

**БЕЛКООПСОЮЗ
УЧРЕЖДЕНИЕ ОБРАЗОВАНИЯ
«БЕЛОРУССКИЙ ТОРГОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ»**

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ И МЕНЕДЖМЕНТА

**МАТЕРИАЛЫ МЕЖДУНАРОДНОЙ
ИНТЕРНЕТ-КОНФЕРЕНЦИИ
СТУДЕНТОВ И МАГИСТРАНТОВ**

20 декабря 2018 г.

Научное электронное текстовое издание

1 электронный оптический диск (CD-R)

Под научной редакцией
кандидата экономических наук, доцента М. В. Тимошенко



**Гомель
Белорусский торгово-экономический
университет потребительской кооперации
2018**

ISBN 978-985-540-448-5

© Учреждение образования «Белорусский
торгово-экономический университет
потребительской кооперации», 2018

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ И МЕНЕДЖМЕНТА

Научное электронное текстовое издание

Редакционная коллегия:

М. В. Тимошенко, канд. экон. наук, доцент;
Л. К. Климович, канд. экон. наук, доцент;
Е. А. Левченко, канд. экон. наук, доцент;
А. В. Гавриков, ст. преподаватель

Рецензенты:

И. В. Бабына, канд. экон. наук, доцент, заведующий кафедрой экономики и управления Гомельского государственного университета имени Франциска Скорины;
А. И. Капштык, д-р экон. наук, профессор Белорусского торгово-экономического университета потребительской кооперации

А 43

Актуальные проблемы мировой экономики и менеджмента [Электронный ресурс] : материалы международной интернет-конференции студентов и магистрантов, Гомель, 20 декабря 2018 г. / редкол. : М. В. Тимошенко [и др.] ; под науч. ред. канд. экон. наук, доцента М. В. Тимошенко. – Гомель : учреждение образования «Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации», 2018. – 1 электрон. опт. диск (CD-R). – Загл. с экрана.

ISBN 978-985-540-448-5

В сборнике приведены тезисы докладов студентов и магистрантов международной интернет-конференции «Актуальные проблемы мировой экономики и менеджмента». В материалах рассмотрены состояние, проблемы и тенденции развития мировой экономики и менеджмента в условиях глобализации.

В настоящее время весьма важными являются вопросы развития глобализации экономических отношений, региональной экономической интеграции, международной торговли товарами и услугами, мировых финансовых рынков, иностранных инвестиций, а также проблемы управления производительностью труда, повышения эффективности деятельности организаций, мотивации труда работников и эффективного управления организациями. Данные направления исследований нашли отражение в тезисах докладов студентов и магистрантов.

Материалы международной интернет-конференции могут быть использованы в научно-исследовательской, практической и образовательной деятельности, а также в идеологической и воспитательной работе.

Издание не требует установки на жесткий диск компьютера. На диске расположен файл издания в формате pdf.

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ И МЕНЕДЖМЕНТА

Материалы международной
интернет-конференции
студентов и магистрантов

20 декабря 2018 г.

Научное электронное текстовое издание

Сведения о программном обеспечении:

программы просмотра веб-страниц (браузеры) Opera, Internet Explorer 11 и выше,
Mozilla Firefox, Google Chrome v. 65;
Adobe Reader 9 и выше, Adobe Acrobat Pro; DVD-Rom оптический привод

Минимальные системные требования:

Процессор: 2.33 GHz, Intel® Atom 1.6 GHz.
ОС: Windows 7 и выше.
Оперативная память: 1 GB и более.

За содержание и достоверность информации в материалах сборника отвечают авторы.

Редакторы: Т. В. Гавриленко, Е. Г. Привалова, Ю. Г. Старовойтова
Компьютерная верстка Л. Ф. Барановская

Учреждение образования «Белорусский торгово-экономический
университет потребительской кооперации».
Просп. Октября, 50, 246029, Гомель.
<http://www.i-bteu.by>

Свидетельство о государственной регистрации издателя, изготовителя, распространителя
печатных изданий № 1/138 от 08.01.2014.
Просп. Октября, 50, 246029, Гомель.

Дата подписания к использованию: 14.12.18.
Тираж 12 экз. Объем 1,78 Мб. 1 электрон. опт. диск (CD-R).

СОДЕРЖАНИЕ

I. АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ	6
<i>Богаченко А. М.</i> Парк высоких технологий и развитие экспортного потенциала Республики Беларусь	6
<i>Бородина Д. Н.</i> Методические подходы к оценке результатов внешнеэкономической деятельности	7
<i>Бурковский В. И.</i> Особенности ведения бизнеса Toyota Motor Corporation	9
<i>Вальчук В. Д.</i> Особенности функционирования Лондонской фондовой биржи	11
<i>Джонвализода М. С.</i> Правовое регулирование статуса беженцев в Республике Беларусь	13
<i>Дидык А. С.</i> Социально-экономическое развитие стран-участниц интеграционного объединения ЕАЭС: характеристика и особенности	15
<i>Ефименкова М. С.</i> Проблема привлечения прямых иностранных инвестиций в Российской Федерации	16
<i>Калинка Т. Ю.</i> К вопросу конкурентоспособности непродовольственных товаров	18
<i>Карпеко К. А.</i> Влияние мировой экономики на внешнюю торговлю Республики Беларусь	20
<i>Карпеко К. А., Хилинская С. А.</i> Токены: правовое регулирование и значение для экономики Республики Беларусь	22
<i>Коток С. Г.</i> Состояние сектора малого и среднего бизнеса в экономике Республики Беларусь	24
<i>Кушнер И. Д.</i> Социально ориентированная рыночная экономика Франции	26
<i>Мазурык А. С.</i> Проблемы развития внешнеэкономической деятельности агропромышленного комплекса	27
<i>Махмудова Дж. С.</i> Проблема бедности в современном мире	29
<i>Низковская А. В.</i> Международные туристские услуги в Республике Беларусь: проблемы и перспективные направления развития	31
<i>Петрушенко А. А.</i> PESTEL-анализ: понятие и использование для целей формирования маркетинговой стратегии организации	33
<i>Попроцкая И. В.</i> Актуальные проблемы и тенденции развития мирового рынка страховых услуг	34
<i>Пулатова Д. Х.</i> Актуальные проблемы мировой экономики	36
<i>Рахматзода С. М.</i> Правовое регулирование космического пространства, Луны и других космических тел	38
<i>Рязанова В. В.</i> Проблемы и перспективы развития экономического сотрудничества Беларуси и Японии	39
<i>Сайдумаров М. И.</i> Проблемы и тенденции развития экономической инфраструктуры стран Центральной Азии	41
<i>Страдымова А. Е.</i> Основные направления анализа валового внутреннего продукта России	43
<i>Суханова А. Н.</i> Мировая цена на нефть: современная динамика и причины колебания	45
<i>Сысоева М. О.</i> Входные барьеры золотодобывающей отрасли Российской Федерации	47
<i>Фещенко Е. А.</i> Проблемы мировой экономики в условиях глобализации экономических отношений и потенциальные пути их решения с использованием механизмов международной инвестиционной деятельности транснациональных корпораций	48
<i>Фомина К. А.</i> Капитализация и место мировых корпораций текстильной промышленности	50
<i>Хахель О. О.</i> Современные особенности инновационной деятельности компании «Samsung Electronics»	51
<i>Хисориева М. М.</i> Состояние гостиничного бизнеса в Республике Таджикистан	52
<i>Шарендо Д. Н.</i> Методы расчета налоговой нагрузки	54
<i>Gorelova A.</i> Analysis of international business negotiations: modern techniques and cultural impact	56
<i>Koliban K.</i> Social responsibility of russian pharmaceutical companies	58
<i>Kotelnykov V.</i> United nations guidelines on business and human rights	59
<i>Sharipov T.</i> Depression impact to international economy	61

II. СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ И НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ

МЕНЕДЖМЕНТА	64
<i>Артюшенко В. Ю.</i> Методологические основы управления «зеленым» развитием.....	64
<i>Бабаджанова Н. Х.</i> Повышение эффективности местного самоуправления.....	66
<i>Божкова А. А.</i> Информационные технологии в системе управления конкурентоспособностью продукции организации.....	68
<i>Бурак О. В.</i> Идентификация финансового состояния корпоративных клиентов банка.....	69
<i>Войтенкова Е. В.</i> Управление адаптацией поведения персонала организации.....	71
<i>Гарбачевская Д. В.</i> Анализ и совершенствование организационно-распорядительных методов управления персоналом организации.....	73
<i>Горбатенко С. М.</i> Зарубежный опыт участия персонала в реализации системы стратегического управления организацией.....	76
<i>Дивакова А. Н.</i> Интегрированная отчетность: понятие и значение для целей управления организацией.....	78
<i>Дубровский А. П.</i> Компьютеризация государственного управления: преимущество и проблемы.....	79
<i>Евтушенко К. Н.</i> Анализ эффективности функционирования системы кадрового обеспечения в сфере государственного управления на региональном уровне.....	81
<i>Жулего Л. А.</i> Управление персоналом как одна из важных составляющих повышения конкурентоспособности организации.....	83
<i>Иваньков А. П.</i> Способы наращивание конкурентоспособности предприятия, производящего инновационную продукцию скинали.....	85
<i>Карпеко К. А.</i> Диагностика организационной культуры по методике К. Камерона и Р. Куинна на примере Копыльского райпо.....	87
<i>Махонько А. Е.</i> Эффективность реализации инвестиционной политики на предприятии.....	89
<i>Мельникова Г. В.</i> Развитие стратегии организаций деревообрабатывающей отрасли в конкурентной среде.....	91
<i>Михайлова А. А.</i> Методические подходы к оценке возможности перехода к «зеленой» экономике.....	93
<i>Музыченко А. В.</i> Совершенствование организационной структуры управления организаций сферы услуг.....	95
<i>Никонович П. И.</i> Оценка финансовых рисков банкротства организаций Республики Беларусь.....	97
<i>Паньженская А. Г.</i> Аттестация как форма оценки персонала организации: проблемы и направления совершенствования.....	99
<i>Прокопенко Я. Ю.</i> Процесс разработки и внедрения эффективной системы мотивации персонала предприятия.....	101
<i>Пулин Н. В.</i> Проблемы управления рисками в малом бизнесе.....	103
<i>Реут Л. М.</i> Автоматизация формирования статистической отчетности в бюджетной организации.....	105
<i>Рыбальченко Ю. В.</i> Методика оценки и управления валютными рисками.....	107
<i>Сафоев Б.</i> Место и роль оценки бизнеса в системе управления стоимостью предприятия.....	108
<i>Синявская О. Д.</i> Разработка мероприятий по повышению деловой активности организации.....	110
<i>Собко Д. В.</i> Технологии построения организационной культуры в современных условиях.....	112
<i>Федоренко В. А.</i> Научно-инновационные отношения в обеспечении роста конкурентоспособности национальной экономики.....	114
<i>Чеботарев Н. Н., Чеботарева Е. П.</i> Подходы к оценке профессиональных компетенций специалистов.....	116
<i>Чернова О. В.</i> Принцип манипуляций в управленческой деятельности.....	118
<i>Черняков Д. В.</i> Развитие стратегии ОАО «Гомельский химический завод» в условиях глобализации.....	120

I. АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

А. М. Богаченко

Научный руководитель

В. М. Коновалов

*Белорусский торгово-экономический
университет потребительской кооперации
г. Гомель, Республика Беларусь*

ПАРК ВЫСОКИХ ТЕХНОЛОГИЙ И РАЗВИТИЕ ЭКСПОРТНОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Развитие экспортного потенциала и достижение положительного баланса внешней торговли являются важнейшими задачами внешнеэкономической политики Республики Беларусь. Производство программных продуктов стало важнейшим направлением решения этих задач. В последние годы, достигнут существенный прогресс в развитии данного направления. Экспорт IT-технологий развивается и увеличивается высокими темпами. В настоящее время Республика Беларусь занимает 13-е место в сфере IT-аутсорсинга, согласно рейтингу Global Services 100, и 48-е место в IT-рейтинге ООН.

