на нее, государственной регулярной массовой пообъектной оценки недвижимости, независимой оценки недвижимости [4]. Поэтому, по-прежнему, актуальным является определение справедливой стоимости, с которой будет проводиться исчисление налогов на собственность. Как показывает международный опыт, налогообложение недвижимости на основе кадастровой стоимости (рыночной стоимости, полученной в результате массовой оценки) является более прогрессивным и эффективным. Поэтому реформирование системы налогообложения недвижимости в Республики Беларусь должно предусматривать изменение подходов к налогообложению недвижимого имущества в зависимости от ценности объекта недвижимости. Это возможно только после проведения в республике массовой кадастровой оценки объектов недвижимости.

Таким образом, объединение земельного налога и налога на недвижимость в единый платеж позволит уменьшить количество налоговых платежей, сократить затраты на администрирование налогов, улучшить позицию Республики Беларусь в отчете Всемирного банка «Ведение бизнеса» по показателю «Налогообложение». Системное реформирование налогообложения недвижимости позволит также повысить уровень самостоятельности местных бюджетов. Кроме того, использование в качестве базы налогообложения кадастровой стоимости объекта недвижимости, которая будет объективно обоснована, будет способствовать реализации принципа справедливости, так как каждый будет платить сумму налога, соразмерную реальной стоимости его недвижимости. Налог косвенно повлияет на поведение налогоплательщика в пользу более эффективного использования имеющегося недвижимого имущества. Так же положительным моментом является то, что введение единого налога на собственность требует создания полного кадастра объектов недвижимости, что позволит учесть все объекты недвижимости, ранее необлагаемые налогом.

Список использованной литературы

- 1 Налоговая нагрузка на экономику // Официальный сайт Министерства по налогам и сборам Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Минск, 2019. – Режим доступа: www.nalog.gov.by. – Дата доступа: 30.12.2019.
- 2 Бюджет для граждан Республики Беларусь за 2019 год // Официальный сайт Министерства финансов Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Минск, 2019. – Режим доступа: www.minfin.gov.by. – Дата доступа: 30.12.2019.
- 3 Налоговый кодекс Республики Беларусь (Особенная часть), 29 декабря 2009 г: с измен. и доп.: от 30 декабря 2018 г. № 159-3 // Эталон-Беларусь / Национальный Центр правовой информации Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Минск, 2019.
- 4 Хон, С.С. Системный подход к налогообложению недвижимого имущества организаций / С.С. Хон, И.А. Майбуrow // Инновационное развитие экономики. – 2016. – № 3. – С. 253–258.

Д. О. ТИШКО

(г. Брест, Брестский государственный технический университет)

Науч. рук. **И. И. Обухова,**

канд. экон. наук, доц.

ОЦЕНКА ФАКТОРОВ КРЕДИТНОГО РИСКА БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ

Неустойчивая ситуация в национальной экономике Республики Беларусь побуждает хозяйствующих субъектов и население активно пользоваться банковскими кредитами, что приводит к значительному росту обязательств перед банками и увеличению доли проблемных кредитов в условиях системного риска. Причинами этого являются как недостаточная платежеспособность некоторых кредитозаемщиков, так и высокие процентные ставки по ряду кредитных ресурсов. Следовательно, наиболее опасным для устойчивой работы банковского сектора является кредитный риск, на динамику которого оказывают влияние многие факторы, приводящие к росту просроченной задолженности.

В процессе исследования мы выделили те факторы, которые, на наш взгляд, в наибольшей степени приводят к росту кредитного риска, и разработали мультипликативную модель для его анализа. В ней отображена динамика просроченной задолженности банковской системы (Z проср), характеризующей совокупный кредитный риск, под влиянием пассивов банков (Π бс), доли в них привлеченных средств (d привл), в том числе средств физических лиц ($d_{\text{фл}}$) и депозитов населения ($d_{\text{деп фл}}$), кредитной нагрузки физлиц (Нкред - обеспеченность кредитов населения соответствующими де-

позитивами), кредитной активности населения (Акред - соотношение между общей суммой кредитов и потребительскими кредитами), а также доли просроченной задолженности в кредитах ($k_{\text{риска}}$ – коэффициент риска) [1]. Построенная нами многофакторная модель имеет следующий вид (формула 1):

$$З \text{ проср} = П \text{ бс} \times d_{\text{привл}} \times d_{\text{ФЛ}} \times d_{\text{деп ФЛ}} \times H_{\text{кред}} \times A_{\text{кред}} \times k_{\text{риска}}. \quad (1)$$

На основе этой модели с использованием информации банковской статистики [2] был выполнен мультипликативный многошаговый анализ динамики совокупной просроченной задолженности белорусских банков (таблица 1).

В данной таблице рассчитан индекс динамики и показана величина абсолютного влияния каждого фактора на изменение просроченной задолженности в анализируемом периоде. В целом она снизилась на 322,9 млн. руб., главным образом, за счет уменьшения кредитной активности населения (на 90,6442 млн. руб.), доли средств физических лиц в активах банков (на 2,9705 млн. руб.) и уменьшения коэффициента кредитного риска (на 339,3315 млн. руб.).

Таблица 1 – Факторный анализ кредитного риска банковской системы

Показатели	Усл. обозн	01.01.2019	01.01.2020	Изменение	I	ΔY_z
Просроченная задолженность, З пр	Y	485,7	162,8	-322,9	0,3352	-
Пассивы банков, П бс	X ₁	73706,4	78344,5	4638,1	1,0629	30,5635
Доля привлеченных средств, d привл	X ₂	0,8164	0,8184	0,0020	1,0025	1,2776
Доля средств ФЛ, d фл	X ₃	0,3983	0,3961	-0,0023	0,994	-2,9705
Доля депозитов ФЛ, d деп	X ₄	0,9251	0,9458	0,0208	1,0224	11,5513
Кредитная нагрузка ФЛ, H кред	X ₅	0,5230	0,5892	0,0663	1,1267	66,6538
Кредитная активность ФЛ, A кред	X ₆	3,7995	3,2185	-0,5810	0,8471	-90,6442
Коэффициент кредитного риска, k риска	X ₇	0,0110	0,0036	-0,0074	0,3242	-339,3315

В то же время увеличение кредитной нагрузки населения, размера пассивов банков и доли в них депозитов физических лиц привели к росту просроченной задолженности в целом на 110,0462 млн. руб. Таким образом, результаты выполненного нами анализа позволяют сделать вывод о том, что в белорусских банках действуют достаточно эффективные системы риск-менеджмента, и кредитный риск, в целом, снижается. Однако в сфере кредитования физических лиц еще остаются серьезные проблемы. Так, из-за недостаточно объективной оценки банками кредитоспособности населения в 2019 г. постоянно росла просроченная задолженность физических лиц, что можно видеть из данных графика, представленных на рисунке 1.

Несмотря на не слишком значительный рост просроченной задолженности по кредитам физических лиц, которая к концу года выросла всего на 2,73 % по сравнению с 01.01.2019 г., о наличии проблемы свидетельствует тот факт, что в период с 1 февраля до 1 декабря этот показатель вырос на 25 %. И данную проблему, безусловно, надо решать. С этой целью банки должны, в первую очередь, производить более тщательный отбор кредитруемых лиц и усиливать требования к оценке их кредитоспособности, чтобы предотвратить появление просроченной задолженности. При выдаче крупных кредитов целесообразно применять систему консорциального кредитования, предоставляя ссуду одному заемщику банковским консорциумом из двух или более банков.

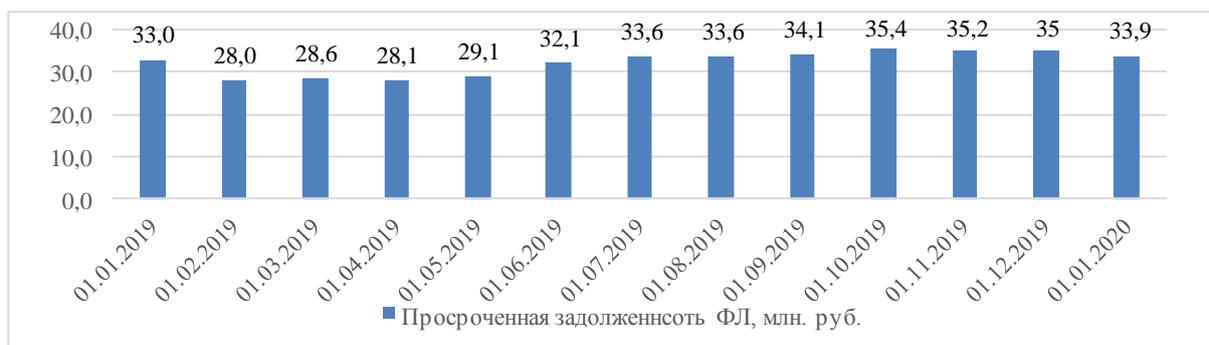


Рисунок 1 – Динамика просроченной задолженности физических лиц, млн. руб.

Как мы выявили в результате многофакторного анализа, наибольшее абсолютное влияние на рост просроченной кредиторской задолженности в анализируемом периоде оказал значительный рост кредитной нагрузки населения. Из анализа динамики этого фактора (таблица 1) видно, что в 2019 году кредитная нагрузка населения выросла на 12,67 %, в то время, как доля депозитов физических лиц увеличилась всего на 2,24 %. Это свидетельствует о существовании проблемы в части обеспечения выдаваемых кредитов физическим лицам депозитами населения. Мы считаем, что причиной роста кредитной нагрузки является значительный прирост суммы потребительских кредитов в анализируемом периоде (на 20,67 %), в то время как прирост депозитов физических лиц составил всего 8,99 %. Отсюда следует, что для снижения опасности увеличения просроченной задолженности под влиянием данного фактора, банки должны проводить более эффективную депозитную политику и увеличивать темпы прироста средств населения за счет повышения доверия клиентов к депозитным операциям путем совершенствования системы страхования банковских вкладов; проведения широкой открытой рекламы по привлечению клиентов; начисления бонусных процентов лояльным клиентам и увеличения процентных ставок по депозитам населения с учетом депозитной активности отдельных клиентов банка.

Список использованной литературы

- 1 Шуляк, П.Н. Финансы: учеб. пособие для вузов с применением структурно-логических схем / П.Н. Шуляк, Н.П. Белотелова. – 4-е изд., испр. и доп.. – М.: Дашков и К, 2014. – 606 с.
- 2 Официальный сайт Национального банка Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – 2020. – Режим доступа: <https://www.nbrb.by/publications/bulletin>. – Дата доступа: 01.02.2020.

В. О. ШЕВЧУК

(г. Сочи, Сочинский государственный университет)

Науч. рук. **И. Ю. Поташова,**

канд. экон. наук, доц.

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ КРЕДИТОВАНИЯ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ РОССИИ

Сегодняшний российский банковский сектор кардинально отличается от того, каким он был 10-15 лет тому назад [1].

На сегодняшний день в России можно выделить следующие цели развития кредитных отношений:

- соединение рынка кредитных брокеров, формирование и развитие данного рынка на базе саморегулирования, развитие стандартов работы участников рынка кредитных брокеров, а также обеспечение их прозрачности и добросовестности;
- повышение финансовой грамотности жителей страны, развитие в общественном мнении адекватного и положительного образа кредитного брокера;
- популяризация брокериджа в целом как инструмента кредитного рынка;
- обеспечение условий, содействующих развитию принципов открытого, ответственного и высококачественного кредитования в России.

Помимо этого, в условиях нашей экономики немаловажно достичь таких оптимальных темпов инфляции (4 %), которые стали бы главным рычагом для экономического развития. В данной взаимосвязи, основной задачей денежно-кредитной политики является не борьба с инфляцией, а оптимизация экономического роста за счет расширения кредита [2].

Таким образом, можно сформулировать основные направления увеличения потенциала банковского сектора в целях предоставления условий долгосрочного экономического роста: (рисунок 1).

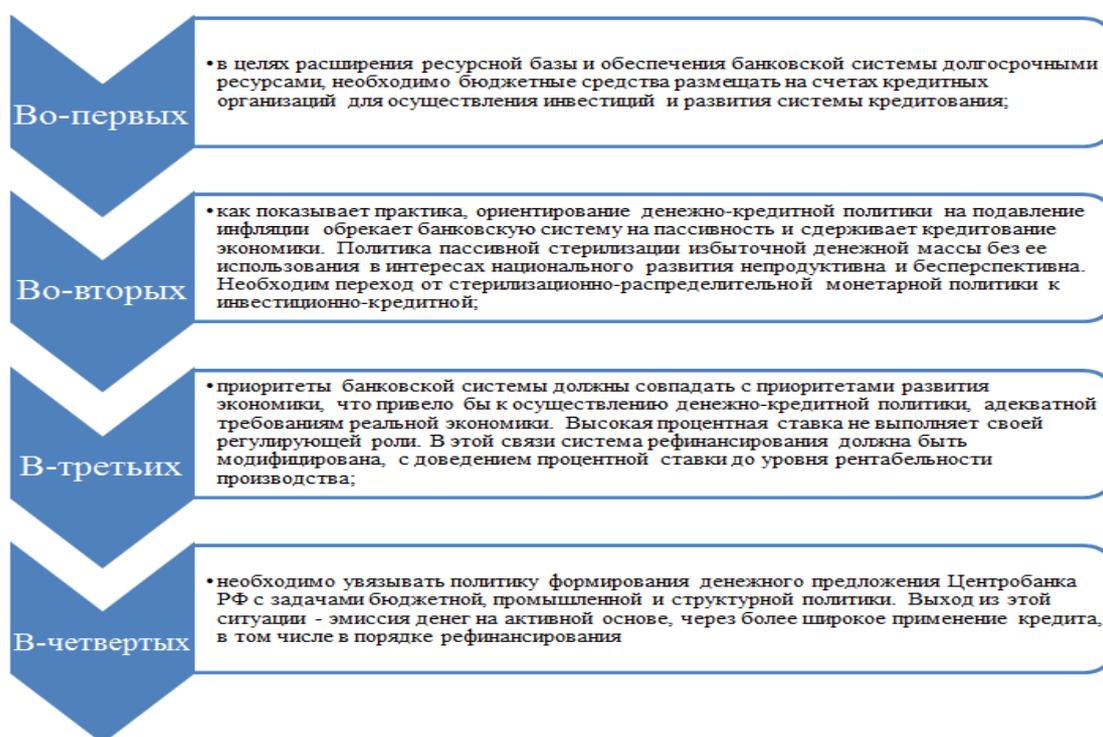


Рисунок 1 – Основные направления увеличения потенциала банковского сектора [3]

Обновление законодательной базы, также можно считать основным направлением увеличения потенциала банковского сектора

В нынешнем законодательстве отсутствуют специальные законодательные акты, которые регулируют отношения в области потребительского кредитования, используются общие утвержденные положения гражданского законодательства о займе и о защите прав потребителей, которые не принимают во внимание всю специфику данной сферы правового регулирования.

Следует также ускорить прохождение законов, нацеленных на сокращение рисков и снижение операционных издержек банков. Утверждение данных законов поможет

увеличению размеров кредитования, привлечению ресурсов в развитие экономики, улучшению инвестиционного климата в стране.

Таким образом, с учетом социальных факторов «кредитного бума» главной задачей считается содействие развитию, а также формированию отечественного кредитного рынка, который должен отвечать следующим критериям: эффективность (успешное развитие как кредиторов, так и заемщиков), добросовестность (качество), прозрачность, открытость. Для активного фондирования и уменьшения рисков при кредитовании банкам необходима обновленная законодательная база. Необходимо устранить пробелы в законодательстве, препятствующие банкам функционировать успешнее, выстроить четкие и понятные правила в тех сегментах финансового рынка, которые до сих пор были обойдены вниманием законодателей.

Подводя итоги данного анализа, можно сделать вывод о том, что кредит в настоящее время является неотъемлемой частью для человека, который нуждается в денежных средствах.

На сегодняшний день, для успешного функционирования банковского рынка стоит усовершенствовать некоторые основные направления по увеличению потенциала банковского сектора.

Список использованной литературы

1 База данных «Банки.ру» [Электронный ресурс]. – 2020. – Режим доступа: <http://www.banki.ru>. – Дата доступа: 20.01.2020.

2 Портал банковского аналитика [Электронный ресурс]. – 2020. – Режим доступа: <http://analizbankov.ru>. – Дата доступа: 21.01.2020.

3 Сайт «Федеральная служба государственной статистики» [Электронный ресурс]. – 2020. – Режим доступа: <https://gks.ru/>. – Дата доступа: 18.01.2020.

Д. К. ШИРИНА

(г. Брест, Брестский государственный технический университет)

Науч. рук. **И. И. Обухова,**

канд. экон. наук, доц.

СТАТИСТИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ

В математической статистике выделяют два основных метода прогнозирования: экстраполяция и моделирование. Остановимся подробнее на первом методе. Метод экстраполяции основан на предположении, что система показателей изучаемого признака находится в состоянии стабильности. Само прогнозирование строится на основе «прошлого опыта», т.е. фактических значений за прошедший промежуток времени, которые пролонгируются на срок прогноза. При этом надо иметь в виду, что данный метод эффективен лишь для краткосрочных прогнозов, желательно на период не превышающий треть анализируемого. В свою очередь краткосрочные прогнозы активно используются в сферах требующих оперативного управления, к таким можно отнести банковский бизнес. Итак, для оценки эффективности работы коммерческих банков в краткосрочной перспективе проанализируем с помощью метода экстраполяции некоторые основные показатели их деятельности.

Одним из основных показателей деятельности коммерческого банка является величина собственного (нормативного) капитала. Он обеспечивает финансовую устойчивость и платёжеспособность банка, а также служит источником покрытия

непредвиденных расходов. Следовательно, чем больше размер собственного капитала банка, тем эффективнее выполняет он свои функции на финансовом рынке.

На основе информации статистического бюллетеня Национального банка [1], выполним анализ динамики нормативного капитала белорусских банков по месяцам 2019-2020 гг. На рисунке 1 представлен график, характеризующий изменение данного показателя.

В результате анализа были определены среднемесячные темпы нормативного капитала банковской системы и определено прогнозное значение данного показателя на 1-ое марта 2020г. с помощью метода экстраполяции (формула 1):

$$P = X_k * (\sqrt[k]{T_{д1} * T_{д2} * ... * T_{дk}})^{n-k} = 11161,8 * 1,0051^2 = 11274,9 \text{ (млн. руб.)}. \quad (1)$$

Учитывая результаты прогноза, можно сделать вывод о том, что с апреля 2019г. размер нормативного капитала с каждым месяцем стабильно увеличивается, и это свидетельствует об эффективности работы банковского сектора.

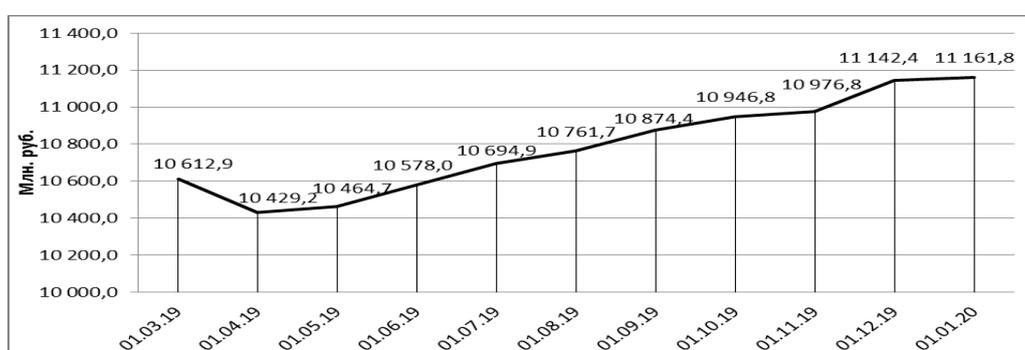


Рисунок 1 – Динамика нормативного капитала коммерческих банков Республики Беларусь

Выяснить, насколько эффективно используется банками их нормативный капитал, можно на основе анализа его рентабельности. Для расчета рентабельности нормативного капитала на основе статистической информации [2] определим темпы динамики чистой прибыли белорусских банков и вычислим ее прогнозный размер (таблица 1) [2].

Таблица 1 – Динамика чистой прибыли банков в 2019 – 2020 гг.

	Март 2019	Апрель 2019	Май 2019	Июнь 2019	Июль 2019	Август 2019	Сентябрь 2019	Октябрь 2019	Ноябрь 2019	Декабрь 2019	Январь 2020	Прогноз (март 2020)
Чистая прибыль, млн. руб.	74,4	91,7	58,2	112,5	144,2	94,3	119,3	140,2	75,6	113,7	83,8	81,7
Tдин.	-	1,2325	0,6347	1,9330	1,2818	0,6540	1,2651	1,1752	0,5392	1,5040	0,7370	0,9872

Используя прогнозные значения чистой прибыли и нормативного капитала банков, рассчитаем рентабельность нормативного капитала банков за март текущего года. По нашим расчетам она составит: $R = \frac{81,7}{11274,9} * 100\% = 0,7\%$. Так как, согласно данным Национального банка, на 1 марта 2019 года этот показатель равнялся также 0,7 % [2], то можно сделать вывод, что банки Беларуси так же эффективно используют свои финансовые ресурсы.

Для подтверждения этого вывода выполним анализ показателей кредитной и депозитной деятельности белорусских банков, и с помощью метода экстраполяции рассчитаем прогнозное значение показателей на март 2020 года (таблица 2) [3].

Таблица 2 – Объёмы выданных кредитов и привлечённых депозитов в 2019 – 2020 гг.

	Март 2019	Апрель 2019	Май 2019	Июнь 2019	Июль 2019	Август 2019	Сентябрь 2019	Октябрь 2019	Ноябрь 2019	Декабрь 2019	Январь 2020	Прогноз (март 2020)
Объем выданных кредитов, млн. руб.	6702,6	7726,4	6781,5	7073,7	7544,8	7128,1	6838,1	8047,7	6855,3	9397,0	-	10517,3
Т ср. = 103,83%; К прогн. = 9397,0 * 1,0383 ^ 2 = 10517,3 (млн. руб.)												
Объем привлеч. депозитов, млн. руб.	529,4	319,5	-1 267,0	832,9	506,5	-408,0	1010,0	732,9	-368,8	1 193,1	2274,0	3043,6
Т ср. = 101,22%; Д прогн. = 1193,1 * 1,0122 ^ 2 = 3043,6 (млн. руб.)												