Современный этап развития IT-индустрии в Беларуси началось с сентября 2005 г., когда Декретом Президента Республики Беларусь № 12 был создан Парк высоких технологий (ПВТ).

Данным декретом резиденты Парка высоких технологий освобождались от уплаты налогов, сборов и иных обязательных платежей в республиканский бюджет, государственные целевые бюджетные и внебюджетные фонды, уплачиваемые с выручки от реализации товаров, налога на прибыль и НДС, земельного налога на период строительства (до 3 лет) и налога на недвижимость [1]. Среди выгодных преференций – освобождение от уплаты таможенных пошлин и НДС при ввозе товаров, необходимых для осуществления деятельности, и пониженный до 9% подоходный налог с работников. Эти льготы предоставляются резидентам Парка, основными видами деятельности которых являются разработка и внедрение информационных технологий и программного обеспечения, как на внутреннем, так и на внешнем рынках.

Уже через 7 лет создания Парка высоких технологий был зарегистрирован объем продаж в один миллиард долларов. Ожидается, что к 2020 г. такая сумма будет ежегодной. 80% производимого в Парке программного продукта идет на экспорт. 45% поставляется в США и Канаду, 30% в страны Европы, 20% в Россию и другие страны СНГ [2]. Возможности ПВТ привлекают значительные иностранные инвестиции, прежде всего, из таких государств, как США, Великобритания, Израиль, Германия, Россия. Помимо различных преференций и льгот, иностранных инвесторов привлекает качество рабочей силы. Среди главных достоинств белорусских программистов руководство иностранных компаний выделяет: сильное техническое образование, способность мыслить и действовать не по шаблону и находить уникальные решения.

Быстро развивающийся ПВТ вносит существенный вклад в повышении уровня занятости высококвалифицированного труда. За время существования Парка при участии иностранных инвесторов было создано более 7 тыс. рабочих мест. Среди резидентов ПВТ преобладают небольшие белорусские и иностранные компании с числом сотрудников до 100 человек – таких насчитывается 72,8%. В то же время, более половины штата работников Парка приходится на крупные компании с числом сотрудников более 500 человек.

Следует отметить, что IT-индустрия – один из наиболее перспективных сегментов современной мировой экономики, а информационные услуги – один из самых востребованных товаров на мировом рынке. И уже сегодня, по объему экспорта компьютерных и информационных услуг на душу населения Беларусь заняла лидирующие позиции в регионе Центральной и Восточной Европы.

Таким образом, в ПВТ производится основной объем компьютерных информационных продуктов Беларуси. Большая часть этих продуктов идет на экспорт, что способствует улучшению состояния платежного баланса страны и повышению ее статуса на мировом рынке технологических продуктов. Имеется и значительный потенциал дальнейшего роста производства и экспорта высокотехнологических услуг.

В проекты IT-сферы Беларуси можно выгодно вкладывать большие денежные средства. Основные иностранные инвесторы в белорусской IT-сфере – компании США, Великобритании, Израиля, Германии и России.

Иностранные венчурные фонды готовы инвестировать до 1 млн долл. США в развитие IT-проектов, основной интерес проявляют к стартапам.

Другой вариант инвестирования – это привлечение профильных стратегических инвесторов, которые специализируются именно на IT-сфере. В этом случае иностранные компании выходят на рынок, приобретая белорусские бизнесы.

Список использованной литературы

1. **О Парке** высоких технологий : Декрет Президента Респ. Беларусь от 22 сент. 2005 г. № 12 (в ред. Декрета Президента Респ. Беларусь от 3 нояб. 2014 г. № 4) // КонсультантПлюс : Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр». – Минск, 2014.

2. **What** is НТР? // Hi-tech Park Belarus [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.park.by>. – Дата доступа : 20.10.2018.

Д. Н. Бородина

Научный руководитель

А. В. Гаериков

*Белорусский торгово-экономический
университет потребительской кооперации
г. Гомель, Республика Беларусь*

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ РЕЗУЛЬТАТОВ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Независимо от уровня экономического развития ни одна из стран мира не сможет развиваться без экономических связей с другими странами вне мирового хозяйства. Внешнеэкономическая деятельность – это неотъемлемая часть глобальной мировой экономики и представляется как совокупность функций производственных структур, в которой происходят глубокие изменения. Сегодня ситуация в странах меняется, и, если раньше внешнеэкономическая деятельность являлась монопольной сферой деятельности государств, то теперь происходит либерализация внешней торговли, а это приводит к открытию свободного доступа для предприятий и организаций, других субъектов [1].

Интернационализация и глобализация мировой экономики неизбежно приводит к изменениям в предпринимательском секторе, также к пересмотру стратегии развития для большинства предприятий. Многие предприятия, которые когда-то уверенно себя чувствовали в пределах национального рынка, начинают сталкиваться с проблемой жесткой конкуренции. Им приходится искать новые способы для укрепления своей позиции на мировых рынках. С каждым годом число предприятий, вышедших за границы национального рынка, увеличивается.

Прежде чем выйти на внешний рынок, предприятия анализируют как внешние, так и внутренние факторы, выбирая для себя наиболее подходящий способ проникновения. И каждый стратегический подход несет за собой огромный объем обязательств, рисков и контроля для получения наибольшей прибыли. Также учитываются и факторы окружающей среды за рубежом: экономические, политические, правовые, социально-культурные, факторы государственного регулирования и многие другие. Все перечисленные факторы, как правило, взаимосвязаны и действуют чаще всего одновременно.

Говоря о проблемах выхода на зарубежный рынок, предприятия могут столкнуться с проблемой конвертации валюты, мерами тарифного и нетарифного регулирования, пиратством и коррупцией. Все выше описанное только подтверждает, что в настоящее время нельзя игнорировать разработку маркетинговой стратегии выхода на зарубежные рынки, которая позволит удовлетворить цели организации и сможет стать основой для успеха.

Определяя эффективность внешнеэкономической деятельности, используется системный подход, который позволяет комплексно проанализировать разные виды внешнеэкономических операций. Чтобы сделать экономический анализ, в первую очередь необходимо определиться с критерием эффективности, на основе которого осуществляется оценка эффективности производства.

Взяв за основу производные данные, можно вычислить показатели как обобщенные, так и промежуточные, разработать формулы влияния факторов на обобщенный показатель, увидеть отклонения в финансово-хозяйственной деятельности и, самое главное, вычислить проблемы, которые могут требовать своевременного решения.

На основе анализа показателей эффективности осуществляется экономическое обоснование деятельности предприятия. Существует ряд таких показателей:

- показатели эффекта;
- показатели эффективности [1].

Для расчета показателей эффективности внешнеэкономической деятельности важно соблюдение некоторых положений, а именно:

- принцип учета всех составляющих элементов затрат и результатов;
- принцип сводки затрат и результатов;
- принцип сводки различных затрат и результатов к одному моменту времени;
- принцип сопоставления с базовым вариантом [2].

Выполняемый экономический анализ заключается в исследовании состояния организации в отношении внешнеэкономической деятельности на текущий момент, различных отклонений от намеченного уровня и выявления факторов, которые вызвали эти отклонения. Экономический анализ является основой для принятия управленческих решений. Его целью является оценка деятельности организации и его подразделений, выявление резервов, формулировка проблем, которые нужно решить.

От этого зависит перечень его этапов экономического анализа и порядок его проведения. Важной проблемой остается определение оптимального соотношения между сроком проведения и глубиной анализа. Один из способов решения проблемной ситуации – это системный подход, структура которого начинается с высокого уровня управления или обобщенного показателя, затем определяется круг факторов, которые влияют на важные элементы и в итоге выбираются те показатели, посредством которых осуществляется экономический анализ. Применение данной методики анализа напрямую зависит от целей анализа, времени проведения и наличия информации.

От уровня управления зависит разнообразие и сложность методики: если уровень управления низкий, то проблема и методика анализа упрощенная и, соответственно, если уровень управления высокий, значит и проблемы возникают сложнее – требуют применения наиболее совершенной методики анализа. Решение этого противоречия находят в разработке факторной модели. Факторная модель показывает слаженную систему обобщенных показателей, промежуточных, производных, описывающих функциональную область анализа и взаимосвязь между показателями.

Создание факторной модели производится методично от обобщенного показателя через промежуточные к производным показателям, воспроизводящим исключительность технологии и организации производства, конструкции изделий, условий материально-технического снабжения и т. д. Создание факторной модели происходит с введения обобщенного показателя.

Исходной точкой факторной модели является создание формул расчета влияния факторов на обобщенный показатель. Механизм данного процесса – это метод так называемых «цепных подстановок». Его содержание основывается на влиянии различных факторов на обобщенный показатель и устанавливается с помощью методичной замены базовых значений промежуточных показателей на анализируемые. В таком случае эта замена совершается по количественным показателям, после – по качественным.

При составлении формул факторного влияния на отобранный критерий эффективности внешнеэкономической деятельности важно осуществление с большой ответственностью, так как не учет какого-либо из факторов может вызвать неверные результаты.

Одной из значимых ступеней экономического анализа является расчет резервов. Резервами считаются вероятный прогресс, который показывает эффективность деятельности организации.

Потери, которые привели к отклонениям от стабильной деятельности, относят к организационным резервам производства. Отражаются они в плановых показателях. Для того чтобы найти

резерв, следует исследовать факторы отклонений и затем разделить эти отклонения на управляемые факторы и на неуправляемые с точки зрения менеджмента. Также стоит выявить потери, к которым могли привести факторы влияния, относящиеся к неуправляемым. Возможно, облегчить определение величины организационного резерва с помощью проведения оценки деятельности в отрасли, которая реализуется по отклонениям, зависящим от уровня управления.

В заключение можно сказать, что на основе окончательной оценки деятельности организации в определенной отрасли, а также влияния факторов на анализируемый показатель и проявления резервов могут быть сформулированы все проблемы, которые требуют немедленного решения для того, чтобы повысить эффективность деятельности организации.

Список использованной литературы

1. **Сорокин, С. Л.** Эффективность внешнеэкономической деятельности: понятие измерение и оценка : моногр. / С. Л. Сорокин. – Гродно : ГрГУ, 2011. – 130 с.

2. **Бочков, Д. В.** Внешние экономические связи : учеб. пособие / Д. В. Сорокин. – М. : Директ Медиа, 2016. – 229 с.

В. И. Бурковский

Научный руководитель

И. В. Колос

*Донецкий национальный университет экономики
и торговли имени М. Туган-Барановского
г. Донецк, Украина*

ОСОБЕННОСТИ ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА TOYOTA MOTOR CORPORATION

Toyota Motor Corporation – одна из крупнейших мировых компаний с широкой географией экспорта продукции. Toyota Group состоит из множества компаний, осуществляющих предпринимательскую деятельность в пределах 34 стран, которые занимаются не только производством и реализацией автомобилей, но и логистическим бизнесом; производством стали и изделий из ковальной стали; производством электромагнитных компонентов; постройкой и реализацией недвижимого имущества, а также его дальнейшего обслуживания; НИОКР; производством резины и пластмасс, полупроводников, электрических и электронных изделий; производством клея и т. д.

Согласно официальной статистике в 2017 г. общий объем активов компании составил 432,16 млрд долл. США. Показатель операционного дохода 2017 г. составил 2,78 млрд долл. США. В 2017 г. компанией было произведено 8,98 млн ед. автомобилей всех модификаций, из которых было продано 8,97 млн ед. Расходы на НИОКР составили 8 млрд долл. США [1].

Для понимания приоритетов развития компании на внешних рынках рассмотрим географическую структуру продаж Toyota в 2017 г., которая представлена на рисунке 1.