Мы определили, что средний прирост суммы выданных кредитов в этом периоде равнялся 3,83 %, а депозитов на 1,22 % в месяц, и прогнозные значения данных показателей в марте 2020 г. составит соответственно 10517,3 и 3043,6 млн. руб.

Подводя итоги, следует сказать, что, используя метод статистической экстраполяции, можно рассчитать прогнозные значения исследуемых показателей деятельности коммерческих банков для обоснования выводов о её эффективности в краткосрочной перспективе и определения путей ее дальнейшего роста. Увеличение объема банковских операций и повышение качества выполняемых основных функций будет способствовать росту прибыли и рентабельности нормативного капитала банков, а также позволит привлечь к сотрудничеству еще больше субъектов хозяйствования из разных отраслей национальной экономики.

Список использованной литературы

- 1 Ежемесячный статистический бюллетень Национального Банка Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – 2020. – Режим доступа: https://www.nbrb.by/publications/bulletin/stat_bulletin_2019_12.pdf. – Дата доступа: 04.02.2020.
- 2 Финансовый портал Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – 2020. – Режим доступа: <https://myfin.by/wiki/term/kommercheskie-banki-belarusi>. – Дата доступа: 03.02.2020.
- 3 Экономический справочник [Электронный ресурс]. – 2020. – Режим доступа: <http://econtool.com/deyatelnost-kommercheskih-bankov.html>. – Дата доступа: 03.02.2020.

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В БИЗНЕСЕ

П. О. АБРАМОВ

(г. Гомель, Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации)

Науч. рук. **Н. В. Яцевич,**

канд. экон. наук, доц.

КРИПТОГРАФИЯ КАК МЕТОД ЗАЩИТЫ И СОКРЫТИЯ ЭЛЕКТРОННОЙ ИНФОРМАЦИИ

На протяжении многих лет IT-технологии стремительно проникают во все сферы жизни современных людей, и со временем их влияние на нее становится все больше и больше, начиная от высокотехнологических, промышленных масштабов, до банальных «постов» в различных социальных сетях, таких как «Instagram», «Vkontakte». И на данный момент нет ни одной сферы, в которой хоть как-нибудь не были бы задействованы IT-технологии.

Современное промышленное предприятие не может существовать без информационных технологий, для того, чтобы выдерживать конкуренцию в условиях повсеместного использования высокотехнологичных решений. Однако, логично предположить, что с ростом информатизации увеличивается риск утечки информации в следствие слабостью криптографии, ведь в наше время IT-технологии многие используют для перехвата информации, что абсолютно недопустимо для современных конкурентноспособных организаций.

Криптография (или криптология; от греческого *kryptós*, «скрытый, секретный»; и *graphein*, «письмо») - это практика и изучение методов для безопасного общения в присутствии третьих лиц (называемых противниками) [1]. В более общем плане речь идет о построении и анализе протоколов, блокирующих противников;

Основные функции криптографии:

- помогает обеспечить подотчетность, справедливость, точность и конфиденциальность;
- предотвращает мошенничество в электронной торговле и гарантировать действительность финансовых операций;
- защищает вашу анонимность и, в случае чего, может доказать вашу личность;
- может помешать вандалам изменять вашу электронную информацию и препятствовать промышленным конкурентам читать ваши конфиденциальные документы [2].

В настоящее время миллиарды долларов тратятся на компьютерную безопасность, и большая их часть тратится на небезопасные продукты. Ошибиться в данной ситуации очень просто, поскольку слабая криптография выглядит так же, как и сильная криптография. Например, два продукта шифрования электронной почты могут иметь почти одинаковый пользовательский интерфейс, но один из них безопасен, а другой может быть подвергнут риску взлома. Две программы могут иметь схожие функции, хотя одна из них имеет зияющие дыры в безопасности, которых нет у другой, и только опытный криптограф может выявить разницу.

Люди, которые взламывают криптографические системы, не следуют правилам, они являются мошенниками. Они могут атаковать систему, используя методы, о которых дизайнеры и разработчики используемого программного обеспечения никогда не думали. Криптографическая защита должна защищать от всех возможных уязвимостей, но злоумышленник может найти хотя бы один недостаток безопасности, чтобы поставить под угрозу всю систему.

Никто не может гарантировать 100 % безопасность. Но мы можем работать над принятием 100 % риска. Мошенничество существует в современных торговых системах: наличные деньги могут быть подделаны, чеки изменены, номера кредитных карт украдены. Тем не менее, эти системы все еще успешны, потому что преимущества и удобства перевешивают потери. Системы конфиденциальности: стенные сейфы, дверные замки, шторы - не идеальны, но они часто достаточно хороши. Хорошая криптографическая система устанавливает баланс между тем, что возможно, и тем, что приемлемо.

Разработка криптографической системы – это тоже искусство. Дизайнер должен соблюдать баланс между безопасностью и доступностью, анонимностью и подотчетностью, конфиденциальностью и пригодностью. Наука сама по себе не может гарантировать безопасность. В этом помогают опыт и интуиция. Криптография может помочь в проектировании новых систем безопасности и поиске дефектов в существующих.

Сильная криптография может противостоять целевым атакам вплоть до момента, когда становится легче получить информацию каким-то другим способом. Компьютерная программа шифрования, независимо от того, насколько она хороша, не мешает злоумышленнику пройти через чей-то «мусор». Но это может полностью предотвратить атаки по сбору данных, так как ни один злоумышленник не может пройти через огромное количество «мусора», чтобы найти информацию каждого в стране.

Современная компьютерная безопасность - это картонный домик; он может защищать сейчас, но он не может защищать вечно, требует постоянного совершенствования системы в соответствии с повышением риска утечки информации. Этот процесс носит непрерывный характер и заключается в реализации современных методов и способов совершенствования систем информационной безопасности, непрерывного мониторинга, выявления ее слабых мест и потенциальных каналов утечки информации. Постоянное совершенствование систем связано с появлением новых способов доступа к информации извне.

Список использованной литературы

1 Криптография - Cryptography [Электронный ресурс]. – 2020. – Режим доступа: <https://ru.qwe.wiki/wiki/Cryptography>. – Дата доступа: 08.02.2020.

2 Защита информации. Криптография [Электронный ресурс]. – 2020. – Режим доступа: <https://mirznanii.com/a/43338-5/zashchita-informatsii-kriptografiya-5>. – Дата доступа: 09.02.2020.

А. С. БЕЛЯЕВА

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

Науч. рук. **И. Н. Ридецкая**

ЦИФРОВИЗАЦИЯ ЭКОНОМИКИ БЕЛАРУСИ: ОПЫТ И ПРОБЛЕМЫ

Цифровизация экономики определяется как современный инновационный этап экономического развития, на основе интеграции физических и цифровых ресурсов в сфере производства и потребления, в экономике и обществе. Увеличивая информационное пространство и создавая информационные продукты, цифровая экономика позволяет снижать информационные издержки, ускоряя поиск информации, ее анализ, передачу, взаимообмен ею и способствует росту эффективности субъектов хозяйствования, поиску наиболее благоприятных условий для жизнедеятельности населения.

Цифровая экономика в Беларуси стала частью национальной стратегии государства, отмечено в выступлении И. Петришенко на международном экономическом

форуме государств-участников Содружества «СНГ: цифровая экономика - платформа интеграции». Беларусь приобрела уникальные конкурентные преимущества для привлечения технологий и инвестиций, созданы условия для динамичного развития ИТ-сферы, ведущих мировых специалистов и компаний, которые могут работать в белорусском Парке высоких технологий, крупнейшем ИТ-кластере Восточной Европы, в льготном налоговом и правовом режиме [1].

В последние годы в Беларуси значительно выросла национальная информационная инфраструктура, созданы государственные информационные системы и ресурсы, часть документооборота переведена в электронную форму, используются электронные счета-фактуры. Проводится системная работа по развитию электронного правительства (38-е место в рейтинге ООН), развивается система предоставления государственных электронных услуг гражданам и бизнесу, создается Белорусская интегрированная сервисно-расчетная система.

Цифровизация ориентирована на повышение эффективности и конкурентоспособности экономики и свидетельствует о наступлении новой стадии развития управления производством на основе «сквозного» применения современных информационно-коммуникационных технологий. Информационно-коммуникационные технологии позволяют снижать транзакционные издержки взаимодействия, осуществлять более тесный контакт хозяйствующих субъектов, населения и государственных структур.

Цифровые технологии стимулируют компании и правительства к замене используемых факторов производства подешевевшим ИКТ-капиталом, помогают руководителям более эффективно контролировать работу сотрудников, политикам – отслеживать работу поставщиков информационных услуг, а работникам – использовать технологии для роста производительности труда, что, в свою очередь, повышает отдачу от инвестиций в человеческий капитал. Получение более качественной информации позволяет эффективнее использовать имеющийся потенциал, оптимизировать управление материально-техническими ресурсами и цепочкой поставок, сокращать простои производственного оборудования и снижать риск неплатежей. ИКТ позволяют организовать механизмы сбора, обработки и доставки к месту использования базовой и результативной информации с минимальным использованием трудовых, материальных и финансовых ресурсов для выполнения этих функций [2].

Упрощая задачи и повышая производительность существующих факторов производства, цифровые информационно-коммуникационные технологии могут существенно повысить экономическую эффективность работников, компаний и правительств. На основе цифровизации снижаются расходы на обслуживание производства продукции на 10-40 %, сокращаются время простоя оборудования на 30-50 %, сроки вывода на рынок товаров и услуг – на 20-50 %, затраты на обеспечение качества продукции и рекламу на – 10-20 %, затраты на хранение запасов – на 20-50 % [3,4].

Однако, являясь значительным потенциалом инновационного развития, возможностью организации на новой основе рынков товаров, услуг и труда, финансовых активов и платежных систем, цифровая экономика содержит ряд проблем, связанных с внедрением цифровых и информационных технологий: угроза независимости страны в трансграничном мире цифрового общества; нарушение принципов неприкосновенности частной жизни граждан; уязвимость информационных данных; изменение рынка труда и рост безработицы среди низко- и среднеквалифицированных специалистов; необходимость внесения изменений в административное и налоговое законодательство государства; реструктуризация бизнес-моделей и схем взаимодействия экономических агентов и т.д. [5].

Указанные выше и другие проблемы развития цифровизации требуют разработки мер по их нейтрализации. Последствия внедрения цифровых информационно-коммуникационных технологий в экономику необходимо предвидеть и по возможности

их избегать. С целью минимизации рисков цифровой экономики необходимо разработать системы целенаправленного управления инновационными рисками, которые позволят учесть значимые для страны и хозяйствующего субъекта риски, прогнозировать деятельность с учетом их влияния, оперативно принимать решения.

Несмотря на имеющиеся сложности, цифровая экономика продолжает бурно развиваться, что приводит к значительным переменам во всех сферах человеческой жизнедеятельности. Сегодня в Республике Беларусь информационно-коммуникационные технологии успешно используются в здравоохранении, образовании, банковской и таможенной деятельности, активно проходит процесс внедрения ИКТ в сфере бытовых услуг, торговле, на транспорте, в жилищно-коммунальном хозяйстве. Благодаря цифровизации Республика Беларусь имеет возможность обеспечить конкурентоспособность на международном уровне и устойчивый экономический рост, решить внутренние проблемы и повысить качество жизни.

Список использованной литературы

- 1 Петришенко, И. Цифровая экономика стала частью национальной стратегии Беларуси / И. Петришенко [Электронный ресурс]. – 2020. – Режим доступа: <https://www.belta.by/economics/view/petrishenko-sifrovaja-ekonomika-stala-chastju-natsionalnoj-strategii-belarusi-340157-2019>. – Дата доступа: 09.02.2020.
- 2 Ачаповская, М. Цифровизация экономики как драйвер инновационного развития / М. Ачаповская // Банкаўскі веснік. – №3. – 2019. – С.52-58 [Электронный ресурс]. – 2020. – Режим доступа: <http://www.nbrb.by/bv/articles/10611.pdf>. – Дата доступа: 10.02.2020.
- 3 Цифровые дивиденды. Обзор [Электронный ресурс] / Доклад о мировом развитии. Международный банк реконструкции и развития / Всемирный банк. – 2016. – 43 с. – Режим доступа: <https://data.gov.ru/doklad-o-mirovom-razvitii-cifrovye-dividendy-2016-obzor-vsemirnogo-banka-2016-god>. – Дата доступа: 02.02.2020
- 4 Гузикова, Л.А. Цифровая экономика: в ожидании дивидендов [Электронный ресурс] / Л.А. Гузикова // Инновационные кластеры цифровой экономики: драйверы развития: труды научн.-практ. конф. с междунар. участием; под ред. д-ра экон. наук, проф. А.В. Бабкина. – СПб.: изд-во Политехн. ун-та, 2018. – 535 с. [Электронный ресурс]. – 2020. – Режим доступа: <http://inecprom.spbstu.ru/files/inprom-2018/inprom-2018.pdf>. – Дата доступа: 06.02.2020.
- 5 Мильская, Е.А. Характерные черты и задачи цифровой экономики в России [Электронный ресурс] / Е.А. Мильская, Е.И. Соханенко // Инновационные кластеры цифровой экономики: драйверы развития: труды научн.-практ. конф. с междунар. участием; под ред. д-ра экон. наук, проф. А.В. Бабкина. – Санкт-Петербург: Изд-во Политехн. ун-та, 2018. – 535 с. – Режим доступа: <http://inecprom.spbstu.ru/files/inprom-2018/inprom-2018.pdf>. – Дата доступа: 10.02.2020.

Е. Ю. ГОТОВСКИЙ

(г. Минск, Белорусский национальный технический университет)

Науч. рук. **О. А. Малайчук**

ВЛИЯНИЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ НА РАЗВИТИЕ МАРКЕТИНГА

Сегодня современные информационные технологии стали не только важной, но и неотъемлемой частью жизнедеятельности человека. В XXI веке никого не удивит наличием смартфона, круглосуточным доступом в интернет или голосовым ассистентом. Прогресс уже не остановить: технологии внедряются в каждую сферу нашей жизнедеятельности, помогая и упрощая нашу работу, и с каждым днем они становятся чем-то обыденным. Не обошел стороной прогресс и бизнес, а, следовательно, и его важнейшую часть – маркетинг.

Тенденция последних десятилетий – возведение роли маркетинга до ключевой. Сегодня мало иметь просто хороший товар или услугу, очень важно качественно это подать и заинтересовать покупателя, привлечь его внимание к себе, отвлекая

от конкурентов. Для всех этих целей проводится сбор информации о клиентах, сегментация, анализ конкурентов и конъюнктуры рынка и т.д. С помощью интернета сбор информации стал как никогда прост. Различные поисковые системы, специальные базы данных, онлайн каталоги помогают систематизировать и собрать информацию, которая требуется маркетологам.

Другие интернет-ресурсы, например, социальные сети и электронная почта могут предоставить, как дополнительную возможность сбора информации посредством онлайн опроса, так и способствуют привлечению новой клиентской базы. Также благодаря социальным сетям можно общаться со своей целевой аудиторией, узнавая непосредственно у самих покупателей сильные и слабые стороны своего продукта. Потенциал социальных сетей для маркетинга огромен. Они могут стать как площадкой для реализации своего товара или услуги, так и местом размещения рекламы.

Говоря об интернете и маркетинге, нельзя не сказать, что интернет стал одной из самых лучших и продуктивных площадок по привлечению новых потенциальных покупателей и удержанию уже созданной клиентской базы. Различные рассылки писем на почту о новых товарах, о проведении различных акциях и о приятных скидках – всё это стало возможным благодаря интернету. Специализированные сайты, где рассказывается о деятельности предприятия и о выпускаемой продукции, также способствует привлечению новых клиентов.

В эпоху, когда каждый человек пользуется интернетом, большое распространение получила так называемая «баннерная реклама». Это вид рекламы, который размещен на сайтах различных интернет-ресурсов и рассказывает о продукции предприятия. Данную рекламу стоит размещать на сайтах, которые посещают потенциальные потребители или большое количество людей, чтоб поток новых клиентов был максимальным.

После сбора и систематизации маркетинговой информации её нужно проанализировать. Очень часто маркетологам приходится работать с различными графиками и числами. Для упрощения и получения достоверных результатов в кратчайшие сроки можно использовать компьютерные программные продукты и содержащиеся в них инструменты. Примером такого программного обеспечения служат Microsoft Excel и Microsoft Access. Эти программы являются стандартными приложениями пакета Microsoft Office. Кроме того, существуют специализированные компьютерные математические продукты – MathCad, Statistica и др. Перечисленные выше продукты способствуют сокращению времени и значительному повышению достоверности и точности полученных результатов анализа информации.

Кроме того, различные компьютерные программные продукты могут помочь с прогнозированием рыночной ситуации. Примером такой программы служит Novo Forecast. Она анализирует данные в заполненных ячейках программы Microsoft Excel, а потом выдает точный прогноз. Так же как программа, разработанная российской компанией «Про-Инвест Консалтинг», Forecast Expert, помогает прогнозировать объёмы продаж, будущие доходы предприятия, спрос на товар или услугу и т.д.

Благодаря распространению информационных технологий большое развитие получил «электронный маркетинг». Электронный маркетинг – это вся маркетинговая деятельность абсолютно каждого субъекта на электронном рынке [3]. Грамотное использование электронного маркетинга способствует повышению конкурентоспособности фирмы, привлечению новых покупателей и т.д.

Таким образом, информационные технологии влияют на все аспекты современного маркетинга. При правильном и рациональном применении информационных технологий для организации маркетинговой деятельности предприятия, их влияние может принести положительный эффект.

Список использованной литературы

- 1 Информационные технологии в экономике / под ред. д.э.н., профессора Ю.Ф. Симионова [Электронный ресурс]. – 2020. – Режим доступа: <https://studfile.net/preview/1098456/>. – Дата доступа: 05.02.2020.
- 2 Автоматизированные информационные системы в экономике: учебник / под ред. Трубилина И.Т. М.: Финансы и статистика, 2000.
- 3 Данько Т.П. и др. Электронный маркетинг: учеб. пособие / под ред. Т.П. Данько, Н.Б. Завьяловой, О.В. Сагиновой. – М.: ИНФРА-М, 2003.
- 4 Маркетинг – Википедия [Электронный ресурс]. 2020. – Режим доступа: <https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9C%D0%B0%D1%80%D0%BA%D0%B5%D1%82%D0%B8%D0%BD%D0%B3>. – Дата доступа: 05.02.2020.

Ю. В. ДЕМКО

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

Науч. рук. **И. А. Бова**

РЕКЛАМА В ИНТЕРНЕТЕ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ ГОТОВОЙ ПРОДУКЦИИ В ОРГАНИЗАЦИИ

Реклама в Интернет сегодня это статическая или динамическая картинка, flash-баннеры, большое разнообразие нестандартных форматов.

Главное преимущество баннерной рекламы – наглядность: она хорошо запоминается, демонстрирует товар, бренд, и при этом постоянно совершенствуется.

По целям, которых необходимо достигнуть рекламодателю, баннеры разделяются на следующие типы:

–транзакционные или целевые баннеры, побуждающие пользователя не только перейти на сайт рекламодателя, но и совершить покупку, подписаться на обновления и т.п. Такая реклама чаще всего оплачивается за совершение целевого действия (модель CPA – Cost Per Action);

–тизерные и навигационные баннеры призваны заинтересовать пользователя, побудив желание узнать о рекламируемом товаре или услуге подробнее и перейти на сайт рекламодателя. Эти баннеры оплачиваются за каждый клик (модель CPC – Cost Per Click);

–имиджевые баннеры повышают узнаваемость марки, сайта или конкретного продукта. Их цена строится исходя из числа показов баннера, например, стоимость за тысячу (модель CPT – Cost Per Thousand).

Максимальной эффективности баннерной рекламы в Интернет можно добиться только при комплексном подходе. Сейчас маркетологи сочетают в рекламных кампаниях несколько инструментов баннерной рекламы, что усложняет отслеживание эффективности каждого источника.

Высокий CTR (отклик баннера) – далеко не гарантия эффективности рекламы, если клики по баннерам совершает «холодная», незаинтересованная аудитория. Важно получить именно целевых покупателей, заинтересованных в покупке продвигаемого товара или услуги.

Чтобы у баннерной рекламы раскрылись все преимущества, рекламная кампания должна строиться профессионально не только с точки зрения креатива, но и экономической эффективности. При грамотной настройке баннеры помогают быстро продвигать новые проекты и продукты, формировать спрос, повышать узнаваемость и авторитет торговой марки, лояльность бренду, информируют целевую аудиторию об актуальных акциях и новых предложениях.

Чтобы эти задачи решались оптимально, важно уделить внимание таким моментам, как:

- детальное планирование рекламной кампании;
- правильное определение и поиск целевой аудитории;
- определение приоритетных показателей эффективности;
- выбор рекламного формата;
- подбор площадки для демонстрации рекламы: прямые закупки, баннерные сети, аукционы;
- выгодная закупка рекламных мест;
- отслеживание статистики в процессе рекламной кампании, а не только по её итогам.

Планируя рекламную кампанию, важно помнить, что внешняя привлекательность баннера и креативность не всегда означают высокие показатели конверсии; в то же время невзрачный на первый взгляд баннер, размещённый на своём месте в нужное время, принесёт рекламодателю достойный отклик и оптимальный показатель возврата инвестиций. По данным Центрального электротехнического портала, предоставляющего профессиональные услуги по разработке и размещению баннеров в сети Интернет, примерная стоимость показов в баннерной сети промышленной отрасли составляет 4 долл. США за тысячу показов, минимальная цена сделки 1000 долл. США. Стоимость разработки баннера начинается от 200 руб. [1].

По статистике интернет-ресурсов, средний отклик («click/through ratio», CTR) у баннера в интернете составляет 2,5 % [2, С. 214]. Например, из оплаченных 200 тысяч показов рекламного баннера, количество посетителей будет составлять 5000 человек. Также по статистике, только 0,5 % из общего числа потенциальных покупателей рекламируемой продукции в интернете, с вероятностью 100 % совершит покупку. Следовательно, покупателями станут 25 человек.

Таким образом, благодаря размещению баннерной рекламы в сети Интернет организация может продвинуться в:

- созданию благоприятного имиджа (своего и товаров/услуг);
- обеспечении доступности информации о себе или продукции для сотен тысяч людей, в том числе географически удаленных;
- реализации всех возможностей представления информации о товаре: графика, звук, анимация, видеоизображение и многое другое;
- оперативной реакции на рыночную ситуацию: обновление данных прайс-листа, информации о фирме или товарах, анонс новой продукции.