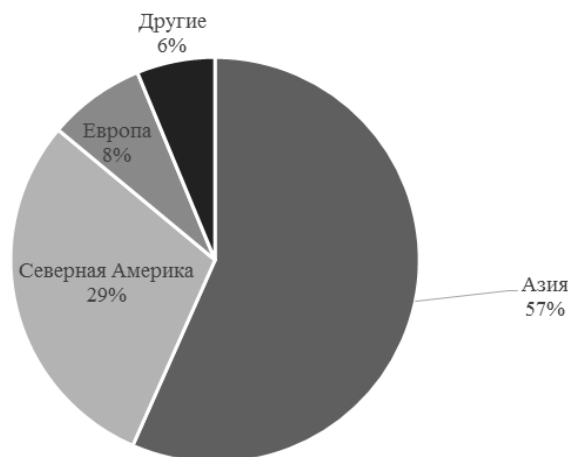


Рисунок 1 – Географическая структура продаж компании Toyota в 2017 г., %

Примечание – Источник [2].

Данный рисунок отражает следующее: основным рынком сбыта для компании является Азия (57%), на рынках которой было реализовано продукции на сумму 174,2 млрд долл. США; на втором месте располагается рынок Северной Америки (29%), где было реализовано продукции на сумму 90,8 млрд долл. США; на третьем месте – рынок Европы (8%), в рамках которого Toyota реализовала продукции на сумму 211 млн долл. США.

Следующим значимым показателем анализа функционирования компании является индикатор структуры деятельности компании по основным сегментам в 2017 г., который представлен на рисунке 2.

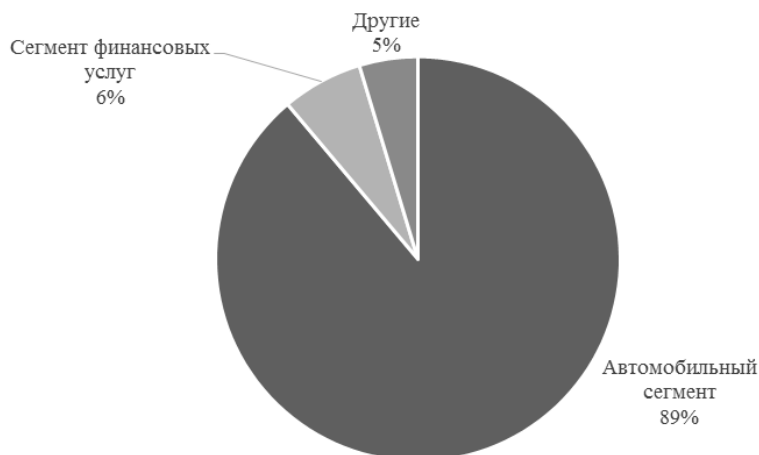


Рисунок 2 – Объем продаж компании Toyota по сегментам деятельности за 2017 г., %

Примечание – Источник [2].

На основе данных рисунка 2 можно сделать следующие выводы: цифры подтверждают тот факт, что основной сегмент деятельности компании – производство и реализация автомобилей (89%), объем продаж по данному сегменту составил 222,4 млрд долл. США; на втором месте расположен сегмент финансовых услуг – 6%, объемы их продаж компанией Toyota составляют 16,2 млрд долл. США; на третьем месте находятся «прочие» виды деятельности компании (5%), объемы продаж которых составляют 11,8 млрд долл. США.

Для определения положения компании Toyota на мировом рынке автомобилей, рассмотрим финансовое положение основных ее конкурентов в данной отрасли (таблица).

Финансовое положение компаний-лидеров на мировом рынке автомобилей в 2016–2017 гг.

Компания	Объем прибыли в 2016 г., млрд долл. США	Объем прибыли в 2017 г., млрд долл. США	Темп роста, %
Toyota	251,79	244,7	97,2
Volkswagen	246,2	230,7	93,7
Daimler	173,7	186,2	107,2
Ford	141,5	145,7	103,0
BMW	97,95	100,4	102,5

Примечание – Составлено автором на основе источников [3–5].

На основании данных таблицы можно сделать вывод о том, что в период с 2016–2017 гг., лидером мирового автомобильного рынка является японская компания Toyota (объем прибыли составил 244,7 млрд долл. США), на втором месте находится немецкая компания Volkswagen (230,7 млрд долл. США) и на третьем – немецкий гигант Daimler (186,2 млрд долл. США).

Таким образом, компания Toyota Motor Corporation является лидером мирового рынка автомобилей, деятельность компании широко диверсифицирована и не останавливается исключительно на производстве и продаже автомобилей. В 2017 г. прибыль компании составила 244,7 млрд долл. США и имеет место возможность дальнейшего ее роста.

Список использованной литературы

1. **Toyota** Motor Corporation Global Website [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://www.toyota-global.com>. – Дата доступа : 29.09.2018.
2. **Toyota** Motor Corporation annual financial report 2017 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : https://www.toyota-global.com/investors/financial_result/2017/. – Дата доступа : 18.10.2018.
3. **Volkswagen** Group annual report 2017 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://annualreport2017.volkswagenag.com>. – Дата доступа : 10.10.2018.
4. **Daimler** AG annual financial report 2017 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://www.daimler.com/documents/investors/reports/annual-report/daimler/daimler-ir-annual-financial-report-2017.pdf>. – Дата доступа : 10.10.2018.
5. **Ford** Motor Company annual report [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://s22.q4cdn.com/857684434/files/doc_financials/2017/annual/Final-Annual-Report-2017.pdf. – Дата доступа : 18.10.2018.

В. Д. Вальчук

Научный руководитель

Т. Г. Шеремет

*Донецкий национальный университет экономики
и торговли имени М. Туган-Барановского
г. Донецк, Украина*

ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ЛОНДОНСКОЙ ФОНДОВОЙ БИРЖИ

Лондонская фондовая биржа (London Stock Exchange Group, LSE) занимает одно из главных мест в мире рыночной торговли разнообразными активами, ценными бумагами. Именно данная торговая площадка влияет на ценообразование всего европейского фондового рынка и проявляет полную самостоятельность от деятельности американских бирж. Лондонская фондовая биржа на сегодняшний день занимает третье место по капитализации, считается одной из самых старых и крупных торговых площадок Европы, поэтому изучение опыта ее функционирования является достаточно актуальной темой.

Международная фондовая биржа в Лондоне начала свою работу в 1801 г., хотя фактически датой начала работы биржи считается 1571 г. Томас Грешем – успешный и грамотный специалист, который смог повлиять на королеву Англии, и та позволила открыть ему торговую площадку, на которой смогли бы устанавливать контакты разные дельцы, реализующие овечью шерсть. Более того, сплоченная группа решила построить здание собственной биржи, которая открыла свои двери 30 декабря 1801 г. [1].

Лондонская фондовая биржа – наиболее представительская среди европейских бирж. На LSE торгуется акциями более 300 компаний из 60 стран мира, причем общая оценка стоимости компаний превышает 6 трлн долл. США.

London Stock Exchange (LSE) имеет следующую структуру:

- основной рынок, где происходит торговля акциями основных мировых предприятий и компаний;
- рынок альтернативных инвестиций – быстро растущий сегмент лондонской фондовой биржи, предназначен специально для перспективных, но еще малоизвестных эмитентов, для которых назначены менее чем на основном рынке строгие листинговые условия;
- рынок Tech MARK, представляющий высокотехнологические компании.

Сегодня функционирование на площадке осуществляется на платформе Millennium Exchange, которая начала свою работу в 2011 г. Обошлась она бирже в 30 млн долл. США и как заявляли эксперты, каждый год помогает LSE экономить как минимум 15 млн долл. США. До того времени вся работа выполнялась на платформе Trad Elect, но от нее пришлось отказаться. Основной причиной было низкая эффективность платформы, недостаточная техническая надежность, которая проявлялась в виде технических сбоев, что вынуждало прерывать торговые сессии.

На бирже осуществляются торги акциями ряда общеизвестных российских компаний, в том числе «Евраз», «Роснефть», «Черкизово», «ЛУКОЙЛ» и др. В 2005 г. на LSE были запущены

ны опционы и фьючерсы на индекс РТС (объемы торгов составляют соответственно 700 млн р. и 3 млрд р. в день). В октябре 2006 г. биржа запускает новый индекс FTSE Russia, который рассчитывается в зависимости от изменения цен десяти наиболее ликвидных депозитарных расписок российских компаний, которые торгуются на LSE.

Объем торгов акциями российских компаний в Лондоне насчитывается 60% от всего количества заключенных здесь сделок и 59% общего оборота всей международной секции биржи в 2004 г. Как удостоверяет статистика LSE, объем торгов российскими бумагами на этой бирже вырос на 76%, или со 36,241 млрд долл. США в 2003 г. до 63,963 млрд долл. США в 2004 г. По развитию оборотов ценных бумаг Россия заняла 3-е место (после Эстонии и Египта).

Интересный фактом является то, что расчет сделок при торговле на бирже Лондона происходит не каждый день, а в определенные расчетные дни. Одним из этих дней был выбран день в середине месяца (например, 15-е число каждого месяца), а вторым – в конце (30-е число). Любые операции по сделкам купле-продаже акций, заключенные в любой период времени, будут закончены, согласно правилам, в следующий расчетный день [2].

Биржа London Stock Exchange корректируется влиятельным государственным органом – Управлением по финансовому регулированию Великобритании (FSA). По причине жесткого контроля надзорного органа в листинг основной группы попадают не все компании, а только те, которые соответствуют следующим требованиям:

- минимальная рыночная капитализация – 700 000 фунтов стерлингов;
- не менее трех лет постоянного дохода;
- наличие маркет-мейкера, который поддержит ценные бумаги материально (для основной группы);
- существование финансового консультанта (для альтернативной группы);
- наименьшая доля ценных бумаг в свободном обращении – 25%;

Кроме того, компания-претендент должна провести непременную публикацию внутренней информации по всем видам функционирования и представить отчет об оборотном капитале за последний год и результаты аудита финансовой отчетности за предыдущие 3 года [3].

Таким образом, наиболее давняя и известная биржа в Лондоне позволяет изучить акционный трейдинг инвесторам по всему миру. С момента создания LSE роль фондового рынка в Великобритании остается лидирующим среди подобных площадок. LSE надежная и обширная площадка для начинающих инвесторов. Биржа гарантирует акционерам честную, успешную торговлю и, естественно, безопасность вложений.

Список использованной литературы

1. **Лондонская** фондовая биржа (LSE). Лондонская биржа [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.forex-pros.ru/birzha/londonskaya-birzha.html>. – Дата доступа : 03.11.2018.

2. **Лондонская** Фондовая Биржа (LSE) – время работы, активы и функции [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://www.investingnotes.trade/londonskaya-fondovaya-birzha.html>. – Дата доступа : 03.11.2018.

3. **Константинов, В.** Лондонская фондовая биржа / В. Константинов [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://www.bbf.ru/magazine/18/7013/>. – Дата доступа : 03.11.2018.

М. С. Джонвализода

Научный руководитель

Д. Г. Нилов

*Белорусский торгово-экономический
университет потребительской кооперации
г. Гомель, Республика Беларусь*

ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ СТАТУСА БЕЖЕНЦЕВ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

В настоящее время проблема беженцев и поиск наиболее эффективных способов ее решения являются в настоящее время весьма актуальной задачей для всего мирового сообщества.

Документом, непосредственно касающимся беженцев, является Конвенция Организации Объединенных Наций «О статусе беженцев» (заключена в г. Женеве 28 июля 1951 г.), которая определяет термин «беженец», устанавливает правовой статус беженцев, их права и обязанности, запрещает высылку и принудительное возвращение лиц, имеющих статус беженцев [1].

Государства-участники СНГ в развитие указанного международного документа заключили 24 сентября 1993 г. «Соглашение о помощи беженцам и вынужденным переселенцам».

Кроме того, в Республике Беларусь действует Закон Республики Беларусь от 23 июня 2008 г. № 354-З «О предоставлении иностранным гражданам и лицам без гражданства статуса беженца, дополнительной защиты, убежища и временной защиты в Республике Беларусь» (далее – Закон) [2].

Так, согласно ст. 19 Закона, в Республике Беларусь статус беженца предоставляется иностранному гражданину, находящемуся на территории Республики Беларусь в силу обоснованных опасений стать жертвой преследований в государстве гражданской принадлежности по признаку расы, вероисповедания, гражданства, национальной принадлежности, принадлежности к определенной социальной группе или политических убеждений, который не может или не желает в силу таких опасений пользоваться защитой этого государства, или лицу без гражданства, находящемуся на территории Республики Беларусь вследствие указанных опасений, которое не может или не желает вернуться в государство прежнего обычного места жительства в силу таких опасений.

Права и обязанности иностранца, которому предоставлен статус беженца закреплены соответственно в ст. 20 и 21 Закона.

В частности, иностранец, которому предоставлен статус беженца, имеет право:

- на получение информации о своих правах и обязанностях;
- на получение удостоверения беженца;
- на получение разрешения на временное проживание в Республике Беларусь;
- на получение разрешения на постоянное проживание в Республике Беларусь;
- на получение проездного документа Республики Беларусь;
- на самостоятельное поселение в семье гражданина Республики Беларусь или постоянно проживающего в Республике Беларусь иностранца в порядке, установленном законодательством Республики Беларусь;

• на проживание в случае отсутствия возможности самостоятельно поселиться на территории Республики Беларусь в местах временного поселения до оформления разрешения на постоянное проживание в Республике Беларусь, но не более одного года, а также в специальных жилых помещениях, предназначенных в соответствии с законодательными актами Республики Беларусь для временного проживания данной категории иностранцев, – при наличии свободных мест;

- на медицинское обслуживание наравне с гражданами Республики Беларусь;
- иные права.

Представляется, что в целях создания для иностранцев, которым предоставлен статус беженца, наиболее полных гарантий указанные нормы Закона следует скорректировать с учетом положений Указа Президента Республики Беларусь от 30 августа 2014 г. № 420 «О пребывании граждан Украины в Республике Беларусь» [3].

Так, п. 1 Указа закрепляет, что граждане Украины и лица без гражданства, проживавшие на территории Донецкой и Луганской областей Украины, как правило, не менее года и прибывшие в Республику Беларусь для получения разрешений на временное или постоянное проживание (далее – граждане Украины), освобождаются от:

- уплаты государственной пошлины за получение разрешения на временное проживание в Республике Беларусь (далее – разрешение на временное проживание), разрешения на постоянное проживание в Республике Беларусь (далее – разрешение на постоянное проживание), выдачу вида на жительство иностранному гражданину в Республике Беларусь (далее – вид на жительство);

- предоставления документов, необходимых для принятия решения о выдаче гражданам Украины разрешения на временное проживание, разрешения на постоянное проживание, вида на жительство, в случае отсутствия объективной возможности представить такие документы;

- оплаты за медицинские услуги, оказываемые государственными организациями здравоохранения:

- связанные с выдачей медицинской справки о состоянии здоровья, подтверждающей отсутствие заболеваний, включенных в перечень заболеваний, представляющих опасность для здоровья населения;

- связанные с выдачей медицинской справки о состоянии здоровья при прохождении обязательных предварительных (при поступлении на работу) медицинских осмотров;

- при проведении профилактических прививок у взрослых и детей;

- при диспансерном наблюдении за беременными женщинами.

В свою очередь наниматели Республики Беларусь, привлекающие граждан Украины для осуществления трудовой деятельности в Республике Беларусь:

- освобождаются от уплаты государственной пошлины за выдачу разрешений на привлечение в Республику Беларусь иностранной рабочей силы и специальных разрешений на право занятия трудовой деятельностью в Республике Беларусь, при этом срок принятия решения о выдаче (отказе в выдаче) специальных разрешений на право занятия трудовой деятельностью в Республике Беларусь гражданам Украины не может превышать пяти рабочих дней, а срок предоставления заключения о возможности (невозможности) их привлечения – двух рабочих дней;

- вправе принимать граждан Украины на работу без прохождения установленной процедуры признания документов об образовании, выданных учреждениями образования, иными организациями Украины.

Распространение указанных гарантий на всех иностранцев, которым предоставлен статус беженца, позволит создать для них максимально полные гарантии обеспечения и защиты их прав и законных интересов.

Список использованной литературы

1. **О статусе** беженцев : Конвенция Организации Объединенных Наций от 28 июля 1951 г. // КонсультантПлюс : Беларусь. Технология ПРОФ [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр». – Минск, 2018.

2. **О предоставлении** иностранным гражданам и лицам без гражданства статуса беженца, дополнительной защиты, убежища и временной защиты в Республике Беларусь : Закон Респ. Беларусь от 23 июня 2008 г. № 354-З // КонсультантПлюс : Беларусь. Технология ПРОФ [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр». – Минск, 2018.

3. **О пребывании** граждан Украины в Республике Беларусь : Указ Президента Респ. Беларусь от 30 августа 2014 г. № 420 // КонсультантПлюс : Беларусь. Технология ПРОФ [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр». – Минск, 2018.

А. С. Дидык

Научный руководитель

И. С. Бондаренко

*Донецкий национальный университет экономики
и торговли имени М. Туган-Барановского
г. Донецк, Украина*

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ СТРАН-УЧАСТНИЦ ИНТЕГРАЦИОННОГО ОБЪЕДИНЕНИЯ ЕАЭС: ХАРАКТЕРИСТИКА И ОСОБЕННОСТИ

На современном этапе развития мира результатом экономической глобализации является формирование мирового экономического пространства, поделенное на национальные экономики и региональные объединения. Региональная интеграция является процессом хозяйственно-политического взаимодействия стран, позволяющим достигнуть таких преимуществ, как эффект экономии масштаба, эффект конкуренции, создание благоприятной внешнеполитической среды, содействие структурной перестройке экономики, эффект расширения или переориентации торговли.

Исследованиями в данной области занимались различные научные деятели современности, политологи и экономисты, а именно В. С. Кузнецов, Е. Ю. Винокуров, Т. В. Цукарев, А. В. Новиков, О. А. Подберезкина, В. В. Огнева, Р. Ш. Байболотова, Б. К. Иришев, О. Н. Мисько, С. Е. Нарышкин, Е. В. Устюжанина и многие другие.

Значительных успехов в экономической сфере достигла интеграция стран в рамках молодого объединения ЕАЭС.

На современном этапе своего развития ЕАЭС занимает 16,4% всей суши мира, 2,5% населения всего мира (183 363 тыс. чел.); 2,8% (93 865,1 тыс. чел.) мировой численности экономически активного населения; 2% (1 485 422 млн долл. США) мирового ВВП. ЕАЭС занимает 14,6% мировой добычи нефти (605,7 млн т), 18,4% мировой добычи газа; 5,1% мировой выработки электроэнергии, 4,7% производства сельскохозяйственной продукции [1].

Что касается объема взаимной торговли государств в составе ЕАЭС, то показатель демонстрирует отрицательную динамику с 2013 г. В 2016 г. взаимная торговля снизилась на 6,7% по сравнению с 2015 г. и составила 42 536,4 млн долл. США. При этом торговля энергетическими товарами составила 27,1% всех взаимных поставок ЕАЭС в 2016 г. Для Армении, Казахстана и Беларуси главным импортером продукции этих стран является Российская Федерация, для Кыргызстана – Казахстан, а Российская Федерация в основном поставляет свои товары на рынки Беларуси и Казахстана [2].

Сокращаются в ЕАЭС и объемы торговли с третьими странами (в 2016 г. экспорт снизился на 17,5%, а импорт – на 2% по сравнению с 2015 г.). Положительное сальдо внешней торговли составило 10,3 млрд долл. США в 2015 г. При этом удельный вес Российской Федерации в совокупном показателе внешнеторгового оборота ЕАЭС со странами третьего мира в 2016 г. составил 84,3%. В основном ЕАЭС экспортирует минеральные товары (60,6% всего экспорта), а импортирует машины, оборудование и транспортные средства (43,3%). Главными торговыми партнерами для ЕАЭС являются Китай, Германия, Нидерланды, Италия, США, Турция и другие [3].

Во всех странах, кроме Беларуси, в 2016 г. наблюдается дефицит консолидированного бюджета (в Российской Федерации дефицит составил 48,2 млрд долл. США; в Казахстане – 6; в Кыргызстане – 0,3; в Армении – 0,6 млрд долл. США). Государственный долг ЕАЭС в 2016 г. составил 203,2 млрд долл. США (почти 70% пришлось на Россию). Из всех стран ЕАЭС лишь у Российской Федерации объемы международных резервов достаточны для покрытия своего текущего государственного долга [4].

Торговля услугами государств в составе ЕАЭС в основном приходится на третьи страны. Экспортирует группировка, в наибольшей степени, транспортные услуги (35,1% всего экспорта услуг), а импортирует услуги, связанные с поездками (36,5% всего импорта услуг) [5].

Инвестиционный климат в ЕАЭС за последние годы демонстрирует нарастающую динамику. Так, объемы ПИИ в ЕАЭС в 2016 г. составили 52 672 млн долл. США по сравнению с 16 033 млн долл. США в 2015 г. (главным образом за счет Российской Федерации), при этом 73,1% всех ПИИ Армении поступает из стран ЕАЭС, для Беларуси группировка обеспечивает

половину всех инвестиций, для Казахстана – лишь 3,2%, для Кыргызстана – 44,9% всех ПИИ, а для Российской Федерации лишь 8,6% инвестиций поступают от ЕАЭС [5].

ЕАЭС является крупнейшим территориальным интеграционным проектом Евразии. Проблемы и риски группировки связаны, в первую очередь, со сложными макроэкономическими ситуациями в государствах-участниках, отсутствием должной практики в связи с относительной молодостью Союза.

Негативная ситуация во многих показателях экономического развития ЕАЭС сложилась в результате влияния неблагоприятной внешнеэкономической конъюнктуры и неустойчивости положения на мировых сырьевых рынках, а также при накоплении в экономиках государств-членов дисбалансов. Решение данных проблем возможно при помощи реализации запланированных стратегий в рамках ЕАЭС, а также грамотного ведения бюджетно-налоговых и денежно-кредитных политик стран-членов ЕАЭС.

Список использованной литературы

1. **О союзе** [Электронный ресурс] / Официальный сайт ЕАЭС. – Режим доступа : <http://www.eaeunion.org/#about>. – Дата доступа : 17.10.2018.

2. **Об основных** социально-экономических показателях Евразийского экономического союза. Январь–декабрь 2016 г. // Аналитический обзор / Евразийская экономическая комиссия. – М., 2017. – 44 с.

3. **Об итогах** внешней торговли товарами Евразийского экономического союза. Январь–декабрь 2016 г. // Аналитический обзор / Евразийская экономическая комиссия. – М., 2017. – 14 с.

4. **Показатели** финансовой статистики для мониторинга Основных направлений экономического развития Евразийского экономического союза [Электронный ресурс] // Статистические таблицы. Евразийская экономическая комиссия. – Режим доступа : http://www.eec.eaeunion.org/ru/act/integr_i_makroec/dep_stat/finstat/Pages/finstat_tables.aspx. – Дата доступа : 08.10.2018.

5. **Прямые** инвестиции, экспорт и импорт услуг в Евразийском экономическом союзе. 2015 год // Стат. бюл. / Евразийская экономическая комиссия. – М., 2016. – 65 с.