Список использованной литературы

1 Центральный электротехнический портал [Электронный ресурс]. – 2020. – Режим доступа: <https://elektroportal.ru>. – Дата доступа: 05.02.2020.

2 Бокарев, Т. Энциклопедия интернет-рекламы / Т. Бокарев. – М.: ПРОМО-РУ, 2000. – 416 с.

В. А. ЖИТНИКОВА

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

Науч. рук. **О. Е. Корнеенко**

НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ПРОЦЕССА УПРАВЛЕНИЯ ТОВАРНЫМИ ЗАПАСАМИ В ОАО «ГОМЕЛЬБЛАГРОСЕРВИС»

Учитывая результаты проведенного анализа, организации ОАО «Гомельблагросервис» необходимо изыскать резервы повышения эффективности управления

товарными запасами. Максимально слаженное управление запасами позволяет организации удовлетворить ожидания покупателей или же превзойти их, создавая такие запасы товара определенного вида, которые максимально увеличивают чистую прибыль.

Достижение достойного уровня товарных запасов возможно при эффективно отработанной системе управления. Актуальность эффективного управления запасами и проблемы их оптимизации заключается в том, что качественное состояние запасов оказывает главное влияние на конкурентоспособность организации, ее финансовое состояние и финансовые результаты.

Изменение спроса является одной из главных причин создания запасов в силу непредсказуемости увеличения интенсивности покупательского спроса. Спрос на определенную группу товаров можно предсказать с высокой степенью вероятности. Однако прогнозировать спрос на конкретный вид товара не актуально. Максимально оптимизировать структуру товарных запасов поможет углубленное изучение рынка.

Для осуществления эффективного управления товарными запасами следует обеспечить в полном объеме и качественно учет товарных запасов; организовать перерасчет оптимального размера запасов по группам товаров на регулярной основе; произвести кардинальные изменения системы управления товарными запасами [1, с. 17].

Любая организация в условиях рыночной экономики регулярно производит планирование деятельности. Планирование товарных запасов происходит после планирования оборота, так как объем оптового товарооборота является основой для разработки плана запасов. Ассортиментный перечень ОАО «Гомельоблагросервис» слишком специализирован, и это является как преимуществом организации, так и ее недостатком.

На положение организации могут отрицательно повлиять значительные изменения рыночной конъюнктуры. За счет поиска выгодных условий снабжения и повышения торговой наценки можно минимизировать транспортные, складские и другие затраты, а также увеличить прибыльность деятельности организации. Так как невысокий уровень рентабельности, пусть даже он и обусловлен необходимостью завоевания рынка, не позволит в перспективе сохранить накопленные достижения.

Следует отметить, что периодичность восполнения запасов в организации ОАО «Гомельоблагросервис» невозможно изменить, потому как поставщик осуществляет весь технологический процесс по доставке и разгрузке товара сам и изменение данных условий повлечет увеличение логистических затрат на транспортировку у организации. Разработка новой модели восполнения запасов будет направлена на изменение метода расчета и определение оптимального размера заказа.

Определены факторы, имеющие влияние на выбор модели восполнения запасов: многономенклатурная с независимым спросом продукция; одноразовые закупки; ограничения складской площади; затраты по хранению, зависящие от стоимости аренды помещения магазина; отсутствие затрат на транспортирование товара; период между поставками фиксирован.

С учетом вышеназванных факторов модель пополнения запасов имеет ограничения и суть модели заключается в следующем: многономенклатурная модель с независимыми поставками продукции, ограничением на площадь склада и расчетом затрат по хранению через стоимость аренды.

В связи с тем, что модель восполнения запасов с ограничениями не соответствует этапам реализации используемой ОАО «Гомельоблагросервис» схемы управления запасами, представим алгоритм управления запасами на базе новой модели (рисунок 1).

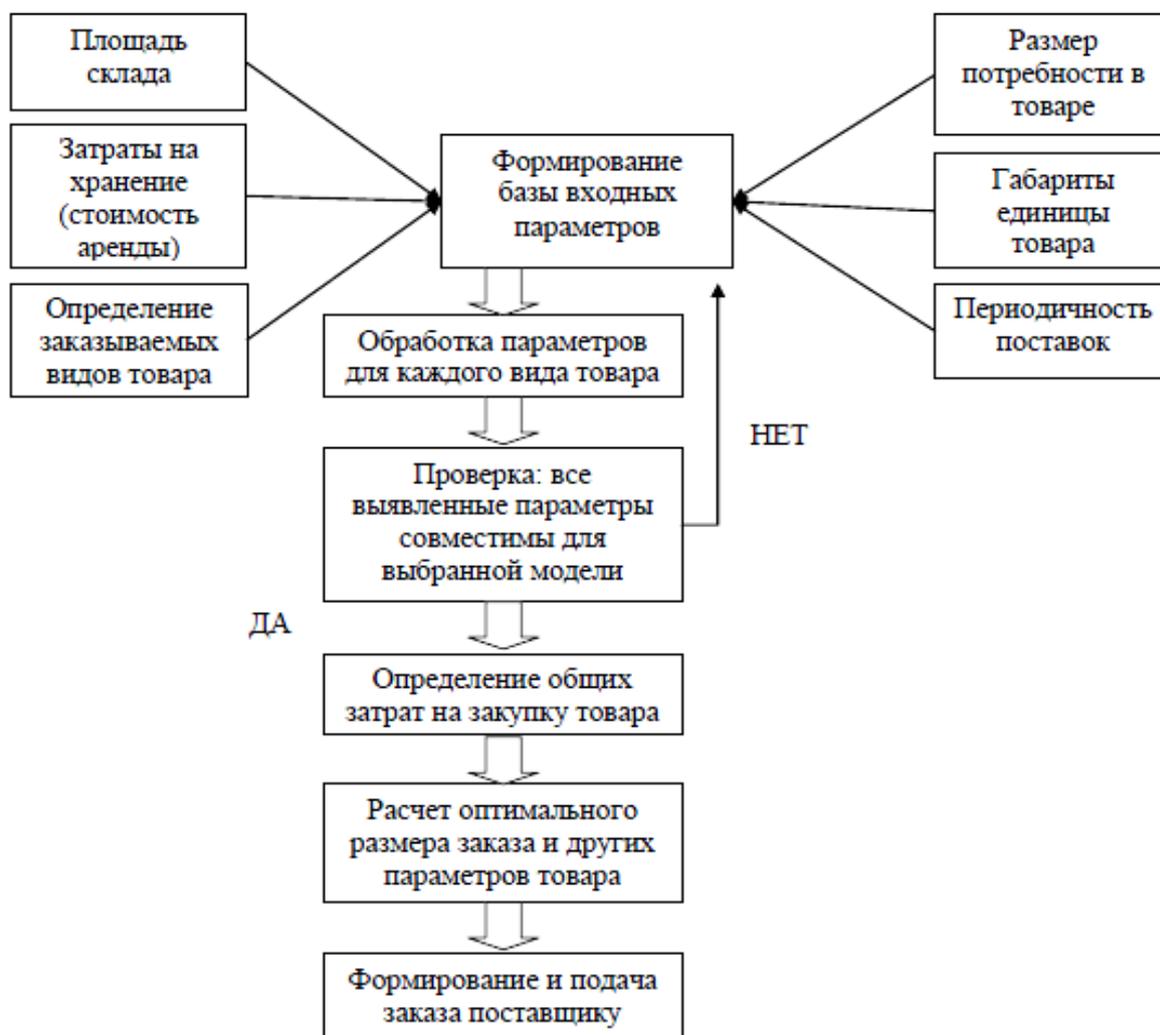


Рисунок 1 – Алгоритм управления запасами в ОАО «Гомельоблагросервис»

Данный алгоритм позволяет учитывать все характерные для организации ограничения управления запасами. В отличие от используемой схемы разработанный алгоритм пополнения запасов позволяет делать поправки при изменении условий внешней среды на этапе «проверка».

Таким образом, разработанная модель пополнения запасов в организации ОАО «Гомельоблагросервис», включающая одновременно несколько признаков, если имеются ограничения, позволяющие избавиться от принятых в используемой организацией модели допущений, а также позволяет рассчитывать оптимальные размеры заказа партий товара для ситуаций ведения бизнеса, приближенных к реальным.

Таким образом, предложенное выше мероприятие поможет улучшить процесс управления товарными запасами и работу персонала, занятого управлением товарными запасами, а также увеличить товарооборотчиваемость и максимально предотвратить залёживание товарных запасов на складах.

Список использованной литературы

1 Баль, А.В. Методы и модели оптимизации управления товарными запасами в мультиформатных продуктовых сетях: диссертация канд. тех. наук / А.В. Баль. – Челябинск: Издательский центр ЮУрГУ, 2015. – 133 с.

С. Н. ЗАХАРОВА

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

Науч. рук. **С. Н. Говейко,**

канд. экон. наук, доц.

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ПРОГРАММНЫХ СИСТЕМ ДЛЯ АВТОМАТИЗАЦИИ УЧЁТА

В условиях современного развития информационных технологий эффективное ведение бизнеса сложно представить без автоматизированного учета. На сегодняшний день максимальная автоматизация всех производственных и учетных операций является одной из составляющих успешной работы предприятия. Она позволяет снизить общие затраты на производство, уменьшить затраты человеческого труда, а также повысить эффективность деятельности предприятия.

В настоящее время на рынке существует огромное количество программ и комплексных систем, которые позволяют облегчить работу не только индивидуальным пользователям, но и целым компаниям. Так, крупные организации приобретают набор программных инструментов для того, чтобы сотрудники с легкостью могли справиться со всеми трудностями, которые обычно встречаются в процессе работы. Одними из самых популярных и простых в использовании программ являются 1С «Предприятие 8.X», система «ПАРУС - Предприятие 7», система «Галактика ERP». Сравнительный анализ возможностей этих программных систем приведен в таблице 1.

Таблица 1 – Сравнительный анализ программных систем

Признак сравнения	1С «Бухгалтерия»	«Галактика»	«Парус»
Предприятия, на котором используется программный продукт	Малое; предприятие без образования юридического лица; бюджетные организации; среднее; крупное;	Среднее; Крупное;	Среднее; малое
Архитектура	Файл-сервер, клиент-сервер	Трехуровневая архитектура и возможность комбинировать двух и трехуровневой архитектуры	Трехзвенная архитектура
Синтетический учет	Имеется	Имеется	Имеется
Аналитический учет	Имеется	Имеется	Имеется
Валютный учет	Имеется	Имеется	Имеется
Отражение хозяйственных операций в управленческом учете	Имеется	Имеется	Имеется
Отражение хозяйственных операций в налоговом учете	Имеется	Имеется	Имеется
Отражение хозяйственных операций в бухгалтерском учете	Имеется	Имеется	Имеется
Ведение учета по нескольким предприятиям	Имеется	–	–
Наличие справочной системы	Имеется	Имеется	Имеется
Поддержка разработчика	Имеется	Имеется	Имеется

Сравнительный анализ проведен на основании совокупности функциональных возможностей программных систем и особенностей ведения бухгалтерского учета.

М. С. ИВАКИН

(г. Брянск, Брянский институт управления и бизнеса)

Науч. рук. **Т. В. Гришанова**

СЕТЕВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ И ИХ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ В УПРАВЛЕНИИ ОРГАНИЗАЦИЕЙ

В крупных компаниях сети существуют уже несколько десятилетий, они повсеместно встречаются в мелких организациях, а в последнее время домашние сети тоже стали вполне распространенным явлением.

Сетевая технология состоит из двух компонентов: сетевых протоколов и аппаратуры, обеспечивающей работу этих протоколов. Протоколом в свою очередь является набор «правил», с помощью которых компьютеры, находящиеся в сети, могут соединяться друг с другом, а также обмениваться информацией. С помощью сетевых технологий у нас есть Интернет, есть локальная связь между компьютерами, стоящими у пользователей дома. Сетевые технологии называют базовыми. Они также имеют еще одно красивое название – сетевые архитектуры [1].

Применение сетевых технологий в управлении позволяет получать данные о результатах деятельности, а также о текущем положении. Они представлены в таком виде:

- регулярные отчеты. Формируются согласно установленному графику, который определяет время их создания, а также внесенные данные. В качестве примера можно привести информацию о месячных продажах компании;

- специальные отчеты. Формируются по запросам уполномоченных лиц (например, директора) или в случаях, когда в компании произошло непредвиденное событие [5, с.114].

Они могут принимать форму сравнительных, суммирующих и чрезвычайных отчетов. Их различие заключается в следующем:

- сравнительные отчеты. Содержат в себе данные, которые получены из разных источников или классифицируются по не совпадающим признакам и используются, как следует из названия, для сравнения;

- суммирующие отчеты. Они содержат в себе данные, которые объединяются в определенные группы. Как правило, они отсортированы и позволяют узнать промежуточные и окончательные итоги;

- чрезвычайные отчеты. В них имеются данные исключительного характера.

В каких случаях использование отчетности является наиболее эффективным? Наилучший результат был показан во время реализации управления отклонений. Данный подход подразумевает концентрацию внимания на всех отличиях в хозяйственной деятельности предприятия от заранее установленных определенных стандартов [3].

Развитие информационных технологий затронуло делопроизводство, управление, контроль, ввод, поиск и обновление информации, создание отчетов, составление расписаний, обмен данными между разными отделами, структурными подразделениями и даже целыми предприятиями. В качестве примера можно привести ряд типовых процедур, представить которые на современном предприятии без автоматизации весьма сложно:

- обработка входящей/исходящей информации (чтение и подготовка ответов на письма, написание циркуляров, отчетов и иной документации, работа с рисунками и диаграммами);

- сбор с последующим анализом данных (результаты деятельности за определенное время разных подразделений, выделение чего-то по конкретным критериям выбора);

- сохранение всей необходимой поступившей информации, обеспечение быстрого доступа к ней и инструментария поиска нужных данных;

Современные информационные технологии привлекают возможностью поддержки внутренней связи, а также коммуницирования с внешним миром. При этом вопрос организации и поддержки процессов на базе компьютерной сети играет первостепенную роль. Дополнительно можно привлекать и иные современные средства для передачи и обработки информации (например, телефоны) [2].

Таким образом, сетевая технология является эффективным инструментом бизнеса, так как предоставляет менеджерам необходимый сервис для коллективного решения поставленных задач, существенно увеличивает степень и порядок использования имеющихся в сети ресурсов, обеспечивает к ним удаленный доступ, позволяет организовать единое информационное пространство для всех участников бизнес-процессов.

Современные сетевые технологии продолжают возникшую в конце 1970-х гг. тенденцию к развитию распределенной обработки данных. Начальным этапом развития таких методов обработки информации явились многомашинные системы, которые представляли собой совокупность вычислительных машин различной производительности, объединенных в систему с помощью каналов связи. Высшей стадией распределенных технологий обработки данных стали вычислительные сети различных уровней — локальные и широкомасштабные, которые и явились основой организации сетевой технологии поддержки решения управленческих задач на предприятиях и в организациях.

Список использованной литературы

1 Гришанова, Т.В. Роль и значение компьютерных технологий в жизни современного человека // Вестник образовательного консорциума Среднерусский университет. Серия: информационные технологии, №1(9), 2017. – С.62-64

2 Кучинский, В.Ф. Сетевые технологии обработки информации: учеб. пособие. – СПб: Университет ИТМО, 2015 – 115 с.

3 Храмушина М.Е. Перспективы развития сетевых технологий // Научный журнал, 2017. – №2 (15). – С. 36-37

И. В. КАПКИН

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

Науч. рук. **Н. П. Пономарева,**

канд. экон. наук, доц.

РАЗВИТИЕ ЦИФРОВЫХ БЕЗБУМАЖНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В МЕЖДУНАРОДНОМ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОМ СООБЩЕНИИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

В условиях мировой глобальной цифровизации экономических и технологических процессов Республика Беларусь, находясь на перекрестке двух транспортных европейских коридоров и являясь транзитной страной, особое внимание в сфере железнодорожного транспорта уделяет развитию цифровых безбумажных перевозок на основе юридически значимых электронных накладных ЦИМ/СМГС и СМГС.

Одним из основных проектов повышения конкурентоспособности железнодорожных перевозок в Республике Беларусь является цифровизация перевозок грузов. Так, с 2007 года внедрена автоматизированная система планирования и согласования приема грузов АС «Месплан», с 2015 года – специализированная автоматизированная система «Электронная перевозка» (АС «Электронная перевозка»), с 2019 года – «Мобильные цифровые решения» для АС «Электронная перевозка» и специализированное мобильное приложение «S2 Mobile» [1]. Указанные электронные системы предоставляют возможность [2]:

- грузоотправителям самостоятельно оформлять электронные документы на перевозку грузов железнодорожным транспортом посредством использования электронной цифровой подписи – ЭЦП;

- национальным (общесетевым) перевозчикам вести в цифром формате всю документацию согласно применяемой на железнодорожном транспорте технологии работы.

Вместе с тем использование только перечисленных электронных систем не решает всех проблем оперативного одновременного взаимодействия перевозчиков и иных лиц, участвующих в процессе перевозки или заинтересованных в ней.

На сегодняшний день в Республике Беларусь во внутриреспубликанском сообщении вся номенклатура грузовой и коммерческой работы железнодорожного транспорта практически полностью переведена в цифровой формат.

Однако в международном сообщении работа по развитию железнодорожных перевозок грузов с применением цифровых безбумажных технологий на основе юридически значимых электронных накладных ведется только в рамках заключенных двусторонних технических и организационно-технологических соглашений между государственным объединением «Белорусская железная дорога» и сопредельными железнодорожными перевозчиками. В настоящее время соглашения заключены с такими перевозчиками, как ОАО «Российские железные дороги», ГАО «Латвийская железная дорога», АО «Литовские железные дороги», негосударственным польским железнодорожным перевозчиком DB Schenker Rail Polska S. A., ООО «AED Rail Service». Прорабатывается возможность заключения соглашения с ПАО «Укрзализныця» [3].

Использование в международном грузовом сообщении юридически значимых электронных документов перспективно и в рамках Соглашения между железными дорогами Китая, Беларуси, Германии, Казахстана, Монголии, Польши и России об углублении сотрудничества по организации контейнерных поездов Китай – Европа (Китай – Европа – Китай) [4].

Важным шагом в повышении в Республике Беларусь конкурентоспособности и качества железнодорожных услуг, усилении позиций на региональном рынке международных железнодорожных перевозок грузов будет являться перевод всех уровней процесса перевозки грузов в электронный формат.

Очевидной становится и назревшая необходимость инициативного предложения Республики Беларусь о создании на основе современных цифровых решений в рамках государств участников СНГ, Грузии и стран Балтии единой цифровой платформы по информационному взаимодействию, электронному обмену данными юридически значимыми электронными документами при осуществлении международных грузовых перевозок между железнодорожными администрациями (перевозчиками) и таможенными и иными контролирующими государственными органами, а также клиентами и иными заинтересованными лицами (экспедиторскими, банковскими, страховыми и другими организациями). Для практической реализации указанных задач первоочередной необходимостью видится принятие на соответствующем уровне международного соглашения в сфере железнодорожного транспорта, предметно отражающего основные правовые, организационные, технологические и технические аспекты взаимодействия всех участников международной железнодорожной перевозки на основе безбумажных принципов, с применением электронных документов, подписанных ЭЦП.

Список использованной литературы

1 АС «Электронная перевозка» [Электронный ресурс] / Официальный сайт – Белорусская железная дорога. – Режим доступа : https://www.rw.by/cargo_transportation/services/e_transportation/. – Дата доступа : 07.02.2020

2 Актуальные направления развития цифровизации грузовых и пассажирских перевозок на ГО «Белорусская железная дорога» Материалы Белорусской транспортной недели и выставки «Транспорт

и логистика – 2019», Минск, 1 – 3 октября 2019 г. [Электронный ресурс] / Белорусская железная дорога; Г.В. Глевицкий. Минск, 2019. – Режим доступа: <https://tc.by>.

3 Привалов, Ю.А. Изменения в Уставе железнодорожного транспорта общего пользования / Ю.А. Привалов // Консультант Плюс: Версия Проф. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр». – Минск, 2020.

4 Цифровая трансформация [Электронный ресурс] / Железнодорожник Белоруссии, 2018. – Режим доступа: <http://xpress.by/2018/10/03/cifrovaya-transformaciya/>. – Дата доступа: 07.02.2020.

Г. С. КАРПЕНКО

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

Науч. рук. **О. Е. Корнеевко**

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИИ КОММЕРЧЕСКОЙ РАБОТЫ ОАО «ГОМЕЛЬОБЛАГРОСЕРВИС»

На деятельность коммерческих служб оказывают влияние следующие основные факторы: экономический, организационно-экономический, информационный и технический [1]. Любая коммерческая служба должна постоянно анализировать работу организации, выявлять и устранять существующие недостатки, предлагать рекомендации и пути совершенствования коммерческой работы в организации.

На основе проведенного исследования работы коммерческих служб ОАО «Гомельоблагросервис» можно предложить следующие рекомендации:

- 1 Внедрить систему договоров с гибкими условиями сроков и форм оплаты.
- 2 Внедрить программу «Quick Sales Expert 2».

Для реализации первой предложенной рекомендации необходимо предусмотреть условия, представленные в таблице 1.

Таблица 1 – Система договоров с гибкими условиями сроков и форм оплаты

Показатель	Характеристика
Предоплата	Предполагает наличие скидки
Выставление промежуточного счета	Эффективно при долгосрочных контрактах и обеспечивает регулярный приток денежных средств по мере выполнения отдельных этапов работы
Гибкое ценообразование	Используется для защиты организации от инфляционных убытков

С нашей точки зрения, вполне реальным мероприятием может стать заключение контрактов с покупателями и заказчиками с предоплатой при покупке продукции ОАО «Гомельоблагросервис». Предоплата обычно предполагает возможность скидок. В условиях инфляции любая отсрочка платежа ведет к уменьшению текущей стоимости реализованной продукции.

Особо следует остановиться на второй рекомендации по внедрению программы «Quick Sales Expert 2». Для контроля за исполнением договорных обязательств и хранения информации о поставщиках в единой системе предлагается усовершенствовать информационную систему организации и внедрить соответствующее программное обеспечение.