М. С. Ефименкова

Научный руководитель

А. А. Семенов

*Донецкий национальный университет
экономики и торговли имени М. Туган-Барановского
г. Донецк, Украина*

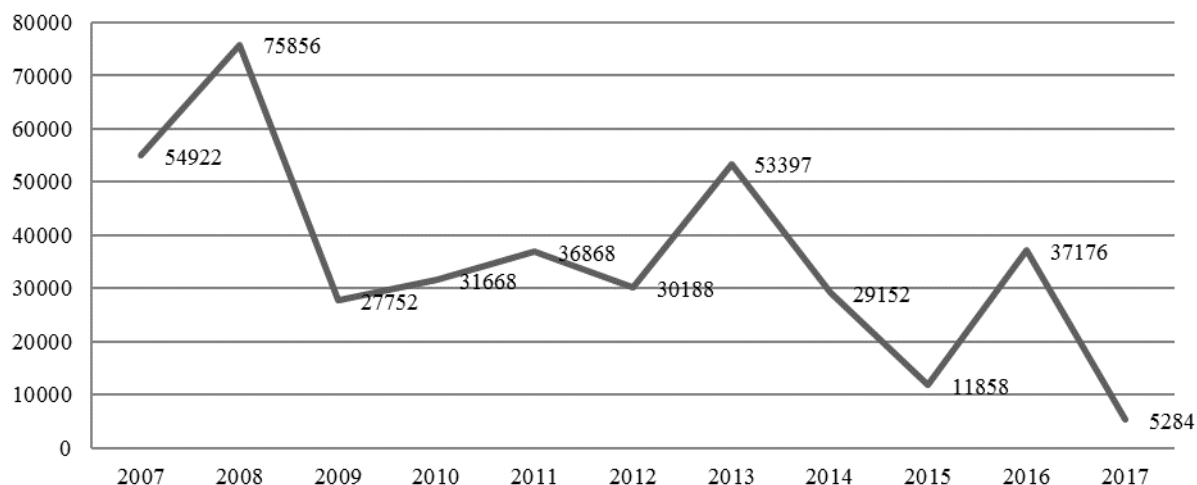
ПРОБЛЕМА ПРИВЛЕЧЕНИЯ ПРЯМЫХ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Иностранные инвестиции считаются одним из факторов способствующих экономическому росту, вспомогательным источником капитальных вложений в национальное производство товаров и услуг, сопровождающихся передачей технологий, ноу-хау, новых способов менеджмента и меняющих структуру, динамику формирования экономики государства.

В условиях глобализации с ростом масштабов интернационального перемещения капитала значимость зарубежных вложений как необходимого фактора экономического развития государства повышается, что обуславливает актуальность данной проблемы.

В условиях экономического кризиса и его последствий, а также под влиянием антироссийских санкций государств Западной Европы и США, инвестиции в российскую экономику в последние годы значительно сократились (рисунок).

ПИИ в Российской Федерации, млн долл. США



Примечание – Источник [1].

Данные рисунка демонстрируют, что динамика ПИИ в Россию в рассматриваемый период неоднозначна. Необходимо отметить, что максимальный размер ПИИ в объеме 75 856 млн долл. США приходится на 2008 г. В 2009 г. последовал стремительный спад на 63,41%. Далее, с 2010 г. прослеживается увеличение вплоть до 53 397 млн долл. США в 2013 г. В 2014–2015 гг. размер ПИИ резко уменьшился и составил в целом 11 858 млн долл. США. В 2016 г. отмечалось увеличение размера ПИИ до 37 176 млн долл. США, однако уровень 2013 г., когда еще не были введены санкции против России, не был достигнут. В 2017 г. отмечается сокращение размера ПИИ на 31 892 млн долл. США.

К одним из ключевых причин подобного спада объема прямых иностранных инвестиций необходимо отнести:

- Общественно-политическую обстановку в России, ее позицию на международной арене.
- Украинский конфликт, который значительно снизил интерес инвесторов из развитых стран.
- Санкции, которые многие западные государства ввели в отношении Российской Федерации.
- Уровень коррупции. В 2017 г. Россия заняла 135-е место из 174 возможных, наравне с Мексикой, Бангладеш и Доминиканской Республикой по данному показателю [2]. Следует обратить внимание, что объем иностранных инвестиций останется не только на прежнем уровне, но и будет сокращаться вплоть до тех пор, пока ключевая доля руководства иностранных фирм будет придерживаться той позиции, что в России весьма сложно осуществлять легальную, честную предпринимательскую деятельность, не отступая от этических и правовых международных стандартов [3].
- Административные барьеры, которые в значительной степени увеличивают издержки ведения бизнеса [4]. Оформление всевозможных лицензий, разрешений, заключений, виз и т. д. отнимает достаточно большое количество времени и средств, что значительно усложняет хозяйственную деятельность, а кроме того повышает сроки осуществления инвестиционных проектов.

Исходя из вышеперечисленных проблем, необходимо определить мероприятия, реализация которых будет благоприятствовать привлечению ПИИ в российскую экономику:

- повышение эффективности законодательства в сфере борьбы с коррупцией (повышение независимости судебной системы, регламентацию операций госслужащих, подготовку грамотных административных сотрудников);
- формирование прозрачности в системе государственного регулирования предпринимательства;
- снижение административной нагрузки посредством сокращения бюрократических процедур;

- обеспечение доступа российских и иностранных инвесторов к данным об инвестиционных возможностях российской экономики;
- интенсивное развитие инвестиционных связей с азиатскими государствами, взаимодействие с такими организациями, как Фонд «Шелковый путь», Азиатский банк инфраструктурных инвестиций и др.

Таким образом, создавшееся в настоящее время достаточно сложное геополитическое положение оказывает значительное влияние на мировую экономику в целом и российскую экономику в частности, задерживая их динамичное развитие. В международном обмене капиталов осложняются перспективы участия России в контексте привлечения и применения вложений иностранных государств, а также повышение эффективности их использования. Представленные выше мероприятия по привлечению прямых иностранных инвестиций могут способствовать созданию благоприятного инвестиционного климата, что обеспечит перспективы роста иностранных инвестиций в российскую экономику.

Список использованной литературы

1. **Организация** экономического сотрудничества и развития [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://www.oecdru.org>. – Дата доступа : 20.10.2018.
2. **Transparency International** [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://www.transparency.org/>. – Дата доступа : 20.10.2018.
3. **Качмазова, А. Д.** Проблема привлечения прямых иностранных инвестиций в России / А. Д. Качмазова // Международный научно-исследовательский журнал. – 2015. – № 11 (42). – Ч. 1. – С. 49–50.
4. **Кадыров, Т. А.** Влияние иностранных инвестиций на национальные компании в российской экономике / Т. А. Кадыров // Российское предпринимательство. – 2014. – № 13 (259).

Т. Ю. Калинин

Научный руководитель

В. Е. Сыцко

*Белорусский торгово-экономический
университет потребительской кооперации
г. Гомель, Республика Беларусь*

К ВОПРОСУ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ НЕПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ ТОВАРОВ

В условиях рыночной экономики проблема выпуска конкурентоспособных товаров, имеющих оптимальную структуру ассортимента, приобретает особое значение для сферы производства, торговли и потребителя. В связи с этим были проведены исследования внедрения инновационных технологий для создания конкурентоспособного ассортимента бельёвого трикотажа [1].

Трикотажное бельё составляет основную долю производства трикотажных изделий. Оно отличается высокими гигиеническими свойствами: воздухо- и паропроницаемостью, гигроскопичностью, легко отстирывается, мало сминается, прочно в носке, теплозащитно. Трикотажное бельё в Республике Беларусь выпускают предприятия: ОАО «КИМ», ОАО «Полесье», ОАО «8 Марта», ОДО «Свитанак», ОАО «Бобруйсктрикотаж», ОАО «Купалинка», фирма Serge, ЗАО «Милавица» и др. Ежегодно ассортимент обновляется до 80–90%. Этому способствует действующая на предприятиях программа САПР. Обновление ассортимента осуществляется за счет применения новых видов пряжи, нитей, оборудования, видов отделки и разнообразия видов и моделей трикотажного бельё.

Продукция предприятий создается из экологических материалов с высокими гигиеническими показателями и потребительскими свойствами. Используются полотна, содержащие эластомерную нить «Лайкра». Основное преимущество такого бельё – значительная растяжимость и полное восстановление размеров после снятия нагрузки.

Благодаря инновационному волокну Trevir, из которого изготовлено термобельё Formelle, полотно прекрасно изолирует кожу от холода и выводит влагу в верхние слои для дальнейшего испарения. На ОАО «Купалинка» разработано новое трикотажное полотно из натуральных во-

локон шелка и хлопка, которое обладает мягкостью, шелковистостью и эксклюзивные материалы, не накапливающие статическое напряжение. Фирма Serge и ЗАО «Милавица» вырабатывают классические нижние боди с кружевами, боди, которые можно носить как верхнюю одежду, а также боди-стринги, которые пользуются повышенным спросом.

Трикотажные предприятия располагают широким парком современного оборудования, среди которого однофактурные вязальные машины мод. SYX-3 фирмы «Джумберка» 24-го класса, позволяющие вырабатывать облегченные кулирные полотна.

В красильном производстве установлены эжекторные машины «Софт Стрим» (ФРГ, «Тис») и «Софт-Флоу» (Италия, «Текстима»), аппарат навойного типа «Хисаки» (Япония) для более качественной обработки полотен с содержанием искусственных синтетических нитей, линии для отделки полотна «Сантекс» (Швейцария).

Для получения наиболее интересных моделей на предприятии работают машины непрерывной печати «Бузер» (Швейцария) и штучной печати (мод. SA-80 фирмы МХМ), вышивальный автомат ZSK (ФРГ). Постоянно обновляется и расширяется парк швейного оборудования. Это машины фирм «Римольди» (Италия), «Ямато» (Япония), «Пфафф» (ФРГ).

Трикотажные изделия сертифицированы в соответствии с международным стандартом ИСО-9001 [2].

В мировой практике специалисты выделяют пять основных критериев конкурентоспособности: качество, цена, реализация, реклама, техническое обслуживание.

Высококачественное изделие должно характеризоваться высоким уровнем потребительских свойств, низкими расходами по эксплуатации, быть безопасным, экологически чистым. Однако главным показателем качества и конкурентоспособности продукции остается спрос на нее. Отсюда следует, что основными составляющими конкурентоспособности товара являются его потребительские свойства и цена потребления.

Качество продукции можно выразить математически в виде показателя уровня качества продукции, а показатель конкурентоспособности определяется как отношение комплексного показателя уровня качества к предлагаемой или фактической цене реализации.

Нами разработана эффективная методика оценки конкурентоспособности по программе «Оценка» [1].

При разработке методики оценки относительно уровня конкурентоспособности на ЭВМ следовали общему алгоритму определения комплексного показателя, включающего следующие этапы: анализ рынка с целью выбора базового образца; определение номенклатуры потребительских свойств товара, характеризующих его конкурентоспособность; анализ и выбор номенклатуры показателей, определяющих их значимость; измерение единичных показателей свойств; перевод единичных показателей в безразмерные; разработка оценочных шкал, определение коэффициентов весомости характеристик; формирование и расчет групповых комплексных показателей качества в комплексный обобщенный показатель; расчет интегрального и относительного показателей уровня конкурентоспособности.

Объектом исследования стал торговый ассортимент бельевого трикотажа, реализуемого Гомельским райпо. За базовый образец выбрана одна из моделей пижам.

Установлено, что наиболее значимыми свойствами, характеризующими покупательную способность, являются волокнистый состав, гигиеничность, соответствие модели моде, колористическое оформление. Коэффициент M_i весомости свойств составил: волокнистый состав – 0,22; гигиеничность – 0,19; соответствие модели моде – 0,16; колористическое оформление – 0,15.