Необходимо заметить, что пользователям системы «Sales Expert 2» открывается возможность улучшить и автоматизировать работу в программе «1С: Предприятие» с помощью интеграции, реализованной в «Sales Expert 2». Это позволит решить некоторые необходимые задачи: синхронизировать информацию автоматически или с минимизацией ручного труда; создавать счета в «Sales Expert 2» с сохранением их в программе 1С; импортировать документы и платежи из 1С; синхронизировать

контрагенты 1С и клиентов «Sales Expert 2»; синхронизировать номенклатуру 1С и продукты в «Sales Expert 2».

Также использование программы позволит избежать ошибок системы и обеспечить эффективную работу одновременно нескольких пользователей.

Для оценки эффективности внедрения программного обеспечения определяют капитальные и эксплуатационные затраты, рассчитывают прирост прибыли и рассчитывают возможный для достижения эффект.

В капитальные затраты по внедрению программного продукта входят следующие затраты: на приобретение программного продукта; на установку и настройку программного продукта; на обучение работников.

На предприятии возникла необходимость в автоматизации 4 рабочих мест: специалистов отдела продаж – 2 человека, начальника отдела продаж – 1 человек, директора – 1 человек. Следовательно, нужно закупить 4 комплекта «Sales Expert 2» общей стоимостью 1281,8 руб.

Произведя определенные расчеты, в таблице 2 представим информацию по расчету единовременных (капитальных) затрат на внедрение программного продукта «Sales Expert 2».

Таблица 2 – Итоговые данные по расчету единовременных (капитальных) затрат

Статьи затрат	Сумма
Стоимость 4 комплектов, руб.	1281,8
Стоимость затрат на установку и наладку программного продукта, руб.	42
Величина единовременных затрат, руб.	1323,8

Таким образом, итоговая сумма единовременных затрат составит 1323,8 руб.

Эффект от применения программы заключается в следующем: сокращение времени обмена информацией за счет автоматизации процессов контроля в контуре единой системы; сокращение времени обработки заказов клиентов за счет улучшения интерфейса; сокращение времени принятия управленческих решений.

В таблице 3 представим расчет эффективности внедрения программы.

Таблица 3 – Расчет эффективности внедрения программы

Показатели	Значение показателя				
	2020				2021
	1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.	1 кв.
Сумма капитальных вложений, тыс. руб.	1,32	-	-	-	-
ЧФП, тыс. руб.	-1,32	126,55	126,55	126,55	126,55
Квартал расчета	0	1	2	3	4
Коэффициент дисконтирования	1	0,51	0,26	0,13	0,07
ЧДФП, тыс. руб.	-	64,54	32,9	16,5	8,86
Экономический эффект нарастающим итогом, тыс. руб.	-1,32	63,22	96,12	112,62	121,48
Итого ЧДД			63,22		
Срок окупаемости			0,0002		

Из таблицы 3 следует, что ЧДД больше нуля, и, соответственно, проект внедрения предлагаемой программы эффективен. Затраты окупятся уже во 2 квартале 2020 г.

Исходя из выше изложенного следует, что система договоров с гибкими условиями сроков и форм оплаты и внедрение программы «Quick Sales Expert 2» позволят организации привлечь и удержать клиентов, снизить загруженность отделов функциональными задачами и полноценно уделять время интересам и потребностям своих клиентов и в целом совершенствовать организацию коммерческой работы ОАО «Гомельоблагросервис».

Список использованной литературы

1 Современные тенденции в деятельности коммерческих служб предприятий [Электронный ресурс] / StudFiles. Файловый архив студентов. – Режим доступа: <https://studfile.net/preview/2099239/page:13/>. – Дата доступа: 01.12.2019.

Г. В. КОЗЛОВ

(г. Гомель, Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации)
Науч. рук. **Т. А. Заяц**

ИНТЕРНЕТ-ВИТРИНА КАК ЭФФЕКТИВНОЕ СРЕДСТВО РЕКЛАМЫ И ПРОДВИЖЕНИЯ ТОВАРОВ И УСЛУГ

Интернет является эффективным средством рекламы и продвижения продуктов и услуг. По результатам исследований, большинство ресурсов сети Интернет так или иначе связаны с коммерческой деятельностью. Интернет используется для рекламы или непосредственной продажи товаров и услуг, для маркетинговых исследований, электронных платежей и управления банковскими счетами.

Дубровенское районное потребительское общество, будучи субъектом хозяйствования, целью которого является продажа услуг и продукции населению, нуждается в увеличении объемов сбыта производимой продукции. Для решения данной проблемы предлагается разработка виртуальной интернет-витрины. Она позволит эффективно и оперативно доводить информацию о производимых товарах и оказываемых услугах до конечного потребителя. В дальнейшем интернет-витрину можно развить до полноценной торговой площадки с возможностью совершения онлайн-платежей и оформления доставки.

Интернет-витрина – это сайт в сети Интернет, содержащий описание товаров (внешний вид, цена, наличие и указание мест, где их можно приобрести) и контактные данные для организации обратной связи с посетителем витрины.

Создание интернет-витрины, как и любого веб-сайта, состоит из ряда этапов таких как проектирование, создание макета шаблона страниц, наполнение контентом, публикация в сети Интернет, обслуживание (обновление контента), SEO-оптимизация [1].

В качестве инструментария для разработки интернет-витрины были использованы следующие программные и языковые средства:

- Sublime Text 3.0 – текстовый редактор для набора и отладки программного кода;
- язык HTML 5.0 и CSS 3.0 – стандартные языки разметки веб-документов и их стилового оформления;
- Adobe Photoshop CS6 – многофункциональный графический редактор;
- JavaScript и библиотека JQuery – скриптовый язык программирования для придания интерактивности web-страницам и библиотека JQuery с готовыми решениями на языке JavaScript.

Очень весомы и значимы в настоящее время мероприятия по SEO-оптимизации – продвижению веб-ресурса на верхние позиции в поисковых выдачах [2].

Развитие алгоритмов поиска и формирования поисковых выдач от ведущих поисковых систем Интернета привело к разработке целого ряда инструментов, функция которых состоит в выводе создаваемых сайтов в ТОПовые позиции поисковых выдач и соответственно в продвижении товаров, услуг и информации, размещаемой на страницах сайта, повышении узнаваемости и формировании имиджа компании (бренда). Чем выше позиция сайта в результатах поиска, тем больше пользователей переходит на него.

Важное значение для результатов продвижения имеют мероприятия по:

- повышению соответствия страниц поисковым запросам (релевантности);

- оптимизации структуры и контента;
- улучшению коммерческих факторов;
- оптимизации кода страниц;
- наращиванию ссылочной массы, т.е. получению ссылок на свой сайт с других ресурсов.

Продвигать сайты в интернете с целью увеличения посещаемости ресурса можно разными способами, например, при помощи контекстно-медийной рекламы, либо социальных сетей, PR-деятельности, крауд-маркетинга. Выбор метода продвижения зависит от типа проекта, целей и имеющихся финансовых средств. Но основой продвижения по праву считается SEO.

Для продвижения интернет-витрины можно предложить три наиболее эффективных варианта:

1. Поисковая оптимизация (собрать семантическое ядро (наиболее популярные запросы), которое будет использовано для составления грамотного текста заголовков и ключевых слов сайта).

2. Использование контекстной рекламы (гибкая настройка под регионы).

3. Продвижение в социальных сетях.

«ВКонтакте» можно создать группу проекта, а также разместить рекламную информацию непосредственно на своей личной странице в сети. Аналогичные действия можно проделать в социальной сети «Одноклассники». В Instagram можно также создать аккаунт Дубровенского райпо и добавлять аудиторию города, друзей, их друзей, публиковать в истории витрину товаров.

Практическая значимость проекта заключается в том, что с помощью данного веб-ресурса можно увеличить объемы сбыта производимой продукции и тем самым увеличить получаемую прибыль, а также получить возможность оперативного взаимодействия с представителями райпо по вопросам заказа.

Актуальность витрины состоит в том, что в настоящее время подобных разработок в Дубровенском районном потребобществе нет и райпо в сети Интернет практически не представлено.

Список использованной литературы

1 Заяц, Т.А. Использование современных информационных технологий в создании интернет-ресурсов / Т.А. Заяц // Инновационные технологии в экономическом и бизнес-образовании: сборник научных статей II Международного весеннего форума, Гомель, 21-24 мая 2013 г.– Гомель, БТЭУ, 2013. – Ч.2. – С. 30-35.

2 SEO-оптимизация // <http://seokleo.ru> [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://seokleo.ru/prodvijenie-saita>. – Дата доступа: 17.11.2019.

Г. В. КОЗЛОВ

(г. Гомель, Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации)

Науч. рук. **Н. В. Яцевич,**

канд. экон. наук, доц.

ИНТРАСЕТИ КАК ЭЛЕМЕНТ ВНУТРИОРГАНИЗАЦИОННЫХ КОМУНИКАЦИЙ

Интранет - это внутренняя частная сеть организации. Интрасеть - это Интернет в маленьком виде, который использует протоколы IP для обмена и использования определенной информации внутри организации. Этим могут являться каталоги работников, справочники заказчиков. Наиболее часто этот термин относится исключительно

к наглядной части внутренней сети: веб-сайту организации. Сайт интрасети, основанный на базовых протоколах HTTP и HTTPS и организованный по принципу клиент-сервер, доступен с любого компьютера через браузер. Таким образом, Интранет представляет собой «частный» Интернет, ограниченный виртуальным пространством одной организации. Интранет позволяет использовать общедоступные каналы связи, которые являются частью Интернета (VPN), но в то же время защищает передаваемые данные и меры по предотвращению вторжения извне [1].

Изначально интранет начал появляться в 1990—1991.

Интранет противоположен Экстранету; доступ к интрасети предоставляется только сотрудникам предприятия, а потребители, импортёры или иные лица, одобренные начальством, имеют доступ к экстранету.

Экстранет (англ. *extranet*) — является корпоративной сетью, защищенной от внешнего доступа, которая использует интернет-технологии для внутренних групповых целей, а также предоставляет часть информации и приложений партнерам компании.

Плюсы использования интранет:

- высокоэффективность при коллективной работе над совместными проектами;
- простой доступ сотрудников к данным;
- скоростная загрузка данных на ресурсах интранет;

Минусы интранет:

- сеть может быть подвержена взлому;
- в открытом доступе могут распространяться неприемлемые и унижительные материалы;
- простой доступ к информации компании может попасть в руки конкурирующих компаний от недобросовестного сотрудника [2].

Важнейшим преимуществом интранета с точки зрения процесса принятия решений для возможности внедрения этих технологий в компании является многоуровневая функциональность. Один конец диапазона функций интрасети включает статические веб-сайты, которые заменяют печатные деловые документы или предлагают новый способ обмена информацией. С другой стороны, сложные клиентские интерфейсы для офисных серверных приложений. Определение пропускной способности интрасети, которая является частью этого спектра, обеспечивает основу планирования, на которой компании могут управлять своими бизнес-решениями и инвестициями в технологии.

Способность компании улучшать функциональность своей интрасети зависит от ряда факторов, связанных со способностью создавать адекватную сетевую инфраструктуру. Сеть TCP / IP с доступом в Интернет, защищенная брандмауэром, является минимальным начальным требованием. Наличие связей между персональным компьютером, рабочими станциями, серверами и мэйнфреймами (большими серверами) предлагает множество недорогих вариантов для интеграции знаний и опыта, накопленных в компании. Наличие специалистов в области клиент-серверных технологий и Интернета оказывает существенное влияние на качество и рабочее время.

Для внедрения интрасети требуется наличие шести основных элементов:

- скоростного маршрутизатора или коммутируемых магистральных каналов, обеспечивающих достаточную пропускную способность;
- надежных устройств удаленного доступа, позволяющих подключать удаленных пользователей к сети;
- надежной защиты сети, которая гарантирует безопасность конфиденциальной информации;
- сложных систем управления сетью, с помощью которых осуществляется контроль за работой сети;
- квалифицированного персонала, способного заниматься планированием, разработкой, внедрением и управлением сетью;
- документированных процедур для руководства обслуживающим персоналом.

Необходимость всех этих элементов совершенно очевидна и удивляет, что многие организации забывают о них при внедрении интрасети. После первого опыта интрасети, который обычно терпит неудачу, эти компании должны сделать шаг назад и укрепить сетевую инфраструктуру. В то же время отказ на начальном этапе подрывает доверие конечных пользователей к концепции интрасети.

Интранет, созданный как корпоративная информационная система, становится важной частью корпоративных инструментов и связей с общественностью, в частности, когда расширяется сфера деятельности, появляются новые региональные, зарубежные, транснациональные и общие рынки. Например, на национальных или международных рынках многонациональных компаний эти сети являются основным требованием для внутренней интеграции, предлагают мобильность, адекватные процессы принятия решений и современные условия труда для каждого сотрудника.

Очевидно, что Интранет - это не верх человеческого потенциала. Прогресс быстро растет, поэтому сложно представить, что произойдет в ближайшее время. Но факт очевиден: старый способ ведения бизнеса окончен. Многие типы отчетов, финансовые отчеты и внутренняя документация теперь создаются на бумаге только для дублирования электронных форм.

Интранет объединяет источники информации, которые уже существуют в системе, что позволяет компании быстро создать единое информационное пространство, которое вместе с финансовыми, производственными и человеческими ресурсами становится важным условием для осуществления стратегических задач. В результате улучшится качество управления, сокращаются временные и материальные затраты, унифицируются бизнес-процессы и процедуры, появляются новые возможности для повышения квалификации сотрудников. Таким образом, интранет становится важным фактором эффективности бизнеса.

Список использованной литературы

1 Интранет [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ru.wikipedia.org/wiki/Интранет> – Дата доступа: 06.02.2020.

2 Понятие интрасети. Назначение, функции, состав [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://studopedia.ru/7_115513_ponyatie-intraseti-naznachenie-funksii-sostav.html – Дата доступа: 14.11.2019.

В. В. КОРНЕЕВА

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

Науч. рук. **Я. В. Емельянченко**

AMAZON КАК ПРИМЕР УСПЕШНОГО БИЗНЕС-ПРОЕКТА СОВРЕМЕННОСТИ

В XXI веке в силу широкого развития информационных технологий кардинально изменились правила ведения бизнеса. Многие бизнес-процессы стали автоматизироваться, что и открыло новые возможности для бизнеса. Широкое распространение получает электронная коммерция (e-commerce) – продажа товаров или услуг посредством сети Интернет.

Особенность электронной коммерции заключается в отсутствии торгового павильона, соответственно, издержки на ведение бизнеса по модели e-commerce будут отличаться от расходов традиционного магазина: нет необходимости оплачивать помещение, закупать оборудование, нанимать кассиров и т. д.

Распространены два варианта ведения e-commerce-бизнеса: продажи товаров с собственного склада своими силами и так называемый дропшипинг, при котором товар хранится и доставляется со склада поставщика.

Одному из таких успешных бизнес-проектов в области e-commerce и посвящено наше исследование.

История компании Amazon начинается в 1994 году, когда ее основатель Джеффри Безос разместил несколько столов и компьютеров в своем гараже, а также арендовал небольшое помещение, ставшее первой штаб-квартирой стартапа. Первым товаром, который Дж. Безос стал продавать, были книги. В то время это был оптимальный вариант, потому что многие покупатели уверены, что при покупке книги ее обязательно видеть, достаточно прочесть аннотацию и посмотреть на обложку.

Первые заказы в интернет-магазине появились летом 1995 года. В течение первого месяца товары из Amazon были отправлены во все штаты США и в 40 других стран. На тот момент еженедельная выручка составляла 20 тыс. долл. [1].

Первая информация о компании начала распространяться электронными сообщениями или в режиме онлайн, например, участники различных форумов делились своими отзывами после покупки какого-либо товара на данном сайте.

Данный вид маркетинга был выбран по той причине, что в режиме онлайн пользователь может поделиться сразу с огромным количеством людей своими впечатлениями. И именно отзывы на форумах впоследствии помогли решить некоторые проблемы и устранить недостатки в организации.

В этот момент компании приносит успех три составляющих: широкий ассортимент товаров, удобная поисковая система, быстрая и надежная доставка. Именно благодаря этим положительным качествам компания стала популярна у пользователей по всему миру.

В названии и логотипе зашифрована концепция Amazon, ведь буква A является первой буквой алфавита и обеспечивает компании первые позиции в различных журналах и каталогах. Стрелочка, появившаяся в 2000 году, символизирует то, что в каталоге есть все от A до Z.

Цель компании не изменилась с момента ее основания – привлечь как можно больше клиентов на свой сайт и продавать как можно больше товаров и услуг, то есть стать крупным электронным магазином, где можно купить все.

Сейчас компания Amazon является лидером мира, у которой есть целая сеть центров обслуживания покупателей в Великобритании, США, Германии, Франции, Японии. Данная компания добилась такого успеха, руководствуясь лишь несколькими принципами:

1. Клиентоориентированность. В приоритете у компании требования клиента и выпуск соответствующей продукции. Amazon ориентируется на определенных покупателей со средним и высоким доходом.

2. Диверсификация. Также компания постоянно совершенствуется. Она не остановилась на продаже книг и сегодня Amazon охватывает 34 категории товаров, в том числе электронные книги, продукты питания, хозяйственные товары, спортивные товары и многое другое. Совсем недавно запустили доставку с помощью дронов, а также открыли оффлайн-магазин Amazon Go. Это уникальное место, где не надо платить за покупки: система автоматически подсчитывает, сколько стоит то, что вы покупаете, и снимает эту сумму с аккаунта покупателя в Amazon.

3. Кадровая политика. В компании полагают, что успеха могут добиться только малые группы. Именно поэтому в Amazon нет сложной вертикальной иерархии в управлении. Все построено на работе малых групп.

4. Маркетинг. Немаловажную роль в успешных продажах занимает и правильный маркетинг компании. Любой владелец сайта может продавать через свой ресурс продукцию Amazon, получая определенный процент от продаж.

Дж. Безос реализовал свою идею относительно дочернего рынка. Суть этой идеи состояла в том, что другие сайты могли продавать продукцию Amazon и одновременно рекламировать данный бренд, получая процент от продаж каждой единицы товара [2].

5. В компании всегда ориентировались на долгосрочную перспективу.

6. Информативность. Очень важным фактором стала информативность клиентов. Компания предоставляла возможность оговаривать необходимую информацию, касающуюся приобретению любого товара. Потребителей также информируют об условиях доставки, сроках и цене, и даже присылают список товаров, относящихся к данной категории изделий.

Сегодня компания является огромной частью глобальной экономики. Каждая третья онлайн-покупка в Америке совершается на Amazon. В компании работает 270 000 человек, годовой оборот составил 107 млрд. долларов. У компании 304 млн. активных клиентов, которые ежемесячно делают 120 млн. покупок. Рынок онлайн-ритейла расширяется на 15 % за год [3].

Итак, сегодня Amazon является одним из гигантов e-commerce. Это многогранная компания, представленная в разных отраслях. Пожалуй, в будущем можно будет наблюдать только усиление диверсификации Amazon.

Дж. Безос использует Интернет, чтобы предложить богатый выбор продукции (только наименований книг имеется в 15 раз больше, чем в любом книжном магазине) и обеспечить миллионам покупателей персонализированный сервис.

Успех Amazon породил новое отношение к розничной торговле, персонализировал подход к покупателю и вывел компанию в лидеры сетевых магазинов в Интернете. Дж.Безос изменил у людей восприятие электронной коммерции. Опыт успеха Amazon является примером того, как вновь появившаяся компания может устроить переоценку ценностей во всей индустрии.

Список использованной литературы

- 1 История Amazon и миллиардного состояния ее основателя [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://binaroption.com/stati/672-history-amazon>. – Дата доступа: 07.02.2020.
- 2 Правила лидерства от Amazon [Электронный ресурс].- Режим доступа: <https://brokertribunal.com/blog/post/14-pravil-liderstva-ot-amazon>. – Дата доступа: 07.02.2020.
- 3 История успеха Amazon [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://bizcentr.com/success-story-amazon.html>. – Дата доступа: 07.02.2020.

И. С. КОЦАРЕВА

(г. Сочи, Сочинский государственный университет)

Науч. рук. **В. В. Коваленко,**

канд. тех. наук, доц.

ОПТИМИЗАЦИЯ ПРОЦЕССОВ УПРАВЛЕНИЯ СТРОИТЕЛЬНОЙ ФИРМОЙ ПО РЕЗУЛЬТАТАМ БИЗНЕС-АНАЛИЗА

Современные информационные технологии позволят улучшать управление деятельностью не только крупных предприятий, но и малых фирм, позволяя с точностью описывать каждый бизнес-процесс, который помогает вовремя выявлять нарушения в любой структуре организации и своевременно их устранять. Используемая в качестве предметной области строительная фирма занимается рассмотрением заказов

на строительство объектов, анализом участков для строительства, разработкой сметы строительных работ, производит закупку стройматериалов, арендует строительную технику, выполняет строительные работы. В процессе изучения деятельности предприятия выявлено нарушение ведения документации по учету расходования материалов во время выполнения строительных работ, что в конечном итоге привело к серьезным недостаткам в его управлении:

- отсутствие регламентных документов для учета материалов;
- отсутствие стабильной схемы документооборота между сотрудниками;
- отсутствие контроля исполнения процессов.

Все это создавало условия для хищения строительных материалов недобросовестными работниками и использования их в личных целях. Для устранения возникших проблем было рекомендовано оптимизировать сквозной бизнес-процесс «Контроль выполнения строительных работ», который представлен в среде пакета «MS Visio» (рисунок 1).