Расчет относительного уровня конкурентоспособности 20 образцов женских пижам был проведен на ЭВМ по программе «Оценка». Установлено, что 8 образцов имеют высокий уровень конкурентоспособности пижам, 9 – хороший, 3 – удовлетворительный. Особое влияние оказывают следующие показатели: волокнистый состав, гигиеничность, загрязняемость, удобство пользования изделием, соответствие покрою направлению моды, цветовой колорит, отделка и товарный вид.

Дальнейшая работа в направлении спроса и обеспечении рентабельности предприятия должна проводиться с учетом эффективных научно обоснованных методик оценки качества и конкурентоспособности товара.

В результате расчета уровня конкурентоспособности даны рекомендации Гомельскому райпо по оптимизации структуры ассортимента за счет закупа конкурентоспособной продукции.

Как показали исследования, высококачественные трикотажные изделия отечественных трикотажных предприятий реализуются на рынке Евросоюза, России, Украины, Казахстана, стран Балтии и др.

Список использованной литературы

1. **Стандартизация** продукции за рубежом (Швеция) // ВНИИКИ. – 1990. – Вып. 4. – С. 24–25.
2. **Управление** качеством : учеб.-метод. пособие / В. Е. Сыцко [и др.] ; под общ. ред. В. Е. Сыцко. – Минск : Выш. шк., 2008. – 192 с.

К. А. Карпеко

Научный руководитель

А. В. Гавериков

*Белорусский торгово-экономический
университет потребительской кооперации
г. Гомель, Республика Беларусь*

ВЛИЯНИЕ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ НА ВНЕШНЮЮ ТОРГОВЛЮ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

В современных условиях внешняя торговля играет важную роль в существовании и развитии каждой страны и мира в целом. Внешняя торговля для большинства развивающихся стран – это одна из основ их успешного развития. Она является важнейшим источником поступления валютных средств в страну и способствует улучшению производственного потенциала стран на основе импорта новых технологий, лицензий.

Текущая ситуация в мировой экономике и международной торговле оказывает непосредственное влияние на торговые отношения между странами.

По оценке ведущих аналитиков мировая экономика все еще находится в кризисном состоянии, однако в 2017 г. она практически оправилась от прошлогоднего замедления и приблизилась к 3%-ному росту [1, с. 1].

По данным Международного валютного фонда, мировой рост прогнозируется на уровне 3,9% в 2019 г., однако в 2020 г. он может снизиться на 0,5% из-за торговых споров и их последствий [2, с. 1].

Ожидается, что страны с развитой экономикой будут продолжать прерывистый и небольшой восстановительный рост с постепенным дальнейшим сокращением разрыва между фактическим и потенциальным объемом производства. Ситуация стран с формирующимся рынком и развивающихся странах отличается разнообразием. Американская экономика остается крупнейшей в мире и ее лидерство сохранится еще надолго. Экстраполяция современных тенденций на среднесрочную перспективу свидетельствует о том, что Китай сместит США с лидирующих позиций примерно к 2030 г. Но к 2050 г. развивающиеся страны приблизятся к развитым, а вклад каждой отдельно взятой страны в мировой ВВП существенно изменится. Страны ЕС понесут ощутимые потери в удельном весе своих национальных экономик, но возрастет роль стран находящихся пока на периферии мирового развития, зато обладающих большим людским и ресурсным потенциалом.

В настоящее время испытывают экономические трудности Бразилия, Россия, некоторые страны Ближнего Востока.

В последние несколько лет мировая торговля росла небольшими темпами в основном из-за медленного и неравномерного процесса восстановления в экономиках крупнейших развитых стран и умеренных темпов экономического роста в развивающихся странах. Не наблюдается опережающего роста торговли по сравнению с мировым ВВП, тогда как, начиная с 1990-х гг., торговля развивалась вдвое быстрее, чем мировая экономика. С 1990 г. объем мировой торговли в среднем ежегодно рос на 5,1%. Однако опережающий рост мировой торговли по сравнению с ростом ВВП – тенденция глобальная и уходящая своими корнями в историю.

Всемирная торговая организация оценивает рост мировой торговли в 2018 г. на уровне 3,9% вместо 4,4%, которые ожидалось ранее, кроме того она понизила и ожидаемый прогноз

увеличения мировой торговли на 2019 г. до 3,7% с первоначальной оценки 4%. Пересмотр прогноза связан с возросшими рисками в международной торговле.

Эскалация напряженности в торговле и более жесткие условия на основных рынках кредитования приведут к замедлению роста торговли до конца этого года и в 2019 г. Растущие торговые трения представляют собой самый большой риск для прогнозирования, однако ужесточение монетарной политики и связанная с этим волатильность также могут дестабилизировать торговлю и производство [3, с. 2].

Цены на нефть значительно снизились, и в январе 2017 г. стоимость барреля нефти составила 34 долл. США. Немного более оптимистичные результаты показывает 2018 г.: в январе стоимость составила 69 долл. США. Цены падают из-за повышения объемов добычи, снижения энергопотребления, нестабильности мировой политической ситуации.

Бюджет «Газпрома» на 2018 г. составлен из расчета средней цены на нефть в 43,8 долл. США за баррель. «Лукойл» ориентируется на цену в 50 долл. США. Оптимистичный прогноз Международного валютного фонда называет среднегодовую цену на нефть в 59,9 долл. США за баррель. Мировой банк считает, что к 2025 г. может установиться уровень 82 долл. США за баррель.

Цены на другие биржевые товары, особенно металлы, также упали [4, с. 2].

Снизившиеся цены на нефть создают бюджетные затруднения для стран – экспортеров топлива и ухудшают их перспективы роста, одновременно поддерживая спрос домохозяйств и снижая стоимость энергии для предприятий в импортерах топлива, особенно в странах с развитой экономикой, где снижение цен полностью переносится на конечных потребителей. Хотя снижение цен на нефть, вызванное увеличением ее предложения, должно способствовать укреплению мирового спроса ввиду большой склонности к расходам в странах-импортерах по сравнению с экспортерами нефти, в текущей ситуации ряд факторов ослабляет позитивное воздействие снижения цен на нефть. Прежде всего, финансовые проблемы во многих странах – экспортерах нефти снижают их способность смягчать воздействие шока, что приводит к значительному сокращению внутреннего спроса.

Снижение цен на нефть оказывает заметное влияние на инвестиции в добычу нефти и газа, уменьшая при этом мировой совокупный спрос. Оживление потребления в странах – импортерах нефти пока оказалось несколько меньшим, чем можно было бы предположить по опыту предыдущих случаев снижения цен на нефть, возможно, вследствие продолжающегося сокращения доли заемных средств в балансах в некоторых из этих стран. В ряде стран с формирующимся рынком и развивающихся стран определенную роль мог также сыграть ограниченный перенос снижения цен на потребителей.

Таким образом, среди важнейших тенденций мирового развития, которые, как ожидается, будут оказывать существенное влияние на экономику Республики Беларусь и ее внешнюю торговлю в среднесрочной перспективе можно выделить:

- состояние рецессии российской экономики, которая продолжит адаптироваться к условиям низких цен на нефть и санкций стран Запада;
- уровень валютного курса;
- конъюнктура мировых рынков топливно-энергетических ресурсов, и, в частности, рынков нефти;
- состояние рынка кредитования;
- жесткая конкуренция зарубежных партнеров, наличие дискриминационных мер и ограничивающих правил торговой политики.

Список использованной литературы

1. **Риски** и ошибки: итоги 2017 года в мировой экономике [Электронный ресурс]. – 2018. – Режим доступа : <https://www.russian.rt.com/business/article/464189-ekonomika-mir-itogi-2017>. – Дата доступа : 04.11.2018.
2. **Информационное** агентство России «ТАСС» [Электронный ресурс]. – 2018. – Режим доступа : <https://www.tass.ru/ekonomika/4893092>. – Дата доступа : 04.11.2018.
3. **ВТО** понизила прогноз роста мировой торговли [Электронный ресурс]. – 2018. – Режим доступа : <https://www.tass.ru/ekonomika/5611497>. – Дата доступа : 05.11.2018.
4. **Цены** на нефть в 2018–2020 годах: прогнозы аналитиков [Электронный ресурс]. – 2018. – Режим доступа : <https://www.kp.ru/guide/tsena-na-neft.html>. – Дата доступа : 05.11.2018.

**К. А. Карпеко,
С. А. Хилинская**

*Научный руководитель
Д. Г. Нилов*

*Белорусский торгово-экономический
университет потребительской кооперации
г. Гомель, Республика Беларусь*

ТОКЕНЫ: ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ И ЗНАЧЕНИЕ ДЛЯ ЭКОНОМИКИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

В настоящее время все большую популярность в мировой экономике вообще и в международных расчетах, в частности, набирают криптоактивы, так как они позволяют быстро и недорого совершать финансовые операции по всему миру. Некоторые платежные сервисы сейчас осуществляют зарубежные переводы в течение нескольких часов. Однако в первую очередь следует дать правовое определение токenu, а не криптовалюте.

Английское слово token обычно переводится на русский язык словом «жетон», однако в применении к цифровым технологиям этот перевод выглядит устаревшим.

Токен – это уникальный ключ, представляющий из себя длинный набор символов и дающий его владельцу право пользоваться цифровыми услугами.

Различают следующие виды токенов:

- Equitytokens – представляют собой акции компании;
- Utilitytokens – отражают некоторую ценность в рамках бизнес-модели онлайн-платформы (репутация, баллы за определенные действия, игровая валюта);
- Asset-backedtokens – цифровые обязательства на реальные товары или услуги (килограммы морковки, час работы строителя и т. п.) [1].

Токен – это не криптовалюта или виртуальная валюта, это – учетная единица, которая применяется в блокчейн. В блокчейн системах либо сохраняется систематизированная информация, либо ведется учет прав на различные токены.

Блокчейн строится на вещном праве, если бы токен можно было бы однозначно отнести к вещи. Вещами обычно признаются предметы материального мира, токен же таковым не является. Именно в меру отсутствия материального воплощения токенов, следует определять их место в правовой системе через понятие актив, возможно, нематериальный актив. Однако и признаками нематериально актива токен тоже не обладает, поскольку, исходя из определения, в этом случае токен должен давать обладателю право на получение экономической выгоды в будущем.

Во-первых, токен может не содержать в себе вообще никаких прав, кроме права на обладание им.

Во-вторых, содержащееся в токене право может быть никак не связано с получением экономической выгоды. И самое главное, с точки зрения права, обладание токеном не гарантирует получение выгоды. Гипотетическая выгода от роста стоимости токена вытекает из наличия такой возможности, но никак не подтверждается правом на получение ее.

Стоит отметить, что в Республике Беларусь обращение цифровых знаков (токенов) долгое время не было урегулировано законодательством и легализовано в нашей стране. Однако с подписанием Декрета Президента Республики Беларусь № 8 от 21 декабря 2017 г. токен стал объектом правоотношений (Декрет вступил в силу 21 марта 2018 г.) [2].

Физические лица, согласно Декрету, смогут официально владеть токенами и криптовалютами, а также майнить их, хранить, менять, покупать и продавать за белорусские рубли, иностранную валюту или электронные деньги, а также дарить и завещать.

При этом определено, что майнинг, покупка и продажа токенов, осуществляемые физическими лицами, не относятся к предпринимательской деятельности.

Юридические лица смогут выпускать собственные токены через компании-резиденты белорусского Парка высоких технологий (далее – ПВТ), т. е., чтобы провести ICO-кампанию в Беларуси, достаточно лишь найти партнера – резидента ПВТ. Регистрация компании в стране не обязательна. Также они смогут покупать и продавать токены через криптовалютные биржи [2].

Термин «цифровой знак (токен)», используемый по тексту декрета, охватывает по смыслу и криптовалюты. По сути отличие токена от токена-криптовалюты в том, что криптовалюта выступает в качестве средства платежа.