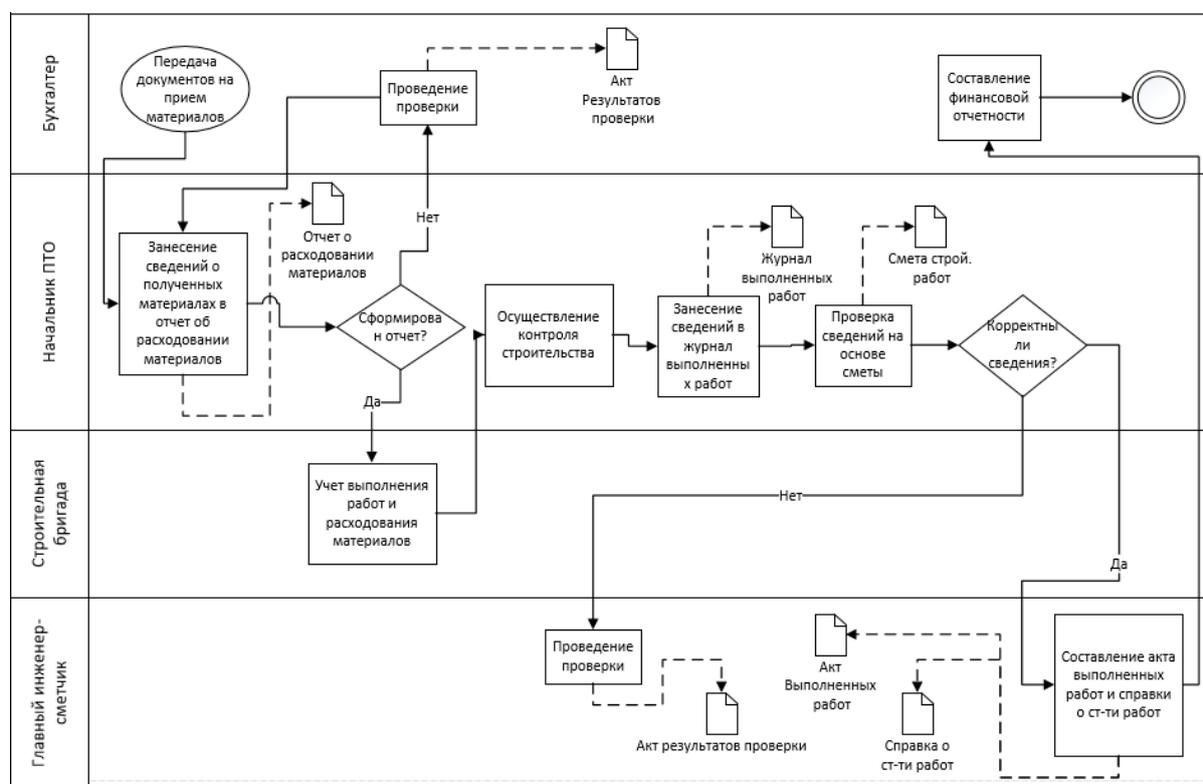


Рисунок 1 – Бизнес-процесс «Контроль выполнения строительных работ»

В бизнес-процессе для начальника производственного отдела была введена новая функция, в соответствии с которой он должен заносить сведения о полученных и переданных материалах в специально сформированный документ. Дополнительно введена функция контроля, которая позволяет учитывать точность ведения данных о расходе строительных материалов. Реализация данного бизнес-процесса позволит руководству строительной фирмы пресечь несанкционированное использование материалов и применять штрафные санкции при выявлении нарушений ведения отчетности.

Для успешного управления бизнес-процессом рекомендовано сформировать регламентную документацию в следующем составе: должностные инструкции для сотрудников в соответствии с новыми функциями, регламент сквозного бизнес-процесса «Контроль выполнения строительных работ» и положение о фирме.

Выполненная на основе бизнес-анализа оптимизация бизнес-процессов строительной фирмы позволит избежать непроизводительные расходы строительных материалов и существенно повысить эффективность деятельности предприятия.

Список использованной литературы

1 Суворов И.С. Применение процессного подхода для реорганизации структуры управления предприятием при внедрении мобильного приложения для клиентов // Материалы XI Международной студенческой научно-практической конференции «Студенческие научные исследования в сфере туризма и спортивного менеджмента» 15 мая 2019 года, г. Сочи – С. 39-42.

А. А. ЛОСИК

(г. Минск, Белорусский государственный экономический университет)

Науч. рук. **И. В. Лашук,**

канд. соц. наук, доц.

БЛОКЧЕЙН: РАЗДУТЫЕ ОЖИДАНИЯ ИЛИ ТЕХНОЛОГИЯ БУДУЩЕГО?

Двадцать первый век – это век постоянно развивающихся технологий. На данный момент наш мир вступает в эру технологии блокчейн. Развитие криптовалют, система «молния», умные контракты, децентрализация – все это признаки современной реальности. Конечно, главным прорывом последних лет является криптовалюта Биткойн, которая вызвала множество информационных споров в разных странах. Некоторые из них налагают запрет на использование криптовалют, в то время как другие, наоборот, создают благоприятную среду для развития криптовалюты и технологий Blockchain. Благодаря Биткойну стали появляться новые криптовалюты, которые имеют свои особые функции и используются в различных сферах жизни. Существуют разные мнения о валюте и блокчейне в целом. Это связано с тем, что развитие этих технологий не контролируется никаким законом, не говоря уже о том, что большинство криптовалют децентрализованы.

Платежная система Биткойн имеет собственную внутреннюю валюту – «монету биткойн». Это набор байтов, которые отвечают определенным запросам. «Моей» криптовалютой можно пользоваться с помощью обычного компьютера или специализированных устройств – майнеров. Но у них есть свои нюансы – чем больше выпущенных монет – тем меньше их курс. Таким образом, можно контролировать инфляцию криптовалюты. Его безопасность и надежность была признана такой крупной платежной системой, как PayPal. Эта система может быть использована для отмывания незаконных доходов. Предприниматели могут выводить средства в другие страны без деклараций, что, в свою очередь, несет убытки для государственных бюджетов и налоговых организаций.

Беларусь входит в число тех стран, которые положительно относятся к развитию криптовалюты – это видно из изданного Указа № 8 «О развитии цифровой экономики». В других странах, например, в США, технология блокчейна используется для исследования космоса НАСА, в Австралии есть специальные области, где люди используют криптовалюту в своих расчетах. Благодаря небольшой комиссии переводы в системе Blockchain пользуются большим спросом среди трудовых мигрантов. Межгосударственные переводы в банках осуществляются с довольно большой комиссией, занимают время, а переводы в криптовалюте – мгновенно и с минимальной комиссией.

Основные преимущества платежной системы Blockchain:

1. *Децентрализация.* Система не имеет общих центров управления или контролирующих организаций, что позволяет пользователю свободно распоряжаться своими

криптовалютами. Транзакции происходят в структуре peer-to-peer (равной равной), что исключает проявления коррупции.

2. *Непрерывная работа.* Система работает без перерывов и не зависит от каких-либо графиков. Она доступна везде, где есть Интернет.

3. *Конфиденциальность.* Система полностью защищает данные пользователя, что исключает возможность злонамеренного вмешательства.

4. *Нет рамок.* Система работает на международной основе. Все пользователи в ней равны.

5. *Небольшая плата.* Транзакции в системе осуществляются с минимальной комиссией. Если банкам необходимо заплатить значительный процент от суммы транзакции за ту же финансовую транзакцию, то в этом случае пользователи биткойнов освобождаются от этого обязательства независимо от суммы перевода (1 или 10 000 долларов США).

6. *Прозрачность.* В структуре Биткойн нет привязки транзакций к конкретному пользователю, то есть любой пользователь может видеть любую операцию. В результате нет необходимости ограничивать доступ к персональным данным.

7. *Обмен стоимости монет.* Биткойн-монеты можно разделить на более мелкие. Это необходимо в тех случаях, когда их стоимость увеличивается в несколько раз.

8. *Полная безопасность данных.* Хакерские атаки ежегодно приносят миллионы долларов финансовым компаниям.

Умные контракты. Возвращаясь к Указу № 8. Одним из его важных моментов стал запуск умных контрактов. С момента вступления указа в силу смарт-контрактов в Беларуси не было. Однако недавно регуляторы согласовали все необходимые процедуры, и теперь компании, работающие с ICOS и криптовалютами, могут присоединиться к Парку высоких технологий. По мнению экспертов, это позволит компаниям активно использовать умные контракты.

Умный контракт – это контракт, написанный на языке программирования в форме исполняемого кода.

Код хранится на платформе, основанной на блокчейне. То, что написано в смарт-контракте, выполняется автоматически и не требует вмешательства ни стороны контракта, ни третьей стороны. Например, клиент N должен погасить банковский кредит в размере 100 рублей в месяц. В смарт-контракте вы можете зарегистрировать, что эти 100 рублей списываются со счета автоматически. А если на указанном счете нет денег – то со счета поручителя. И так далее, цепь может быть довольно длинной. Все действия прозрачны, нельзя найти лазейку и интерпретировать условия в чью-то пользу. Также можно протестировать смарт-контракт до его применения – «запустить» тестовую сумму и посмотреть, что будет с деньгами в том или ином сценарии.

Области, где использование интеллектуальных контрактов наиболее перспективно, включают: финансовый рынок (банковские услуги, страхование); бухгалтерский учет и аудит; управление цепями поставок и логистика; регистрация прав собственности; все виды голосования; умная транспортировка; цифровая идентификация и т. д. В подтверждение эффективности использования умных контрактов говорится о том, что крупные международные компании вкладывают значительные средства в разработку этого инструмента. Например, Alibaba инвестировала 18 миллиардов долларов в разработку умных контрактов на логистику. Среди необычных приложений умных контрактов – благотворительность. Здесь с помощью умных контрактов можно зарегистрировать условия для пожертвования денег, их расходования и так далее.

Теперь, после того как регулирующие органы согласовали процедуры для компаний, которые работают с ICOS и криптовалютами, перспективы для умных контрактов хорошие. ICO будет сопровождаться заключением умных контрактов, которые регулируют выдачу токенов, их стоимость, тем самым обеспечивая защиту инвесторов. Также

можно ожидать трансформации рынка труда и появления таких специалистов, как аудиторы умных контрактов, которые будут иметь не только необходимые юридические знания, но и понимание того, что такое код. Вполне возможно, что первая сделка по смарт-контракту будет заключена в Беларуси в 2020 году. Условия для этого созданы. Теперь дело за представителями бизнеса.

Таким образом, криптовалюты, технология блокчейн быстро развиваются и интегрируются в повседневную жизнь и их потенциал растет с каждым днем, в том числе и в Республике Беларусь.

А. А. ЛЫСАЯ, Е. Н. ТЕРЕШКО

(г. Минск, Белорусский национальный технический университет)

Науч. рук. **В. Ф. Карпович,**

канд. экон. наук, доц.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЦИФРОВОЙ ТЕХНОЛОГИИ «BIG DATA» ПРИ УПРАВЛЕНИИ ПРОЕКТАМИ

Большие данные стали серьезной темой, которая привлекла внимание научных кругов, промышленности и правительства по всему миру. В последние годы значительно выросли объемы данных, создаваемых и хранящихся практически во всех отраслях и сферах бизнеса. Число проектов, связанных с большими данными, увеличивается с каждым годом, и эти проекты становятся критически важными для компаний. Технологии больших данных предоставляют руководителям проектов возможность создания успешных проектов. От здравоохранения, образования, финансов, технологий до обороны, и многих других, ни одна отрасль экономики не избежала анализа больших данных и его последствий. Эти последствия, если их правильно использовать, могут привести к далеко идущим изменениям для улучшения принятия решений, улучшения качества обслуживания клиентов, прибыльности и общего экономического развития общества [1].

Измерения больших данных часто обозначаются как «5 V». К ним относятся:

- объем. Каждый день создается и собирается огромное количество данных. Данные, полученные в 2020 году, будут примерно в 45 раз больше, чем 10 лет назад. Это говорит о том, что наблюдается рост и он не замедляется. Традиционные инструменты для обработки данных не способны справиться с огромными объемами, поэтому в качестве их замены появились инструменты для работы с большими данными. Эти инструменты помогают предприятиям принимать более взвешенные решения относительно своих процессов [2];

- скорость. Данные генерируются с невероятно высокой скоростью. Сегодня использование информации происходит быстрее, чем когда-либо. Анализ и обработка данных теперь занимают секунды, а не часы или дни;

- разнообразие. Существует много разных типов данных. Ранее данные, как правило, легко помещались в таблицы и диаграммы. Сегодня данные намного более неструктурированы. Правильные инструменты для работы с большими данными могут собирать эти различные типы данных и объединять их для анализа;

- правдивость. С таким большим количеством данных и информации может быть трудно гарантировать качество, правду, ложь, точность и т.д. Данные содержат опечатки, ненадежные источники. Инструменты больших данных могут принимать во внимание достоверность при анализе данных;

- значение. Сбор данных сам по себе не принесет большой пользы для бизнеса. Но если они могут собирать правильные данные и правильно их анализировать, то могут сделать важные выводы и принять лучшие бизнес-решения [2].

Если говорить о больших данных при управлении проектами, то они могут оказать положительное влияние на улучшение управления проектами и ресурсами: от снижения стоимости проекта и повышения эффективности проекта до улучшения распределения ресурсов [3].

Использование аналитики больших данных может сформировать будущее управления проектами во многих отношениях, некоторые из которых представлены ниже:

- управление ресурсами. Ресурсы в контексте проекта включают человеческий инвентарь, инфраструктуру, технологии и другое. Большой объем данных собирается по использованию ресурсов, типам ресурсов, единице измерения, требуемому объему, используемому количеству, неиспользованным ресурсам и механизмам управления использованием ресурсов. Ресурсы, как правило, конвертируются в денежные средства, и, следовательно, анализ данных о ресурсах может дать представление о лучшем управлении ими, что может привести к экономии затрат. Аналитика больших данных может помочь в создании программных приложений для управления ресурсами [4];

- управление качеством. Подразумевает значительный объем работ на этапах планирования, проектирования, строительства и тестирования управления проектами. Следовательно, много данных готовится, обрабатывается, собирается и анализируется в ходе реализации проекта. Эти данные связаны с планированием качества. Собирается значительный объем данных, чтобы обеспечить внедрение процессов качества, соблюдение стандартов и требований. Аналитика больших данных может использоваться для анализа данных управления качеством для разработки новых стандартов и структур качества, новых методов и процедур контроля качества, а также новых порогов, критериев и параметров для измерения качества по сравнению с базовым уровнем;

- управление рисками и проблемами. Аналитика больших данных может быть критически важным инструментом для анализа данных, связанных с рисками и проблемами, для разработки новых методов и процедур для идентификации, анализа, определение приоритетов мониторинга и создание стратегий реагирования на риски;

- управление знаниями. Аналитика больших данных, связанных с управлениями данными, может обрабатывать эту важную информацию для предложения будущих разработок и роста дисциплины. Используя технологию больших данных, можно найти новые способы решения проблем, разработать новые технологии для более эффективной работы;

- управление командой проекта. Аналитика больших данных и связанные с ними технологии могут сыграть решающую роль в формировании команды, а также в сочетании навыков членов команды, чтобы справиться со сложностью будущих проектов [4].

Быстрые технологические достижения требуют того, чтобы идти в ногу со скоростью этих разработок. Управление проектами практически не имеет другого выбора, кроме как использовать технологические достижения в области анализа больших данных, чтобы оставаться актуальными [5]. Аналитика больших данных – обладает потенциалом создания ценности для управления проектами. Тем не менее, исследования показатели, что количество отказов для проектов с большими данными высоко. Существуют разные причины неудачи, которые варьируется от процессов управления до использования неправильных технологий. Применение технологии «BIG DATA» может помочь устранить причины сбоев на ранних стадиях проекта.

Таким образом, использование цифровой технологии «BIG DATA» при управлении проектами будет способствовать успешности их реализации.

Список использованной литературы

- 1 Технологии BIG DATA [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.uplab.ru/blog/big-data-technologies/>. – Дата доступа: 20.01.2020.
- 2 Использование технологии BIG DATA [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/ispolzovanie-globalnyh-tehnologiy-big-data-v-upravlenii-ekonomicheskimi-sistemami>. – Дата доступа: 20.01.2020.
- 3 Технология BIG DATA [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.alp.ru/news/bit-big_data_-_elektrichestvo_xxi_veka. – Дата доступа: 20.01.2020.
- 4 Big Data в маркетинге: проблемы, алгоритмы, методы анализа [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://lpgenerator.ru/blog/2015/11/17/chto-takoe-big-data-bolshie-dannye-v-marketinge-problemy-algoritmy-metody-analiza/>. – Дата доступа: 20.01.2020.
- 5 Решения в области Big Data [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://dis-group.ru/resheniya/reshenie-v-oblasti-big-data/>. – Дата доступа: 20.01.2020.

А. В. ОЛЬШЕВСКАЯ

(г. Минск, Институт бизнеса белорусского государственного университета)

Науч. рук. **Ю. Ю. Королёв,**

канд. экон. наук, доц., проф.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ТЕХНОЛОГИИ БЛОКЧЕЙН ПРИ ПРОВЕДЕНИИ АУДИТА

Понятие «цифровизации» совсем недавно получило широкое применение, в связи с чем дальнейшее развитие национальной экономики во многом зависит от того, какими темпами сектора экономики Республики Беларусь будут внедрять цифровые технологии в оптимизацию своей работы. Приоритетами страны является инновационное развитие и развитие цифровой экономики. Так, одной из целей Национальной стратегии устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2030 года, является целенаправленная реализация концепции создания цифровой экономики, активного внедрения передовых информационных и телекоммуникационных технологий [1, с. 20]. На сегодняшний день правительство сосредоточено на усиленном внедрении инноваций в экономику. Именно поэтому качественное внедрение информационных технологий имеет большое значение для современной Республики Беларусь.

Сегодня становится возможна частичная автоматизация деятельности контрольных органов и создание системы предупреждения финансовых нарушений, в том числе с использованием аудита. Одним из перспективных направлений, которое может заметно упростить и ускорить осуществление аудита, является внедрение в работу предприятий распределительных реестров (например, системы «блокчейн»).

Блокчейн – это особая технология, на которой основаны платформы для проведения операций между равноправными участниками, действующими без посредников, и в которой применяется децентрализованное хранение информации для отражения всех данных об операциях [2]. Новшество технологии «блокчейн» состоит в том, что информация о транзакциях не хранится в централизованной базе данных, а передается на компьютеры всех участников сети, которые хранят данные локально. Пользователь может редактировать только те, части цепочки блоков, к которым у него есть ключ.

По своей природе блокчейн обладает высокой степенью защиты. Концепция блокчейн была представлена Сатоси Накамото в 2008 году, а реализована впервые была в

2009-м в виде цифровой валюты с названием «биткоин». В настоящее время для осуществления многих операций в аудите необходимо децентрализованная система – интернет, а передача денежных средств за услуги, в любом случае, происходит через централизованные системы – банки, потому что интернет не обеспечивает финансовой безопасности. Поэтому для операций аудита требуются посредники.

Технология блокчейн предлагает любопытную возможность исключения посредников. Она позволяет производить учет транзакций, устанавливать контактные лица, проводить контроль за действиями клиентов без участия посредников. Обычно за такие действия (операции) отвечали банки, НКФО, финансовые учреждения, специалисты по обработке первичной документации. Проведение таких операций имеет важное значение, потому что именно сектор финансовых услуг является самым капитализируемым сектором экономики. Замена значительной части этого сектора технологий распределительных реестров приведет к повышению эффективности, а также значительно изменит приоритеты в аудите. Таким образом, система учета, построенная с использованием технологии распределительного реестра, позволила бы существенно сократить ошибки, неточности и злоупотребления при ведении бухгалтерского учета за счет автоматизации записи части операций и значительно снизить трудоемкость аудита. [3, с. 104].

В настоящее время в республике проводится целенаправленная политика по внедрению цифровых технологий в деятельность всех органов и организаций [4]. Поэтому для упрощения ведения дел многие из них переходят на электронный документооборот, что позволит сократить время, затраты, а также повысить эффективность работы в целом. Аудиторские компании – не исключение.

Переход на электронный документооборот, внедрение опыта ведущих международных аудиторских компаний и использование системы блокчейн в аудите приведет к:

- упрощению проведения международных транзакций, вследствие развития инфраструктуры;
- необходимости разработки новой нормативно-правовой базы с ее дальнейшей интеграцией в законодательство страны;
- значительному ускорению в проведении операций, а также снижению рисков, связанных с данным процессом;
- устранению посредников, а значит – сокращению времени;
- сокращению затрат;
- уменьшению возможности появления ошибок;
- снижению риска мошенничества.

В современной экономической ситуации в Республике Беларусь качественное изменение экономики в стране невозможно без модернизации подходов при проверке финансово-экономической деятельности субъектов хозяйствования. Отметим, что внедрение технологии распределительных реестров в аудит позволит увеличить эффективность работы, а также исключит влияние человеческого фактора, что переведет аудит в разряд автоматизированного, «скрытого» от участников рынка. Внедрение системы блокчейн в аудит может стать одним из шагов к созданию концепции цифровой экономики.

Список использованной литературы

- 1 Национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2030 года [Электронный ресурс] // Министерство экономики Республики Беларусь. – Режим доступа: <https://economy.gov.by/uploads/files/NSUR2030/Natsionalnaja-strategija-ustojchivogo-sotsialno-ekonomicheskogo-razvitija-Respubliki-Belarus-na-period-do-2030-goda.pdf> – Дата доступа: 01.02.2020.

2 Официальный сайт компании PwC в России [Электронный ресурс].– Режим доступа: https://www.pwc.ru/ru/publications/blockchain/blockchain_opportunity-for-energy-producers%20and-consumers_RUS.pdf/. – Дата доступа: 02.02.2020.

3 Варнавский А. В., Бурякова А.О. Блокчейн – Перспективы использования технологии распределенных реестров для автоматизации государственного аудита// Управленческие науки. – 2018. – №3. – С. 90-107.

4 Закон Республики Беларусь «Об электронном документе и электронной цифровой подписи» 8 ноября 2018 г. № 143-3 // Pravo.by: Беларусь [Электронный ресурс] / Нац. Центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2019. – Дата доступа: 03.02.2020.

А. С. ПЛАКСЮК

(г. Сочи, Сочинский государственный университет)

Науч. рук. **В. В. Коваленко,**

канд. техн. наук, доц.

К ВОПРОСУ О ЦИФРОВОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ УПРАВЛЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫМ УЧРЕЖДЕНИЕМ

Цифровизация объявлена буквально несколько лет назад и сейчас общество находится на этапе моделирования цифрового будущего, пытаясь применить элементы трансформации в различных сферах жизнедеятельности человека. Выполнить эту задачу достаточно сложно, поскольку заявленные цифровые технологии будущего в большинстве своем также находятся на этапе становления. Несомненным является только то, что цифровая трансформация управления объектами, учреждениями и целыми отраслями должна преобразоваться в алгоритмическое управление.

Одним из наиболее перспективных направлений цифровизации являются общеобразовательные учреждения, в которых цифровой трансформации должен подвергнуться не только учебный процесс, ориентированный на обучение цифровым компетенциям на основе современных on-line технологий, но и сам процесс управления учреждением. На данном этапе большинство вузов России имеют проблемы, связанные с вопросами управления и эффективностью бизнес-процессов, сформированных в основном на основе учебных планов, приказов и других документов. Данные бизнес-процессы зачастую существуют только на бумаге, что значительно затрудняет их реализацию в реальной работе из-за отсутствия четких должностных инструкций и контроля их выполнения владельцем процесса [1]. Для решения этих проблем в наибольшей степени подходит цифровизация управления, которая предполагает перенос бизнес-процессов с бумаги в электронную систему, где наглядно отображаются задачи и сроки их выполнения.

Удобным и, что немаловажно, не избыточным инструментом для применения методов цифровизации в вузе является 1С:CRM. Данный программный инструмент позволяет сформировать процессы в электронной среде, эффективно осуществлять управление ими, а также легко адаптировать их под постоянно изменяющуюся внешнюю среду. На его основе автором разработано несколько бизнес-процессов и выполнена их опытная эксплуатация.

На рисунке 1 представлен исполняемый бизнес-процесс (или BPMS), включающий в себя все этапы процесса «Формирование расписания». Процессу был назначен владелец, а для каждого этапа определен исполнитель. При этом для каждой операции установлен временной регламент для отслеживания исполнительской дисциплины сотрудника. Сразу после того, как срок выполнения задачи истекает, а она все еще не вы-

полнена, владельцу процесса направляется уведомление о необходимости принять меры и вмешаться в ход исполнения процесса.

При этом, если на основе исходного бизнес-процесса сформировать регламентную документацию в составе должностных инструкций (это легко реализуется в автоматическом режиме, например, в среде пакета “Business Studio”), то правильность исполнения их сотрудниками в среде исполняемого процесса «Формирование расписания» будет полностью контролироваться самой ВРМС. Такая возможность позволяет полностью исключить в управлении проблему “человеческого” фактора.

Помимо основных настроек этапов, на вкладке «Объекты», есть возможность задать список документов, которые требуется ввести для завершения активной задачи. Так, например, для выполнения действия «Передача нормы времени и нагрузки диспетчеру факультета» будет прикреплен документ «Нормы времени и нагрузки», который после завершения задачи автоматически перейдет к диспетчеру факультета как ресурс для выполнения задачи «Формирование графиков учебного процесса».

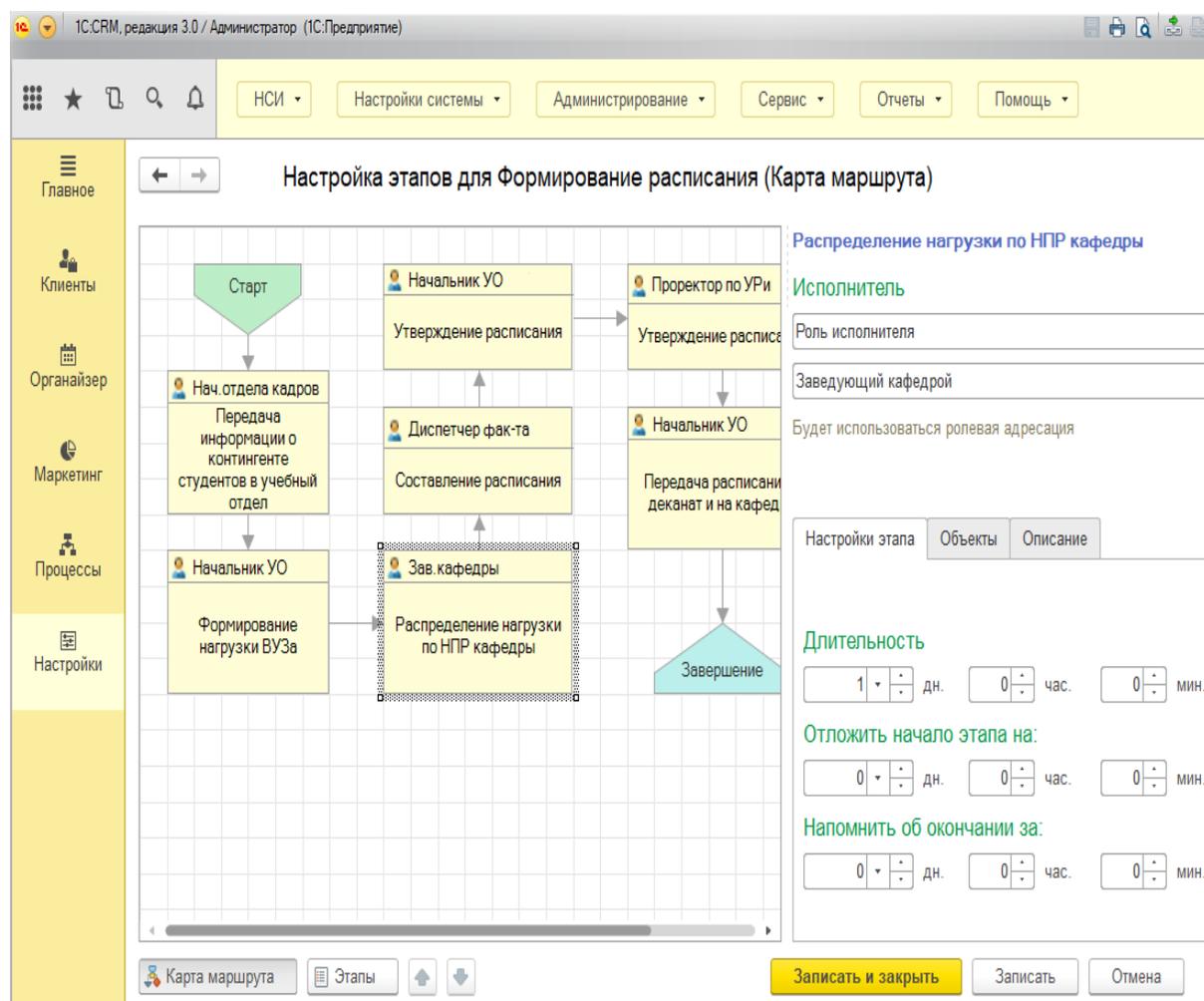


Рисунок 1 – Настройка этапов процесса «Формирование расписания»

Исполнение процесса осуществляется в соответствии с его графической моделью, начиная со старта и далее, следуя по цепочке, до завершения. При этом сотрудники автоматически получают списки задач, которые они должны выполнять (рисунок 2).

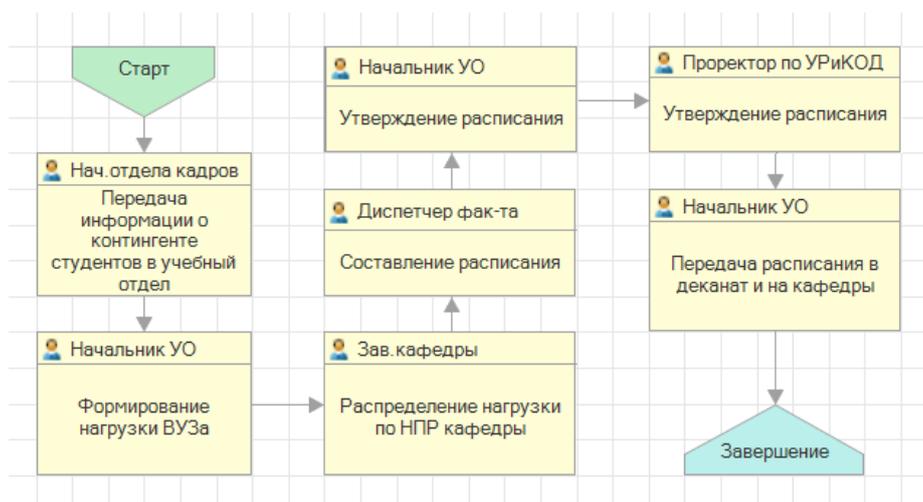


Рисунок 2 – Графическая модель бизнес-процесса «Формирование расписания»

В конечном итоге, выполненная работа позволяет перейти университетам с традиционного к цифровому управлению. Это позволит каждому участнику чётко понимать, какие задачи и в какие сроки необходимо выполнить, а руководителю эффективно воздействовать на исполнение процесса, сроки и показатели.

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 // V международная научно-практическая конференция студентов и магистрантов «Актуальные проблемы теории и практики современной экономической науки», Гомель, 2017- с. 15-17

А. О. РАЗГОНЯЙЛОВА

(г. Сочи, Сочинский государственный университет)

Науч. рук. **В. В. Коваленко,**

канд. техн. наук, доц.

ТРАНСФОРМАЦИЯ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ ТАНЦЕВАЛЬНОЙ СТУДИИ ПРИ ЦИФРОВИЗАЦИИ УПРАВЛЕНИЯ

Развитие физических данных и культурного восприятия в детском возрасте является одним из важных факторов развития. В этом помогает приобщение детей к культурным мероприятиям и занятия в различных творческих студиях. В задачи танцевальной студии входит развитие физические данные ребенка, пластичность и гибкость и подготовить будущего артиста или работника культуры. В танцевальной студии дети разделены на группы в соответствии с возрастом и уровнем нагрузки на занятия. В начальной группе занимаются дети от трех до пяти лет с одним преподавателем и разделением занятия на блоки. В средней группе возраст детей составляет от пяти до девяти лет, также увеличена физическая нагрузка и время занятий. В старшей группе дети от десяти до восемнадцати лет занимаются с профессиональной подготовкой, увеличенной физической нагрузкой и увеличением длительности занятий. Преподаватели распределяются по группам в соответствии с квалификационной категорией и опытом работы с детьми [1].

Анализ работы студии выявил основную проблему – недостаток новых клиентов, что существенно сказывается на объеме прибыли организации. Причиной является

полное отсутствие каких-либо коммуникационных связей с потенциальными клиентами. Для разрешения проблемы разработана стратегическая карта, в которой указаны возможные варианты решения проблемы коммуникации с клиентами. Основным направлением решения этой проблемы предлагается разработка web-сайта, задачей которого является распространение информации о студии, уменьшение затрат на лифтинг (раздача рекламных листовок, буклетов, оформление баннеров и т.д.) и упрощение доступа новых клиентов к информации о студии и процесса коммуникации с ними.

Предлагается реализация двух направлений деятельности web-сайта: информационная и маркетинговая.

Информационное направление должно содержать полную контактную информацию и сведения о группах.

Маркетинговое направление следует наполнить большим количеством функций:

- возможность клиента оставлять заявку на звонок для получения более подробной информации;
- онлайн-регистрация на сайте для записи на первое занятие;
- онлайн-оплата занятий;
- получение скидок на стоимость занятий при оплате онлайн или регистрации 2-х и более детей.

С учетом данной информации в пакете MS Visio разработан бизнес-процесс «Организация коммуникации с клиентом», в котором реализован необходимый набор функций (рисунок 1). При разработке бизнес-процесса выявлена необходимость включения в штатное расписание студии должности администратора, который должен обеспечить управление обработкой информации о новых клиентах и коммуникации с ними.

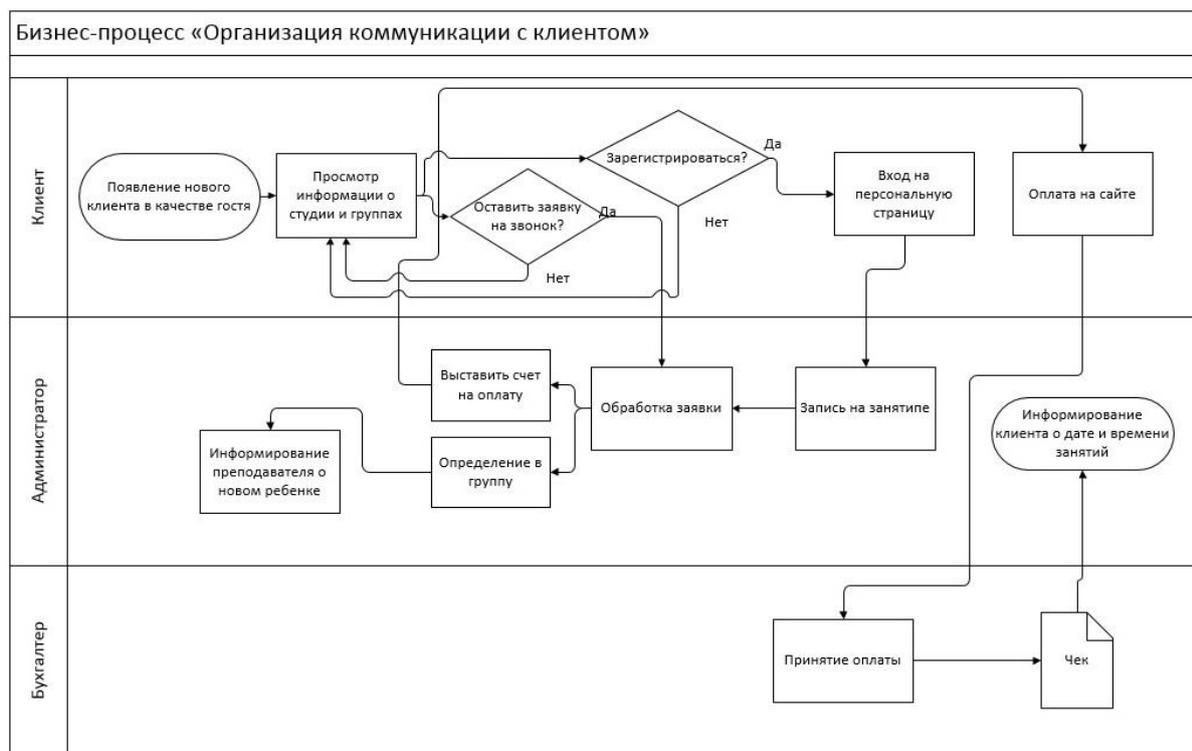


Рисунок 1 – Бизнес-процесс «Организация коммуникации с клиентом»

Другим направлением привлечения клиентов в стратегической карте указано повышение квалификации преподавателей студии. На основе этого бизнес-процесса сформированы должностные инструкции для администратора, в соответствии с которыми он будет осуществлять работу с клиентами. В должностные инструкции админи-

стратора входят обработка заявок на регистрацию, запись клиента на занятия, выставление счета на оплату, распределение ребенка в группу, информирование преподавателя о новом ребенке студии, информирование клиента о дате и времени занятий.

В дальнейшем функционировании web-сайта для расширения функционала рекомендуется предусмотреть контроль посещаемости ребенка со стороны родителя.

Таким образом, проведенная трансформация позволила систематизировать процесс принятия новых клиентов в танцевальную студию путем цифровизации управления и добавления новой штатной единицы.

Список использованной литературы

1 Векуа В. В. Разработка и реализация бизнес-процесса «Формирование условий и составление расписания занятий в образовательных учреждениях» // Материалы Международной научно-практической конференции «Актуальные задачи математического моделирования информационных технологий» 20-29 сентября 2017 года, г. Сочи – С. 19-22

Е. В. РЯБОВА

(г. Сочи, Сочинский государственный университет)

Науч. рук. **В. В. Коваленко,**

канд. тех. наук, доц.

РЕГЛАМЕНТАЦИЯ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ WEB-СИСТЕМЫ ДЛЯ ОБУЧЕНИЯ КЛИЕНТОВ ВЕДЕНИЮ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА СОГЛАСНО ПРИНЦИПАМ ПЕРМАКУЛЬТУРЫ

В современных условиях повсеместного внедрения Интернета в жизнедеятельность человека, роль интеллектуальных факторов производства усиливается, цена информации растет и инфобизнес стремительно развивается. Популяризация самосовершенствования и получения новых знаний из всевозможных источников помимо классических образовательных учреждений привело к широкой популярности разнообразных online курсов и уроков, направленных на самостоятельное обучение [1].

Предметной областью для проведения бизнес-анализа является online-школа, которая занимается продажей курсов по ведению сельского хозяйства на основе принципов пермакультуры. Школа базируется на online-платформе, которая обеспечивает коммуникацию преподавателей курсов и клиентов. На платформе функция предоставления доступа клиентам к курсам выделена только для программиста, что практически является его единственной работой.

Анализ показал, что процедура открытия личных кабинетов для учеников неудобна и требует достаточно продолжительного времени. В условиях высокой конкуренции в сфере online-образования этот факт отрицательно влияет на прибыльность организации.

Кроме этого, были выявлены и другие недостатки в управлении платформой:

- отсутствие регламентных документов;
- высокая нагрузка на преподавателя;
- отсутствие контроля качества выполнения работы менеджера по рекламе и копирайтера;
- отсутствие контент-менеджера, что приводит к неуравновешенному разделению обязанностей между преподавателем и копирайтером, а также к наличию ошибок при исполнении приказов по рекламе;
- не налажена работа обработки информации по завершению цикла работы (по окончанию работы с конкретным потоком на курсе).

Для ликвидации перечисленных проблем была разработана стратегическая карта предприятия, содержащая такие подцели, как повышение квалификации сотрудников, повышение качества работы с клиентами, улучшение показателей обратной связи и др.

Для реализации поставленных целей было рекомендовано разработать сквозной бизнес-процесс в среде пакета программы “MS Visio профессиональный” (рисунок 1). В представленной модели предлагается передать полномочия по открытию доступа к личным кабинетам клиентов преподавателю. При этом следует убрать должность программиста из состава сотрудников организации, а по вопросам технической поддержки можно обратиться к сторонней организации. Рекомендуется ввести должность контент-менеджера, чтобы решить проблему неподконтрольной работы менеджера по рекламе и копирайтера и улучшить качество рекламы. Это предотвратит появление ошибок и неточностей в работе, а также поможет наладить функцию обработки обратной связи. Кроме того, указанная оптимизация должностных обязанностей облегчит нагрузку на преподавателя и увеличит эффективность работы персонала в целом.

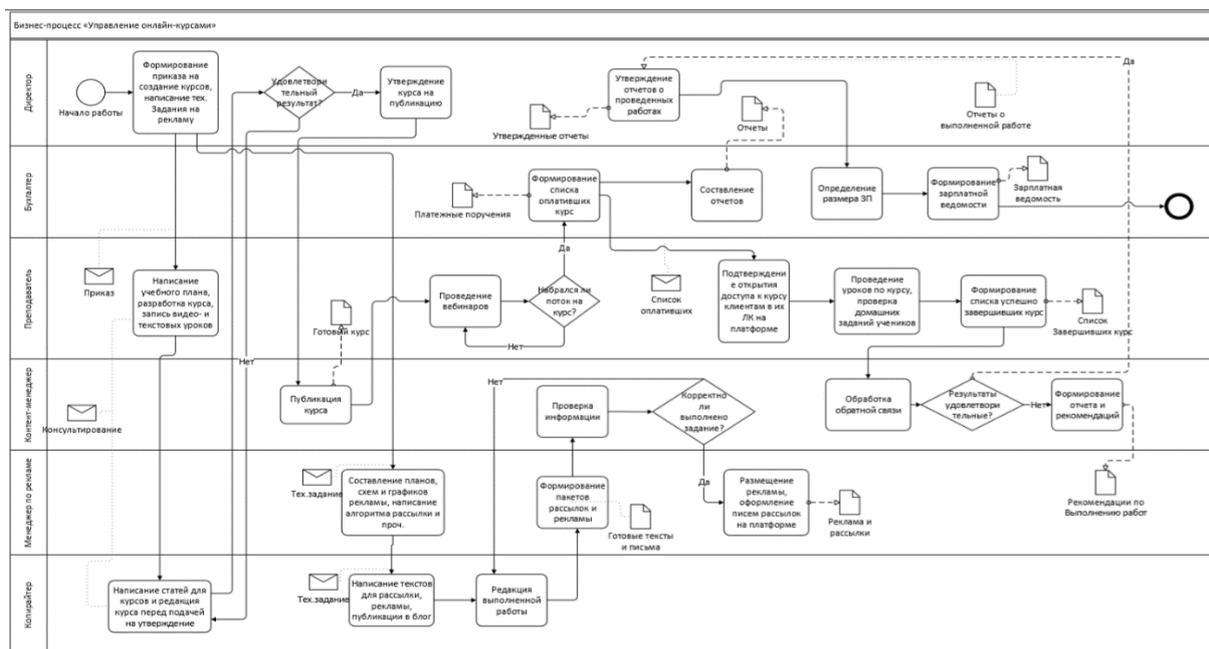


Рисунок 1 – Бизнес-процесс «Управление online-курсами»

Для обеспечения достижения стратегической цели определены исполнители, владельцы процесса и их ответственность за обеспечение требуемых значений показателей эффективности. На основании модели бизнес-процесса сформирована новая организационная структура online-школы.

Результатом работы является формирование регламентной документации в виде: должностных инструкций в соответствии с новой организационной структурой, регламента бизнес-процесса, положения о предприятии и матрицы ответственности.

Предложенная модификация организационной структуры онлайн-школы и актуальная регламентная документация для сотрудников организации позволит достичь поставленные стратегические цели и повысит эффективность бизнеса.

Список использованной литературы

- 1 Тырлов И.А. Реализация процессного подхода в управлении малобюджетными организациями / И.А. Тырлов, Н.Е. Казакова // Материалы международной научно-практической конференции «Актуальные задачи математического моделирования и информационных технологий» г. Сочи. – 2018. –32 с.

Р. В. САБУРОВ

(г. Брянск, Брянский институт управления и бизнеса)

Науч. рук. **Т. М. Хвостенко,**

канд. экон. наук, доц.

СОВРЕМЕННЫЕ САЙТЫ И ИХ РОЛЬ В БИЗНЕСЕ

На сегодняшний день, а именно начало 2020 года, понятие веб-сайта знакомо каждому, кто занимается ведением бизнеса. Интернет очень плотно вошел в нашу жизнь, и мы уже давно не мыслим себя без постоянного доступа к глобальной сети. Интернет обеспечивает возможность ведения деятельности самых различных сфер бизнеса. Но мы не часто задумываемся о том, что конкретно собой представляет интернет. Если вдаваться в технические подробности функционирования интернета, то можно «закопаться» очень глубоко и надолго, а если простыми словами описать, что такое интернет, то можно сказать, что интернет - это набор сайтов, на которые мы попадаем напрямую (по гиперссылке), либо через другие специальные сайты, называемые «поисковыми системами» (ПС).

Компьютерные программы – браузеры, уже содержат весь необходимый набор инструментов, для поиска и обозревания сайтов.