С точки зрения налогообложения, передача токенов (их продажа, дарение, передача прав на них, временное предоставление в пользование и т. п.) рассматривается как реализация имущественных прав. При этом токены не подлежат включению в налоговые декларации.

Имущественное право имеет определенную специфику. Принадлежность имущественного права тому или иному человеку подтверждается документами, свидетельствами, сертификатами и т. п. То есть, токен и является тем самым «документом», который подтверждает принадлежность имущественных прав конкретному лицу. Лицо, которое получило токен в результате ICO, может требовать от его первоначального владельца предоставления ему имущества, определенных прав либо товаров, работ, услуг взамен на свой токен (в зависимости от типа токена).

Переход имущественных прав от одного субъекта к другому подтверждается передачей токена. Передача будет считаться совершенной в тот момент, когда операция отразится в блокчейне.

В течение будущих пяти лет – до 1 января 2023 г. – по многим операциям с токенами не нужно будет платить налоги. Так, не нужно будет платить НДС при передаче прав на токены другим лицам (в том числе и иностранным организациям), налог на прибыль при обмене одних токенов на другие тоже не подлежит уплате. Выручка от обмена также освобождена от налогов. Кроме этого, доходы физических лиц от осуществления разрешенных операций с токенами не облагаются подоходным налогом с физических лиц. Резидентам ПВТ также предоставлено право на использование смарт-контрактов [1].

Чтобы стать резидентом ПВТ, нужно зарегистрировать юридическое лицо (открыть ИП) в Беларуси и предоставить бизнес-проект, который будет реализовываться таким юридическим лицом (ИП) в качестве резидента ПВТ.

В связи с принятием Декрета число резидентов ПВТ, кроме компаний, чья деятельность связана с оборотом токенов, смогут пополнить и компании, работающие в сфере финансовых технологий, занимающиеся обучением нейросетей, разработкой беспилотников, биотехнологий, решений для авиации и космоса.

Криптоактивы как институт не несут в себе угрозу обществу, поэтому и обладание ими не может квалифицироваться как вредоносное. Ожидается, что вводимый режим позволит привлечь в Беларусь проекты с мировым именем, а также сделает нашу страну лидером в этой сфере. Вместе с тем следует отметить, что Республика Беларусь делает первые шаги в правовом регулировании токенов. В связи с этим вопрос о дальнейшем совершенствовании законодательства о токенах и криптовалютах остается весьма актуальным.

Список использованной литературы

1. **Шевченко, А. П.** Комментарий «О совершенствовании деятельности Парка высоких технологий и развитии цифровой экономики в Республике Беларусь (анализ Декрета Президента Республики Беларусь от 21 дек. 2017 г. № 8 «О развитии цифровой экономики»)» / А. П. Шевченко // КонсультантПлюс : Беларусь. Технология ПРОФ [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр». – Минск, 2018.

2. **О развитии** цифровой экономики : Декрет Президента Респ. Беларусь от 21 дек. 2017 г. № 8 // КонсультантПлюс : Беларусь. Технология ПРОФ [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр». – Минск, 2018.

СОСТОЯНИЕ СЕКТОРА МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В ЭКОНОМИКЕ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Малое и среднее предпринимательство в Беларуси вносит весомый вклад в развитие национальной экономики. Доля малого и среднего бизнеса в Республике Беларусь – это около 24% ВВП, 40% выручки от реализации продукции, 37% инвестиций в основной капитал, 28,5% налоговых поступлений, более 42% объема внешней торговли. В сфере малого и среднего бизнеса в настоящее время работает более 30% занятого населения.

Принимаемые меры по улучшению условий ведения бизнеса способствовали устойчивому приросту количества субъектов малого предпринимательства за период с 2010 по 2016 гг. Их количество увеличилось с 86,9 тыс. до 107,4 тыс. (рост на 23,5%). Количество индивидуальных предпринимателей к 2016 г. составило 240 тыс. человек, увеличившись по сравнению с 2010 г. на 4,2 тыс. человек, или 1,8% (рисунок 1).

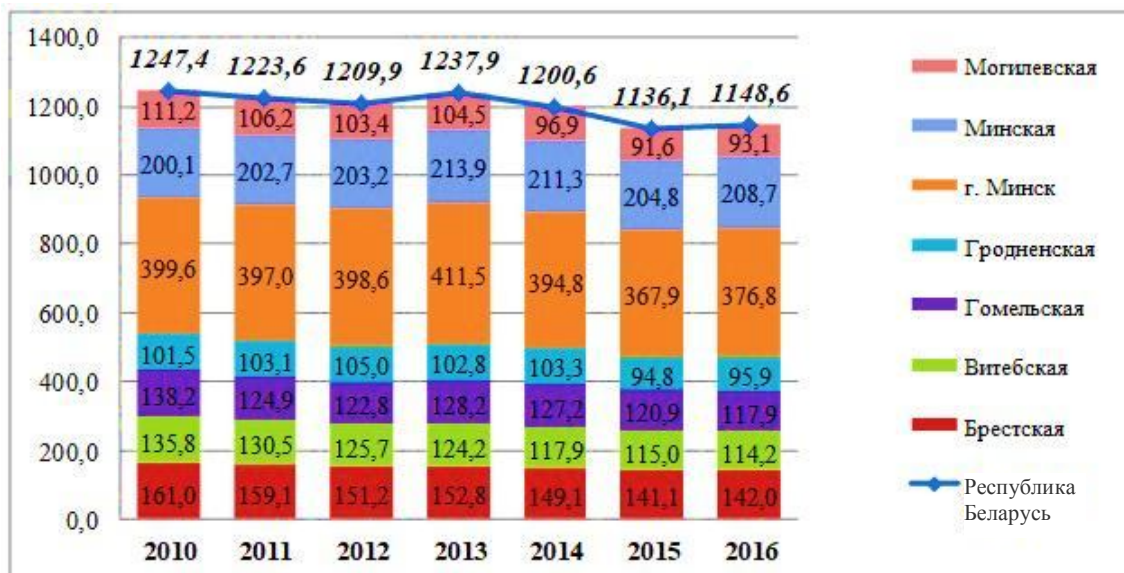


Рисунок 1 – Статистика количества индивидуальных предпринимателей в 2016 г.

В Беларуси отмечается устойчивый рост количества лиц, осуществляющих ремесленную деятельность. С 2010 по 2016 гг. их число возросло в 5,4 раза и составило по итогам 2016 г. более 23 тыс. человек. Такой рост объясняется тем, что для занятия этой деятельностью созданы достаточно комфортные условия [1].

Несмотря на положительную динамику относительных показателей, следует отметить сокращение занятых в данном секторе. За последние три года общее число работников в секторе малого и среднего предпринимательства сократилось на 7,2% (рисунок 2).

Частично падение занятости в секторе малого и среднего предпринимательства компенсировалось ростом количества работников, нанятых индивидуальными предпринимателями. Этому способствовали принятые в последнее время решения по отмене ограничений для индивидуальных предпринимателей по найму работников, а также сокращение численности работников на государственных предприятиях.

Малый и средний бизнес распределен по территории Беларуси неравномерно. Более высокая степень его концентрации отмечается в столице и крупных городах. Основная причина такого положения заключается в том, что в столице и крупных городах более развита инфраструктура, способствующая развитию малого и среднего бизнеса, более высокий уровень доходов и выше покупательский спрос [2].

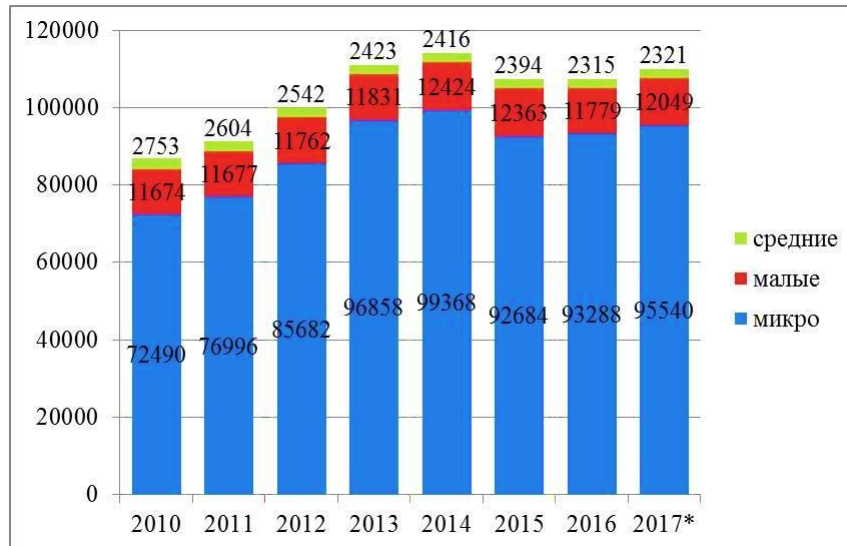


Рисунок 2 – Статистика общего числа работников в секторе малого и среднего предпринимательства

Основными причинами, сдерживающими в настоящее время развитие МСП и не позволяющими ему усилить вклад в экономику Беларуси, являются:

- нестабильность законодательства, регулирующего предпринимательскую деятельность, неразвитость института оценки регулирующего воздействия проектов нормативных правовых актов на условия осуществления предпринимательской деятельности, что не позволяет малому и среднему бизнесу осуществлять перспективное планирование своей деятельности;
- отсутствие надлежащих условий для конкуренции, монополизм, особенно со стороны крупных государственных предприятий;
- высокая контрольная нагрузка на бизнес, высокий уровень штрафных санкций, в том числе за формальные нарушения, что способствует ухудшению производственных и финансово-экономических показателей и зачастую приводит к вынужденному прекращению предпринимательской деятельности;
- недостаточное развитие современных финансовых институтов, в том числе неразвитость микрофинансовых организаций, краудфандинговых площадок, венчурных фондов [3].

Список использованной литературы

1. **Белорусское** телеграфное агентство. Стратегию развития МСП в Беларуси до 2030 года разработают в течение года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.belta.by/economics/view/strategiju-razvitija-msp-v-belarusi-do-2030-goda-razrabotajut-v-techenie-goda-190666-2016/>. – Дата доступа : 25.10.2018.
2. **Информационно-аналитическое** издание о Евразийском регионе: неразвитость малого и среднего бизнеса в Беларуси – миф [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.eurasia.expert/nerazvitost-malogo-i-srednego-biznesa-v-belarusi-mif/>. – Дата доступа : 10.2018.
3. **Белорусское** телеграфное агентство. Проблемы малого бизнеса Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://www.studfiles.net/preview/4294323/page:7/>. – Дата доступа : 25.10.2018.

СОЦИАЛЬНО ОРИЕНТИРОВАННАЯ РЫНОЧНАЯ ЭКОНОМИКА ФРАНЦИИ

Социально ориентированная модель Франции отличается высокой долей государственной собственности, широкими масштабами государственного регулирования, государственной поддержкой малого и среднего бизнеса, высокой долей госбюджета в ВВП, развитой системой социальной поддержки, наличием института производственной демократии.

Туризм – одна из важнейших отраслей экономики Франции. Доля туризма в ВВП страны составляет 7%. Сектор обеспечивает более миллиона рабочих мест, а мероприятия туристической сферы, которых более 4 000, собирают около 300 млн человек ежегодно. Франция – первое в мире направление по количеству туристов – 81 млн [1]. В 2016 г. доход от международного туризма составил 50 883 000 000 долл. США [2].