Помимо самих сайтов и их особенностей кодирования, существуют тесно связанные с ними программы, которые отвечают за отдачу файлов сайта при подключении к ним с помощью браузеров или напрямую через консоль – это серверные технологии (наиболее известные: apache, nginx).

Выделим 3 главных компонента в работе сайтов:

- веб-браузер – отвечает за подключение к файлам сайта и отображение их в удобочитаемом виде.

- сайт – непосредственно та часть файлов, в которой содержится ключевая информация.

- веб-сервер – вспомогательное ПО, которое организует связь между веб-браузерами и веб-сайтами. [1]

Слаженная работа описанных выше компонентов реализует, то, что мы наблюдаем при подключении к сайтам.

Сами сайты подразделяются на различные подвиды, ведь информация может быть совершенно разной на сайтах и представлять ее логично соответствующе.

Сайт-визитка. Сайты, на которых описывается вид деятельности компаний, а также всевозможная информация о них (фотографии, адрес, контакты). Это достаточно простые по структуре сайты.

Сайты-статейники и блоги. Статейники появились во время расцвета контекстной рекламы, т.к. тогда ПС были не настолько умными как сейчас и статейники привлекали большой трафик пользователей без особых усилий. Соответственно при размещении баннеров (реклама с оплатой за клик или прочая реклама) на статейниках, владельцы имели неплохой пассивный доход.

Сайты-справочники и каталоги. На этих сайтах размещаются данные о других сайтах по категориям и разделам. Цель таких баз данных сайтов проста – предоставить справочную информацию. Каталоги реализуют ту же цель, только размещают не контакты сайтов, а товары интернет-магазинов.

Социальные сети. Основа социальных сетей - коммуникации с другими людьми посредством интернета. Но сейчас социальные сети стали одними из самых сложных сайтов по структуре и безопасности персональных данных. Кроме того, сейчас легко можно легко найти социальную сеть для любого возраста или цели.

Интернет-магазины. Очень популярный вид сайтов, т.к. многие виды бизнесов сегодня переходят в интернет, заказать в интернет можно все, что душе угодно. Интернет-магазины отличаются наличием каталога товаров и возможностью оформить, оплатить эти товары.

Маркетплейсы. Один из новых видов сайтов (можно сказать - разновидность интернет-магазинов), который набирает большие обороты в текущее время. Многие большие интернет-магазины (ozone, wildberries) переросли в маркетплейсы, т.е. в таких магазинах получили возможность размещаться другие магазины. Сейчас многие наиболее крупные интернет-магазины стараются перейти на данный вид сайта, т.к. прибыль от такого вида бизнеса отличается многократно.

Лендинги. Лендинг-пейдж тоже один из новоявленных за последние годы вид сайта. Лендинг имеет четкие отличительные особенности, главной из которой является то, что у него всего одна страница. На этой странице в виде ленты из мультимедиа контента размещается привлекающая маркетинговая информация. К каждому из блоков на этой странице анкором прописана ссылка, т.е. при клике по такой ссылке, пользователь переходит не на другие страницы сайта, а пролистывает страницу к нужному блоку. Лендинги содержат простые скрипты, типа форм обратной связи, но, как правило, не более того, т.к. этот вид сайта является бюджетной версией сайта под быструю рекламу и продвигается в основном с помощью контекстных объявлений с оплатой за клик.

Форумы. Структура форумов такова, что обсуждения являются групповыми, а темы и разделы форумов имеют четкую иерархическую структуру, чтобы на них можно было находить что-то полезное. [2]

Есть и другие виды сайтов, такие как: видеосайты, торрент-трекеры, файлообменники, те самые поисковые системы и многие другие. Но всех их объединяет:

1. Стандарты кодирования – способы создания/разработки.
2. Возможность заработка – монетизация, т.е. мотивация для создания новых сайтов.

Под типом кодирования сайтов подразумеваются языки программирования и языки описания сайтов. Для того, чтобы на сайтах гибко представлять информацию в удобном для рядового пользователя виде, нужно было в свое время придумать, как именно будут выглядеть сайты. Изначально сайты были больше похожи на страницы газет и журналов, но позже верстка стала табличного вида, т.е. разделена на ячейки и столбцы. Основной технологией верстки, является язык гипертекстовой разметки HTML. С его помощью строится “скелет” сайта, т.е. то, что в будущем не будет подвергаться частому изменению. В пятой версии языка HTML, появились семантические элементы, т.е. теперь браузеры строго определяют, какие элементы для чего предназначены и имеют больше возможностей для расширения функционала по просмотру сайтов. [3]

Неотъемлемой частью HTML является формальный язык описания внешнего вида документа – CSS. Если HTML описывает костяк документов, то CSS их внешний вид.

И HTML и CSS это статические виды языков, т.е. в них практически отсутствует возможность динамических действий, в зависимости от ситуаций. Для реализации последнего требуется описание языком программирования (PHP, JavaScript, Python, JAVA и т.д.).

Все эти отдельные языки, технологии имеют множество различных библиотек, подпрограмм и т.п.

Сайты уже давно не создаются каждый раз с нуля. Для создания многих описанных выше типов сайтов придуманы системы управления контентом (CMS), фреймворки и др., но факт того, что сайты сегодня стали больше, чем просто электронная библиотека, остается фактом.

Сайты сегодня реализуют на самом деле очень сложные задачи и упрощают многие виды деятельности различных предприятий.

Список использованной литературы

1 Милютина Е.М. Сайт как инструмент развития коммуникативной политики сельскохозяйственного предприятия // Вестник образовательного консорциума Среднерусский университет. Информационные технологии. 2017. № 1 (9). С. 4-7.

2 Лузик В.А., Подвербный Д.Г., Войтова Н.А. Проект разработки сайта образовательного учреждения / Инновационные направления разработки и использования информационных технологий / Сборник материалов II Международной заочной студенческой научно-практической конференции. 2016. С. 367-370.

3 Ульянова Н.Д., Тарасов П.Е. Информационный сайт Брянского института повышения квалификации кадров агробизнеса как элемент интеграции науки, образования и информатики // Никоновские чтения. 2010. №15. С. 44-45.

М. В. СМЕРНОВА

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

Науч. рук. **Н. И. Исайчикова,**

канд. экон. наук, доц.

АНАЛИЗ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЭЛЕКТРОННОГО БИЗНЕСА В СООО «КОНТЕ ТРЕЙД»

Данная работа представляет собой практическое исследование использования интернет-технологии «электронного бизнеса» конкретного предприятия.

Объектом исследования работы является СООО « Конте Трейд».

Предмет исследования – технологии «электронного бизнеса».

Для наиболее эффективного достижения поставленной цели, стоит обозначить основные задачи:

- проанализировать интернет-технологии «электронного бизнеса» как средство, обеспечивающее процветание организации в информационной эпохе;
- наметить направления по совершенствованию «электронного бизнеса» как инструмента повышения эффективности деятельности на СООО « Конте Трейд»;
- оценить эффективность электронного бизнеса в исследуемой организации.

Практическая значимость работы заключается в возможности использования результатов исследования для дальнейшего изучения вопросов, касающихся состояния и путей развития электронного бизнеса в Республике Беларусь.

В данном исследовании мы понимаем под электронным бизнесом любую форму бизнес-процесса, в котором взаимодействие между субъектами происходит электронным способом. Другими словами, это способ заработка денег посредством любых электронных устройств. В анализируемых литературных источниках [1] и [2], под электронным бизнесом понимают предоставление услуг или конечного продукта через электронные средства, которыми являются телевидение, телефон, Интернет.

С расширением компьютерной техники и ростом автоматизации СООО «Конте Трейд» появились новые виды информации. К ним относятся данные, которые содержатся в оперативной памяти ПЭВМ, на внешних носителях, а также выдаются в печатном виде.

В таблице 1 рассмотрим основные преимущества и недостатки элементов электронного бизнеса в СООО «Конте Трейд».

Таблица 1 – Основные преимущества и недостатки элементов электронного бизнеса в СООО «Конте Трейд»

Преимущества	Недостатки
Снижение издержек и как следствие, снижение стоимости банковских услуг	Недостаточный уровень безопасности проведение платежей
Приобретение в качестве интернета нового канала сбыта	Недостаточный уровень информационной безопасности
Возможность разработки принципиально новых услуг	Невысокий процент клиентов готовых к такому виду услуг по сравнению с традиционными банками
Возможность обратной связи с клиентов в режиме онлайн	Потери при коммуникациях из-за несогласованности стандартов данных
Возможность интеграции платежных процессов с системами взаимодействия с клиентами	Дополнительные текущие расходы на техническую и информационную поддержку
Возможность предоставления круглосуточно-го доступа к банковским серверам	Узкий спектр предоставляемых услуг через интернет
Стирание географических границ при продаже услуг	Юридические и правовые разногласия между участниками сделок из-за правового несовершенства бизнес- процессов в интернете.
Отсутствие в работе с клиентами ошибок в следствие « человеческого фактора»	-

Все выше перечисленные операции можно отследить и посмотреть при участии программы Мобильная Торговля, но есть категории торговых точек, не нуждающихся в торговых представителях. К таким торговым точкам относятся небольшие магазины ИП, ЧП, которые самостоятельно делают заявки и отправляют на электронную почту отдела продаж города gomel@contetrade.by.

Таким образом, использование ИТ в маркетинге позволяет организовать эффективную модель функционирования предприятия, что обеспечивает не только стабильное развитие компании, но и повышает эффективность работы предприятия по сравнению с другими агентами рынка. Так как информационные технологии шагнули значительно вперед, в компании СООО «Конте Трейд» пришли перемены и нововведения. Для полноценной работы связанной с отгрузкой продукции и выполнении всех поставленных целей, планов, фокусов, АКБ, 2G, 3G, 4G и т.д. необходима быстрая работа торговых представителей по сбору и организации заявок на отгрузку, так же мерчендайзеров, для полноценной выкладки ранее заказанного и отгруженного на торговую точку товара, оперативная реакция специалистов, логистов и водителей, для быстрой и незамедлительной отгрузки в минимальные сроки.[3]

В таблице 2 представим динамику эффективности управления «электронным бизнесом» на СООО «Конте Трейд».

Таблица 2– Динамика эффективности управления «электронным бизнесом» на СООО «Конте Трейд»

Показатель	2015 год	2016 год	2017 год	Отклонение, +/-	
				2016/2015	2017/2016
1	2	3	4	5	6
1 Коэффициент готовности выполнения заказов, %	97	95	97	-2	2
2 Дисциплина управления транспортными средствами, %	85	88	90	3	2
3 Коэффициент безаварийности, %	91	93	95	2	2
4 Коэффициент дисциплины хранения	85	87	84	2	-3

Окончание таблицы 2

1	2	3	4	5	6
5 Средний стаж работников занятых в управлении, лет	15	15	17	0	2
6 Коэффициент отбраковки товаров на складе	10,4	7,6	8,4	-2,8	0,8
7 Информационная доступность, %	85	87	90	2	3

Значение показателей дисциплины управления транспортным средством и коэффициент безаварийности сохраняются на высоком уровне вследствие высокого стажа работников склада. Однако, коэффициент дисциплины хранения на складе и отбраковки товаров снижаются, что говорит о невысоком качестве складских операций на СООО «Конте Трейд».

Список использованной литературы

- 1 Гаврилов, Л. П. Основы электронной коммерции и бизнеса / Л.П. Гаврилов. - М.: Солон-Пресс, 2017. - 592 с.
- 2 Голик, В. С. Интернет-реклама или как делаются деньги в сети / В.С. Голик, А.И. Толкачев. - М.: Издательство деловой и учебной литературы, 2017. - 160 с.
- 3 Карр, Николас Великий переход. Революция облачных технологий / Николас Карр. - М.: Манн, Иванов и Фербер, 2017. - 272 с.

Е. Д. ТАМКОВА, Т. А. ЗАЯЦ

(г. Гомель, Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации)

Науч. рук. **Т. А. Заяц**

HELPDESK-СИСТЕМА ТЕХНИЧЕСКОЙ ПОДДЕРЖКИ ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ

В условиях жесткой конкуренции все предприятия пытаются полностью автоматизировать свою деятельность. Автоматизация позволяет значительно увеличить уровень производительности труда и снизить всевозможные издержки.

Учет работ по ремонту и обслуживанию компьютерной техники на предприятиях чаще всего производится вручную. С увеличением числа клиентов, а также с расширением спектра услуг возрастает число конфликтов, которые выражаются в первую очередь в том, что техника поступает асинхронно, что приводит к путанице во время пиковых нагрузок. В ситуации, когда из компании уходит опытный инженер, вместе с ним уходит и накопленный опыт выполнения ремонтных работ, предприятие вынуждено нести излишние финансовые и временные затраты на обучение нового сотрудника. Эти издержки можно сократить, опираясь на опыт уже выполненных заказов, сохраненный и учтенный в автоматизированной системе. На многих предприятиях такая система существует, но чаще всего она не автоматизирована, что является большим минусом. Существующие способы передачи заявки на осуществление ремонта без соответствующего программного обеспечения занимают очень большое количество времени, состоят из многих этапов, и являются устаревшими, что существенно замедляет деятельность отдельных отделов и всего предприятия, особенно на крупномасштабных предприятиях, где процесс производства и работа не останавливаются ни на минуту и требуют максимально оперативного устранения всех возможных неисправностей.

В настоящее время на рынке информационных систем существует очень много готовых продуктов для автоматизации системы учета подачи заявок и устранения неисправностей, так называемых систем технической поддержки пользователей

HELPDESK, начиная от продуктов для малого бизнеса и заканчивая продуктами, оптимизированными под большие организации.

Обзор некоторых систем приведен в таблице 1.

Таблица 1 – Рынок информационных HELPDESK систем

Название системы	Фирма-производитель	Стоимость лицензии в год в белорусских рублях	Количество клиентов
Astrosoft	Астрософт	723	Не ограничено
НТР-Сервис	NTR Lab	678	Не ограничено
IntraService Enterprise	IntraVision	468	Не ограничено
HPSM	Hewlett-Packard	639	Не ограничено

Однако, данные программные продукты довольно дороги, не каждая начинающая организация сможет себе позволить приобрести данное программное обеспечение.

Учитывая этот факт, наиболее рациональным решением будет разработка собственной системы технической поддержки пользователей. Эта система позволит организовать централизованный учет заявок пользователей и наладить процесс их своевременного обслуживания. Система налаживает координацию действий различных отделов, обеспечивая их общей платформой для взаимодействия с ремонтной службой. Система передает информацию от сотрудника дежурному ремонтной службы, что не только сократит время подачи заявки, но и время, затраченное на устранение неисправностей, а также позволит сформировать базу данных по причинам неполадок и способам их устранения. Семантический анализ полученной базы неисправностей поможет выявить наиболее частые причины неисправностей, сформировать справочный материал для служб технической поддержки (пути и способы устранения неисправностей в зависимости от их видов). Анализ такой базы данных позволит выявить потенциально возможные проблемы, наиболее уязвимые места в плане возникновения возможных поломок и предотвратить неисправности в будущем ещё до того, как они случатся.

Предлагаемая система автоматизации сервиса по ремонту компьютерного оборудования обладает следующими возможностями:

- быстрая обработка и передача заявок, благодаря цифровой регистрации и компьютерной обработке информации;
- сокращение количества этапов, необходимых для передачи заявки в ремонтную службу;
- сокращение времени регистрации заявки, что позволяет сотрудникам не отвлекаться от выполнения своих основных и непосредственных рабочих задач;
- возможность создания базы данных зарегистрированных заявок и способов устранения неисправностей по заявкам;
- статистическая обработка созданной базы данных с целью выявления наиболее проблемных в плане поломок участков предприятия и создания инструкций по решению наиболее частных проблем.
- возможность организации быстрого поиска информации по определенной заявке в базе данных.

Для создания системы технической поддержки пользователей будут использоваться следующие программные средства разработки: интерпретатор языка PHP 5.5, СУБД MySQL 5.7, программное обеспечение веб-сервера Apache, которые собраны в программную сборку OPENSERVER. Создание программного кода сетевого приложения будет выполняться на языке PHP в инструментальной среде PHP Expert Editor, база данных для приложения будет создана с использованием инструментального средства MySQL WorkBench CE 6.3.

В деятельности предприятия по ремонту компьютерной техники можно выделить следующие бизнес-процессы: регистрация заявки (регистрация клиента, внесение информации о неисправности), диагностика (определение типа неисправности, подробный анализ неисправности, составление заявки на комплектующие), заказ комплектующих (проверка наличия комплектующих на складе, заказ комплектующих у поставщиков, оплата комплектующих, поступление на склад, поступление комплектующих к инженеру со склада), ремонт оборудования (устранение неисправности оборудования, тестирование работоспособности отремонтированного оборудования, подготовка отчетной документации по ремонту).

Разрабатываемая информационная система предназначена для трех категорий пользователей (инженер, администратор-менеджер, директор) и должна выполнять следующие функции: регистрация заявок клиентов, назначение сотрудников, добавление новых клиентов, добавление информации об устройстве, заказ комплектующих, добавление информации о комплектующих, добавление информации о поставщиках, просмотр остатков комплектующих на складе, оформление расходных/приходных накладных, добавление информации о диагностике устройства, составление списка необходимых комплектующих, добавление информации о ремонте оборудования, изменение статуса заявки, формирование и печать статистической отчетности.

А. С. ТРУБЧИК

(г. Гомель, Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации)

Науч. рук. **Н. В. Яцевич**,
канд. экон. наук, доц.

ИНФОРМАЦИОННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ В БИЗНЕСЕ

Актуальность исследования информационной безопасности организации обусловлена тем фактом, что именно информация является одним из наиболее важных активов любой организации или фирмы, которая требует высокого уровня защиты. В работе любой организации участвует определенное количество конфиденциальной информации, которая в любой момент может подвергнуться изменению или удалению от рук злоумышленника, что окажет существенное влияние на эффективность бизнес-процессов. Информационная безопасность предприятия объединяет системы безопасности, операций и внутреннего контроля для обеспечения доступности, целостности и конфиденциальности данных и различных процедур работы в организации. Эти факторы должны быть обеспечены в совокупности, например, если информация является целостной и конфиденциальной, однако недоступной для авторизованных пользователей, то она считается бесполезной. Потому на сегодняшний день мы можем наблюдать, что интерес к обеспечению информационной безопасности не только не снижается, но и ежедневно растёт как среди обычных пользователей, так и среди специалистов компаний.

Таким образом, информационная безопасность – это сохранение и защита информации, а также ее важнейших элементов, в том числе системы и оборудование, предназначенные для использования, сбережения и передачи этой информации. Из данного определения следует и главная цель информационной безопасности – обеспечение и поддержание защиты всех информационных данных для предотвращения возможных попыток завладеть информацией со стороны злоумышленников, которые могут стать причиной потери данных или же внезапного их изменения, что может стать причиной негативных последствий [1].

Итак, существует три главных принципа, которым должна соответствовать любая информационная система:

1 Конфиденциальность. Под этим термином понимают реализацию контроля для обеспечения высокого уровня безопасности данных, ресурсов и информации компании на различных этапах бизнес-операций, чтобы предотвратить нежелательное или несанкционированное раскрытие. Конфиденциальность должна иметь регулярный характер как в самой организации, защищающей данную информацию, так и во время транзита через сторонние организации, независимо от вида данной информации.

2 Целостность. Целостность отвечает за обеспечение зависимости в структуре формирования информации для гарантии предотвращения её искажения.

3 Доступность. Обеспечение надежного и эффективного доступа к авторизованной информации гарантирует данный принцип. Сетевая среда должна вести себя предсказуемым образом, чтобы при необходимости безо всяких проблем получить полный доступ к интересующей информации или же данным. Любая система не идеальна и всегда имеется шанс сбоя её работы, таким образом, восстановление системы после подобной ситуации – крайне важный фактор в отношении доступности информации. Потому при подобной проблеме именно доступность должна обеспечить быстрый и удобный доступ к информации уполномоченных лиц.

Естественно, просто знать данные принципы и придерживаться их – недостаточно. Для полноты картины нужно знать конкретные виды угроз в сторону информационной безопасности, что даст возможность выбрать инструмент для борьбы с возникающими опасными ситуациями и обеспечить достаточный уровень защиты. На данный момент поэтапный подход к построению системы защиты информации является наиболее корректным. Состоит он из трёх этапов [2]:

Этап 1 позволяет определить основные требования по информационной безопасности для вашей организации через детальное изучение инфраструктуры.

В самом начале, чтобы добраться до точки информационной безопасности, требуется разобраться с тем, где хранится наиболее важная информация, какова структура сети компании, с каким программным обеспечением ведётся работа, и какие онлайн-ресурсы использует персонал компании. Невозможно обеспечить достаточный уровень информационной безопасности, не имея никаких сведений о том, что конкретно предстоит защищать и в какую сторону могут быть направлены атаки со стороны злоумышленников.

Этап 2 фокусируется на обеспечении основных требований безопасности и обучении персонала основам информационной безопасности, поскольку чаще всего работа сотрудников состоит в использовании или редактировании данных и информации.

Сотрудники – наиболее важная часть любого предприятия, ведь в большинстве случаев их работа связана непосредственно с информацией. Защита информации не может быть обеспечена исключительно за счёт программного обеспечения, обучение работников поможет системам организации работать с минимальными рисками потери данных и вывода систем из строя. На этом этапе сотрудников стоит обучить, желательно, не только основам информационной безопасности, но и углублённым знаниям о возможных угрозах и методах борьбы с ними, включая работу с прикладными программными средствами, отвечающими за защиту систем от внешних атак. Никогда не стоит пренебрегать антивирусным программным обеспечением, сэкономив время или же средства на их установке можно потерять значительно больше.

Этап 3 состоит в подготовке организации к всевозможным инцидентам в сфере информационной безопасности, ведь угрозы могут иметь глобальный характер и без своевременного реагирования вся деятельность организации будет поставлена под удар.

После создания прочного фундамента информационной безопасности необходимо подумать о механизмах реагирования на инциденты. Как бороться с инцидентами и что делать после? Вот главная цель данного этапа, ответ на который – резервные копии. Резервная копия поможет восстановить работоспособность всех систем и вернуть все утерянные, случайно или намеренно, данные. Многие не думают о данном аспекте, игнорируя его, однако никогда нельзя быть защищенным в полной мере и именно на этот случай полноценная копия системы будет спасательным кругом для любой организации.

Итак, безопасность информационных систем организаций является очень актуальной проблемой на сегодняшний день. Существует множество угроз и средств борьбы с ними, однако не всё можно решить одним только программным обеспечением. В обеспечении безопасности информационным системам стоит уделить внимание всей инфраструктуре организации, уровню подготовки персонала в критичных ситуациях, а также наличию системы резервного копирования всех данных на случай утери данных.

Список использованной литературы

- 1 Информационная безопасность [Электронный ресурс]. – 2020. – Режим доступа: <https://pirit.biz/resheniya/informacionnaja-bezopasnost>. – Дата доступа: 05.02.2020.
- 2 Рекомендации по информационной безопасности для малого и среднего бизнеса [Электронный ресурс]. – 2020. – Режим доступа: <https://habr.com/ru/post/348892/>. – Дата доступа: 05.02.2020.

А. Ю. ШАПОВАЛОВА

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

Науч. рук. **И. А. Шнып**

ВНЕДРЕНИЕ ОБОРУДОВАНИЯ СОВРЕМЕННОГО РИТЕЙЛА В ОАО «УНИВЕРМАГ «ГОМЕЛЬ»

Основой розничной реализации товаров, для объемлющего удовлетворения потребностей население, как в Республике Беларусь, так и в мире – является «ритейл».

Ритейл в переводе с английского языка и является «розницей или розничной торговлей». По факту, под данное определение можно подвести все виды морального и физического взаимодействие двух основных субъектов – продавца и покупателя. Покупателем является физическое лицо, которое свободно приходит, приобретает товар или пользуется услугой преимущественно для личных целей.

Современный ритейл стоит воспринимать в широком понимании этого слова, это не только стационарный магазин или группа торговых объектов, это целая система процессов организации розничной торговли, направленных на удовлетворение материальных потребностей населения государства. При этом, рассматривая Республику Беларусь в разрезе инновационного ритейла, можно сказать, что развитые страны переняли внедрение современного оборудования в розничной торговле на много раньше, а торговым объектам в нашей стране еще только предстоит искать финансовые источники, внедрять и тем самым направлять свою деятельность на повышение продаж.

Одним из способов вовлечение современного ритейла, способным повысить товарооборот, а, следовательно, общую сумму продаж, не увеличивая при этом поток покупателей – является увеличение суммы среднего чека за счет внедрения современного оборудования, сделав так, чтобы покупатели во время каждой покупки тратили больше денег. Увеличение суммы среднего чека достигается двумя способами:

- покупателю продается за раз большее количество товара;
- покупателю продаются более дорогие товары.

Рассмотрим этот способ на примере белорусской торговой организации ОАО «Универмаг «Гомель». Данное мероприятие будет реализовано за счет внедрения прикассовых планшетов в расчетных узлах отделов. Тем самым, используя современные технологии, у продавцов появляются новые возможности [1]:

1 Вовлечение. При взаимодействии с клиентом появляется возможность мотивировать его на оформление персональной карты покупателя, поощряя бонусами и дополнительными скидками. Либо оставив электронную почту в нужном поле, клиент имеет возможность получить личный купон или скидку на приобретение товаров.

2 Кросс-продажи (перекрестные продажи – единовременная реализация продукции разных категорий одному и тому же клиенту). Для клиента отображается персонализированный контент в виде релевантных или сопутствующих товаров, акций и предложений.

3 Чек. Отображается предварительная стоимость покупок, разбивая экран на несколько функциональных зон, показывая чек и рекламу одновременно.

4 Распознавание лиц. Дает возможность сделать рекламу адресной для определенных категорий потребителей. Например, при распознавании женских лиц предлагается реклама косметических средств.

5 Повышенная лояльность. Уменьшение конфликтных ситуаций с клиентами за счет оценки качества обслуживания (с привязкой к сотруднику, времени и текущему действию/чеку).

Используя данные возможности в прикассовой зоне, в момент визуального контакта продавца и покупателя, имеется возможность увеличения стоимости чека. Как считают специалисты и эксперты в области ритейла, главная роль в увеличении суммы среднего чека покупателя отводится продавцу. Именно продавец в большинстве случаев способен убедить покупателя приобрести больше товаров на большую сумму, а прикассовые планшеты в этом случае будут отличным дополнительным мотивирующим инструментом для завершения розничной сделки купли-продажи.

Прикассовый дисплей покупателя разделен на две зоны, половина экрана содержит информацию о чеке, во второй половине предоставляется upsell (апселл) предложение, по окончании процесса покупки предлагается оценка качества обслуживания.

Апселл – способ увеличения объема продаж. Он позволяет придать товару свойства, повышающие его стоимость.

Upsell работает следующим образом:

- покупатель ищет подходящий ему товар;
- продавец предлагает более новый и дорогой;
- покупатель видит выгоду и совершает покупку.

Эффективность данного мероприятия зависит от выбора оборудования нужных характеристик и рациональной установки его в прикассовой зоне. За счет внедрения прикассовых планшетов прогнозируется увеличение средней стоимости чека на 5-7 %, в соответствии с исследованиями компании «Addreality», которая оснастила таким оборудованием более двух тысяч точек продаж [1].

Сравнительный анализ показателей до и после внедрения прикассовых планшетов в ОАО «Универмаг «Гомель» на 2020 год представлен в таблице 1.

Таблица 1 – Сравнительный анализ показателей до и после внедрения прикассовых планшетов в ОАО «Универмаг «Гомель» на 2020 г.

Показатели	До внедрения	После внедрения	Отклонение, +/-	Темп роста, %
1	2	3	4	5
Годовой объем розничного товарооборота, тыс. руб.	12 800,90	13697,00	896,10	107,00

Окончание таблицы 1

1	2	3	4	5
Торговая площадь, м ²	6640	6640	0	-
Розничный товарооборот на 1 м ² тыс. руб.	1,93	2,07	0,13	107,00
Количество оборудования, шт.	0	12		
Затраты на приобретение оборудования Prestigio 17.3-inch, тыс. руб.	-	6,19	6,19	-
Прибыль (убыток) до налогообложения, тыс. руб.	155	165,85	10,85	107,00
Рентабельность продаж, %	1,2	1,2	-	-

Внедрение современных прикассовых планшетов в ОАО «Универмаг «Гомель» является экономически целесообразным мероприятием, в результате которого, повысится розничный товарооборот и прибыль, а экономический эффект составит 4,66 тыс. руб.

Список использованной литературы

1 Цифровой бизнес «Addreality» [Электронный ресурс]. – 2020. – Режим доступа: <https://softline.ru/uploads/53/1e/15/c9/8d/0b/95/32/31/origin.pdf>. – Дата доступа: 15.01.2020.

А. И. ШТРЕЙХ

(г. Сочи, Сочинский государственный университет)

Науч. рук. **В. В. Коваленко**,

канд. тех. наук, доц.

ТРАНСФОРМАЦИЯ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ УПРАВЛЕНИЯ ТРЕНАЖЕРНЫМ ЗАЛОМ ПО РЕЗУЛЬТАТАМ БИЗНЕС-АНАЛИЗА

В современном обществе большинство людей ведут малоподвижный образ жизни, потому что человек лишь в редких случаях выбирает работу, связанную с физическим трудом. Несмотря на то, что мы проживаем в стремительно ухудшающейся экологической обстановке, человек задумывается о своем здоровье лишь тогда, когда проблемы с ним уже возникли. Поэтому занятия спортом и физкультурой – важная составляющая жизни каждого из нас, всегда была и есть необходимость увеличения численности людей, занимающихся физическими упражнениями. При анализе управления тренажерным залом было выявлено, что использование для привлечения людей только социальной сети «Instagram» ограничивает круг потенциальных клиентов, а, следовательно, и рост прибыли. Для решения проблемы привлечения новых клиентов предложено автоматизировать управление работой тренажерного зала, для чего рекомендовано использовать лендинг, разработав для этой цели модель соответствующего бизнес-процесса (рисунок 1).

В результате реализации лендинга клиент получит возможность самостоятельно выбирать курс тренировок, выбранная программа курса будет индивидуально корректироваться за счёт коммуникации в режиме диалога «клиент-тренер». Это поможет эффективно привлекать новых клиентов за счет расширения аудитории потенциальной клиентуры и косвенно станет подспорьем для улучшения работы сервиса с клиентами. Применение одностраничного сайта концентрирует внимание посетителя именно на данное предложение, не давая клиентам отвлекаться на смежные темы.

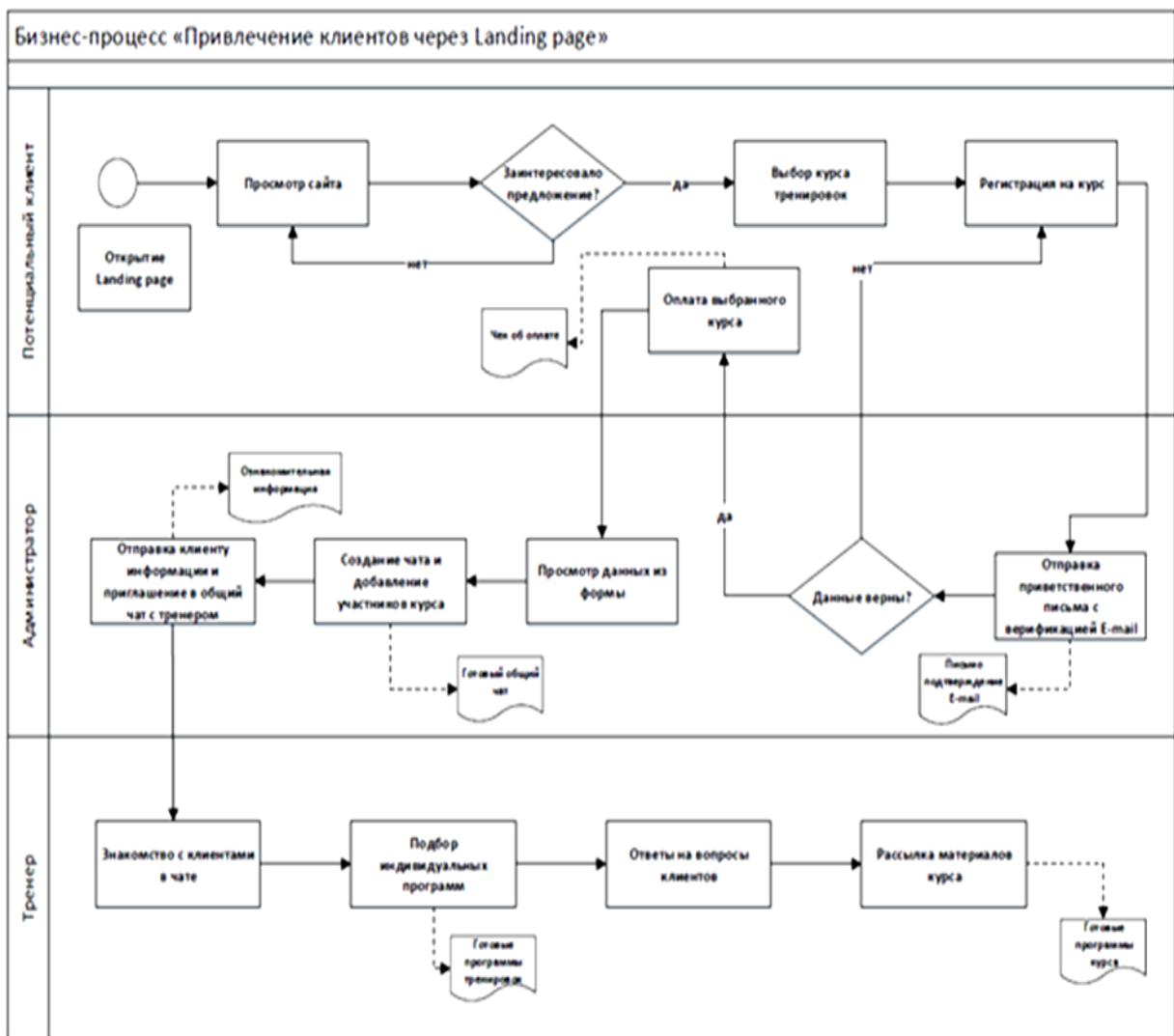


Рисунок 1 – Бизнес-процесс «Привлечение клиентов через Landing Page»

Кроме этого бизнес-анализ показателей работы тренажерного зала выявил проблему низкой квалификации тренерского состава, из которой следует, что без постоянной работы с персоналом, повышения квалификации тренеров и отбора профессионалов в данной области нельзя следовать новым тенденциям фитнес индустрии, поддерживать марку тренажерного зала с высококлассными специалистами и расширять базу потенциальных клиентов. В связи с этим предложено реализовать в управлении залом бизнес-процесс «Повышение квалификации тренера» (рисунок 2).

Этот бизнес-процесс предлагается реализовать на лендинг странице в виде лекций в текстовом и видео форматах, а также вебинаров. Предварительным подтверждением данных занятий должно быть успешное прохождение тестирования. Окончательная оценка результатов производится по итогам проведения открытого занятия, где одновременно происходит и обмен опытом. По завершению курса повышения квалификации сотрудник получает сертификат, подтверждающий повышение квалификации тренера. Разработанный бизнес-процесс обеспечит профессиональное совершенствование сотрудников тренажерного зала при постоянно изменяющихся условиях профессиональной деятельности и оперативным использованием в своей деятельности новых методов работы.

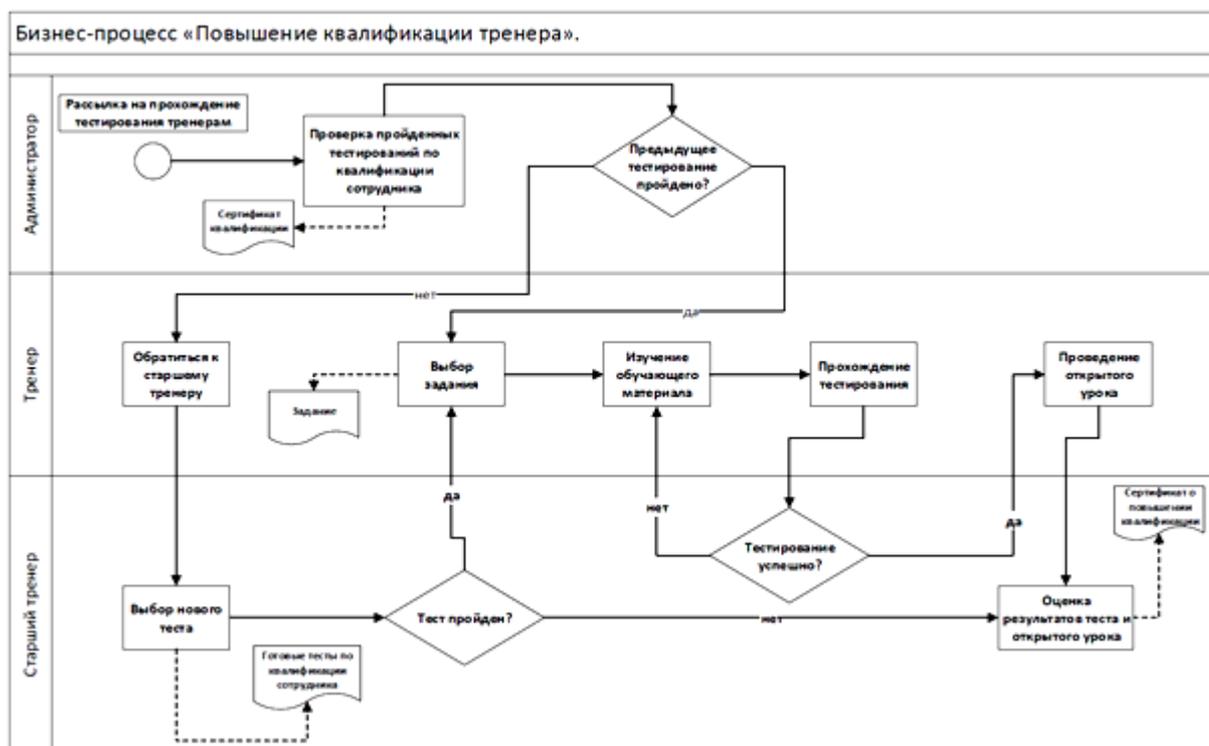


Рисунок 2 – Бизнес-процесс «Повышение квалификации тренера»

Создание сайта с учётом процессов, построенных на основе результатов бизнес-анализа, повысит приток клиентов, расширит охват аудитории, улучшит работу персонала и сервиса, приведет к изменению методов работы тренажерного зала.

А. А. ЯКУБОВ

(г. Гомель, Гомельский филиал «Международный университет «МИТСО»)

Науч. рук. **Е. И. Шевцова,**

канд. экон. наук

АВТОМАТИЗАЦИЯ ПРОЦЕССОВ УПРАВЛЕНИЯ ЗАКУПКАМИ КАК НАПРАВЛЕНИЕ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЗАКУПОЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОАО «МИЛКАВИТА»

Специалисты современного крупного предприятия не могут выполнять все операции, связанные с закупками только с использованием базовых возможностей имеющихся компьютерных технологий (MS Office, системы передачи данных – делопроизводство и т.д.). Для управления закупками в автоматическом режиме необходимо внедрение автоматизированной системы управления закупками и запасами, и отношениями с поставщиками. Одним из таких вариантов может быть внедренная уже на многих отечественных предприятиях система на базе SAP ERP (разработчик – Eram Belarus).

Внедрение системы управления закупками и отношениями с поставщиками на базе SAP ERP для ОАО «Милкавита» потребует вложений, которые будут включать расходы приобретение, установку и внедрение программного обеспечения.

В таблице 1 представлен расчет расходов на приобретение, установку и внедрение системы управления закупками и отношениями с поставщиками на базе SAP ERP.

Таблица 1 – Расчет расходов на приобретение, установку и внедрение системы управления закупками и отношениями с поставщиками на базе SAP ERP

Показатель	Цена, руб.	Кол-во, ед.	Стоимость, руб.
Разработка проекта системы	5 250,0	1	5 250,0
Разработка программы	4 600,0	1	4 600,0
Установка, наладка	460,0	1	460,0
Обучение специалистов	160,0	34	5 240,0
Итого			15 550,0

Далее произведем расчет величины роста текущих расходов ОАО «Милкавита», который произойдет в связи с использованием и необходимостью обслуживания рассматриваемой системы управления закупками и отношениями с поставщиками на базе SAP (ERP) (таблица 2).

Таблица 2 – Расчет текущих расходов на эксплуатацию системы управления закупками и отношениями с поставщиками на базе SAP (ERP)

Показатель	Цена в месяц, руб.	Кол-во за год, ед.	Стоимость в год, руб.
Абонентское обслуживание программы	253,36	12	3 040,32
Обслуживание сети	20,34	12	244,08
Выезд специалиста	81,34	2	162,68
Итого			3 447,08

Экономический эффект от внедрения рассматриваемой системы управления закупками товаров и отношениями с поставщиками на базе SAP ERP для ОАО «Милкавита» приводится в таблице 3.

Таблица 3 – Сводные данные об экономическом эффекте за счет внедрения системы управления запасами

Планируемый экономический эффект	Ожидаемый прирост расходов
снижение величины текущих запасов и расходов на их содержание, хранение; - сокращение трудовых затрат на выполнение операций.	увеличение расходов на обслуживание программы за счет абонентских платежей.

В таблице 4 произведем расчет размера экономии труда ОАО «Милкавита», которая будет достигнута за счет использования системы управления закупками и отношениями с поставщиками на базе SAP ERP.

Таблица 4 – Расчет экономии затрат труда от использования системы управления закупками и отношениями с поставщиками на базе SAP ERP

Направление экономии	Экономия, чел.-час. / год	Стоимость 1 чел.-час., руб.	Экономия в год, руб.
Повышение скорости обработки документации	798	4,47	3 567,06
Сокращение числа ошибок и времени на их исправление	533	4,47	2 382,51
Итого	1 331	-	5 949,57

В свою очередь, оптимизация величины запасов в ОАО «Милкавита» и снижение их размера до оптимального повлечет снижение стоимости их обслуживания

и ускорение их оборачиваемости, что обеспечит для ОАО «Милкавита» высвобождение прибыли от реализации из оборота за счет рационализации управления запасами. Как показали расчеты, прирост прибыли от реализации составит 5,46 тыс. р.

В таблице 5 обобщим результаты проведенных расчетов и рассчитаем величину совокупного экономического эффекта от внедрения в ОАО «Милкавита» системы управления закупками и отношениями с поставщиками на базе SAP ERP.

Таблица 5 – Расчет общего экономического эффекта от внедрения системы

Показатель	Сумма, тыс. руб.
1 Прирост текущих затрат	3,45
2 Снижение текущих трудовых затрат	5,95
3 Прирост прибыли от реализации за счет ускорения оборачиваемости запасов	5,46
4 Итого прирост прибыли (стр. 2 + стр. 3 – стр. 1), тыс. р.	7,96
5 Прирост чистой прибыли (стр. 4 – стр. 4×0,18), тыс. р.	6,53
6 Амортизация, тыс. руб.	2,06
7 Прирост чистого дохода (стр. 5 + стр. 6), тыс. р.	8,59

Сумма амортизации рассчитана следующим образом:

$$10,31 \times 0,20 = 2,06 \text{ тыс. руб.},$$

где 10,31 – стоимость программного обеспечения, тыс. руб.;

0,20 – норма амортизации продукта при сроке службы 5 лет.

Простой срок окупаемости вложений в программное обеспечение и внедрение предложенной системы управления запасами может составить:

$$T_{ок} = \text{Инв} / \text{ЧД} = 15,55 / 8,59 = 1,8 \text{ года},$$

где 15,55 – инвестиции в приобретение, установку и внедрение системы управления закупками и отношениями с поставщиками на базе SAP ERP, тыс. руб.;

8,59 – чистый доход, тыс. р.

Как показал проведенный анализ, для ОАО «Милкавита» имеется необходимость совершенствования процесса закупок и повышения эффективности управления процессом, что может быть достигнуто за счет повышения автоматизации процессов.

Таким образом, предложенная система мероприятий по повышению эффективности закупочной деятельности ОАО «Милкавита» предусматривает внедрение информационной системы автоматизации управления закупками и отношений с поставщиками на базе SAP ERP, которое позволит ускорить логистический процесс при организации закупочной деятельности в организации.

Научное электронное издание

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

*VIII Международная научно-практическая конференция
студентов и магистрантов*

(Гомель, 19 марта 2020 года)

Сборник материалов

Подписано к использованию 02.03.2020

Объем издания 5,16 МБ

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.

<http://conference.gsu.by>