Замки Луары – замки во Франции, расположенные в долине реки Луары и ее притоков. Обилие великолепных архитектурно-исторических памятников в этой части Франции определило занесение долины Луары в Список всемирного наследия ЮНЕСКО. Большая часть замков была возведена в средние века, но значительно перестроена позднее, в эпоху Возрождения, когда французские короли жили на берегах Луары, ее притоков или вблизи от них (XV–XVI вв.). Эйфелева башня – металлическая башня в центре Парижа, самая узнаваемая его архитектурная достопримечательность. Названа в честь главного конструктора Гюстава Эйфеля; сам Эйфель называл ее просто «300-метровой башней». Башня, впоследствии ставшая символом Парижа, была построена в 1889 г. и первоначально задумывалась как временное сооружение, служившее входной аркой парижской Всемирной выставки 1889 г. Эйфелеву башню называют самой посещаемой платной достопримечательностью мира и самой фотографируемой. Эйфелеву башню в 2017 г. посетили 6,2 млн человек [3]. С момента открытия для публики в 1889 г. ее посетили 300 млн человек.

Количество занятых в государственном секторе составляет около четверти всего активного населения страны. Почти треть всей собственности в экономике приходится на долю государства. При расчете отпуска во Франции учитывается, сколько часов в неделю трудится сотрудник. Работникам, которые выбрали 39-часовую рабочую неделю вместо стандартной 35-часовой, полагаются две дополнительные недели отпуска. Во Франции, Италии и некоторых других европейских странах для менеджеров высшего звена и научно-педагогических работников предусмотрена такая разновидность отпуска, как «сэбетикл». Это длительный (до 11 месяцев), обычно оплачиваемый отпуск, предоставляемый раз в 7–10 лет при продолжительном стаже работы на предприятии. Также в большинстве стран Европы предусмотрены отпуска, связанные с событиями семейной жизни (рождение ребенка, вступление в брак, смерть члена семьи), учебные отпуска и даже дополнительные отпуска для некурящих или не тучных людей.

Высшее образование во Франции официально является бесплатным и полностью финансируется государством. За время обучения студенты платят только административный взнос, который варьируется от 200 до 500 евро в год (исключение составляют только бизнес-школы). Главную статью расходов иностранного студента во Франции составляет именно проживание. Однако и в этом отношении французское правительство стремится облегчить жизнь студентам и предлагает ряд стипендий, покрывающих расходы на жизнь во Франции. Кроме того, студент может запросить стипендию от правительства своей страны или участвовать в конкурсе стипендий от независимых фондов. Также некоторые высшие школы предоставляют своим студентам специальные стипендии. Учебные стипендии и социальные стипендии ориентированы на студентов, которые планируют пройти обучение во французском высшем учебном заведении и получить там диплом о высшем образовании. Размер стипендий составляет 760–800 евро в месяц, они выплачиваются в течение учебного года. Стипендии на ведение научной деятельности, например, для написания диссертаций во Франции с совместным научным руководством во Франции, составляют 760 евро в месяц и выплачиваются не более чем на 6 месяцев в году. По состоянию на январь 2018 г., средняя зарплата во Франции составляла 1 911 евро [4].

Наиболее высокооплачиваемой профессией во Франции является специальность программиста. В этом нет ничего удивительного, поскольку мир продолжает стремительно компьютеризироваться. Так, среднестатистические программисты, трудящиеся в одном из городов Франции, получают примерно 1 260 евро. Если же специалист имеет высокую квалификацию, то уровень его заработной платы повышается до 2 000 евро в месяц. Во Франции работодатели особенно высоко оценивают труд: врачей, юристов, финансистов, менеджеров по продажам. Иногда представители этих специальностей получают до 5 000–6 000 евро ежемесячно. Минимальная зарплата финансистов и докторов составляет около 2 500 евро. Квалифицированные представители рабочей специальности получают до 3 500 евро.

Средняя пенсия во Франции составляет приблизительно 1 000 евро. Для Европы это средний показатель, который находится на одном уровне с выплатами в Великобритании и Италии. Отличием пенсионной системы Франции является равенство минимального возраста выхода на пенсию для женщин и мужчин. В соответствии с пенсионной реформой к 2018 г. он вырастет с 60 до 62 лет, при этом трудовой стаж должен составлять не менее 42 лет. Следует отметить, это довольно высокая планка, так как в других странах для получения пенсии достаточно проработать в среднем около 30 лет.

Быть безработным во Франции – выгодно. Пособия по безработице, которые выплачиваются французским правительством, составляют 57,4% от средней зарплаты и, очевидно, этого более чем хватает на жизнь. Максимальный размер пособия по безработице во Франции равен 6 161 евро в месяц. Но такие суммы получает очень маленькое количество людей. Зачастую безработным выплачивается пособие в пределах от 1 000 до 1 500 евро в месяц. Во Франции безработным разрешено трудоустроившись на временную работу на неполный рабочий день без права потери получения пособия.

Список использованной литературы

1. **France.fr.** Туризм как важнейшая отрасль экономики Франции [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://ru.france.fr/ru/kuda-poeckhat/article/52930>. – Дата доступа : 03.11.2018.
2. **Франция.** Международный туризм, доходы, в текущих ценах (долл. США) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://www.knoema.ru/atlas/%D0%A4%D1%80%D0%B0%D0%BD%D1%86%D0%B8%D1%8F/topics/>. – Дата доступа : 03.11.2018.
3. **Число посетителей Эйфелевой башни** [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://www.ru.haberler.com/russian-news-1161912/>. – Дата доступа : 03.11.2018.
4. **Зарплаты** Инфо: Какая средняя зарплата во Франции в 2018 году [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.zarplatyinfo.ru/v_mire/kakaya-srednyaya-zarplata-vo-francii-v-2017-godu.html. – Дата доступа : 03.11.2018.

А. С. Мазурык

Научный руководитель

А. П. Геерасева

*Гомельский государственный
университет имени Ф. Скорины
г. Гомель, Республика Беларусь*

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА

Агропромышленный комплекс в экономике любой страны занимает особое место. Специфичность роли, отведенной сельскому хозяйству, обуславливается производством продуктов питания, как основы жизнедеятельности людей и воспроизводства рабочей силы, сырья для многих видов потребительских товаров и продукции производственного назначения. Таким образом, уровень развития сельского хозяйства во многом определяет уровень экономической безопасности страны.

Решая проблему продовольственной безопасности на национальном уровне, нельзя игнорировать усиливающиеся тенденции глобализации мировой экономики, быстро развивающиеся связи и либерализацию торговли сельскохозяйственной продукцией. В то же время отношения государств, базирующиеся на взаимодействии экономик, обусловлены, в первую очередь, соз-

данием в сфере национального хозяйства внутренних возможностей устойчивого и эффективного развития.

Экспортная направленность агропромышленного производства и успехи в развитии отдельных направлений зарубежных поставок способствуют росту внешнеторгового оборота продукции сельскохозяйственного происхождения, который увеличивается из года в год. Так, в 2015 г. показатель составил 4,1 млрд долл. США, в 2017 г. – 4,9 млрд долл. США. Экспорт продукции агропромышленного комплекса Республики Беларусь за январь–май 2018 г. увеличился на 6,5% по сравнению с тем же периодом 2017 г. [1].

В то же время, несмотря на положительную динамику, во внешнеторговой деятельности сохраняются проблемы. К негативным тенденциям в этой сфере относится то, что в структуре экспорта преобладает продукция животноводства, на растениеводство приходится менее 20%. В импорте, наоборот, продукция растительного происхождения составляет около 65%. В данной связи важно стимулировать экспортные поставки продукции растениеводческого происхождения (картофеля, овощей, овощных соков и т. д.).

При этом экспортоориентированная продукция должна быть высокого качества. Делая ставку в экспорте на один вид продукции или на продукцию одной отрасли, страна рискует попасть в серьезную зависимость, как от конъюнктуры рынка, так и от импортера. Это необходимо иметь в виду, наращивая экспортный потенциал сельскохозяйственной продукции, в частности, молока.

Сохраняя специализацию республики в животноводческом направлении, необходимо диверсифицировать производство в направлении расширения экспортного потенциала растениеводства, повышения его товарности и замещения импорта. В контексте повышения уровня независимости в решении продовольственной проблемы необходимы меры по наращиванию объемов производства таких видов зерна, как просо и гречиха, энергоемкого корма, белковосодержащего сырья и добавок, балансирующих корма. Требуется пристального внимания и инновационное развитие кормопроизводства, ставшее для ряда стран непреодолимой проблемой в наращивании продукции животноводства. В то же время, широко используя научный потенциал, неплохую селекционную базу и систему семеноводства, можно значительно расширить экспортные поставки инновационной продукции. Для этого следует провести модернизацию материально-технической базы отрасли и обеспечить строительство заводов по производству семян.

Развитие экспортной деятельности в сельском хозяйстве сдерживает наличие ряда общих проблем, сущность которых заключается в следующем.

Высокая стоимость заемных средств, которая напрямую зависит от политики Национального банка Республики Беларусь. В агропромышленном комплексе большинство инвестиционных программ осуществляется на основе заимствований (кредитные ресурсы выделяются на строительство жилья на селе, реконструкцию и строительство животноводческих объектов, техническое переоснащение). Удешевление процентных ставок проводится за счет бюджетных средств, расходы по которым в связи с высокой ставкой рефинансирования и увеличением объемов инвестиций постоянно растут. Высокая процентная ставка ограничивает возможности привлечения заемных средств для инвестирования в сельское хозяйство.

Повышение экономической эффективности агропромышленного производства предполагает развитие экономических методов хозяйствования, усиление экономического прагматизма, стимулирование предпринимательской инициативы и постепенное замещение прямых (директивных) методов государственного управления косвенными, предусматривающими «управление интересами через интересы». В этой связи требуется предусмотреть разрешение противоречий, в первую очередь в использовании государственной поддержки АПК, эффективность которой все еще остается низкой [2, с. 55].

Основную часть средств правомерно направлять на поддержку сельскохозяйственного производства в виде дотаций за реализованную продукцию (надбавок к закупочным ценам), дифференцировав их в зависимости от условий хозяйствования, что позволит сельскохозяйственным организациям, наряду с повышением эффективности хозяйственной деятельности, повысить устойчивость производства.

Одной из приоритетных задач развития экспорта является укрепление товаропроводящей сети на основных рынках за рубежом. Значительная часть производителей в современных условиях на рынок непосредственно не выходит. Зачастую складывается ситуация, когда цены на белорусские агропромышленные товары, поставляемые по экспорту, в два раза ниже рознич-

ных цен этого рынка. В результате основная доля добавленной стоимости и прибыли в цене переходит к иностранным компаниям.

Анализируя опыт развитых стран и стран с переходной экономикой, следует отметить, что система продвижения продукции от сельских товаропроизводителей до конечных и розничных потребителей построена на кооперации или объединениях товаропроизводителей, сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий, торговых и сбытовых структур снабженческих подразделений, включая финансовые организации. В виде агрофирм, агрокомбинатов, кооперативных и иных объединений действуют такие структуры и в Республике Беларусь.

Кооперативно-интеграционные объединения в республике находятся на стадии становления, их недостаточно, хотя в принципе на их основе должен перестраиваться весь агропромышленный комплекс. Во главе таких объединений могут быть специализированные перерабатывающие и торговые предприятия или другие организации. Их главная цель – эффективность производства, конкурентоспособность, ориентация на спрос, рыночная устойчивость на основе модернизации и финансовая стабильность.

Реализация предложенных направлений будет способствовать не только повышению эффективности деятельности национального агропромышленного комплекса, но и обеспечению продовольственной безопасности государства.

Список использованной литературы

1. **Национальный** статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.belstat.gov.by>. – Дата доступа : 01.10.2018.

2. **Стратегия** развития сельского хозяйства и сельских регионов Беларуси на 2015–2020 годы / В. Г. Гусаков [и др.]. – Минск : Ин-т системных исследований в АПК НАН Беларуси, 2014. – 55 с.

Дж. С. Махмудова

Научный руководитель

М. Д. Тошматова

*Таджикский государственный университет
права, бизнеса и политики
г. Худжанд, Республика Таджикистан*

ПРОБЛЕМА БЕДНОСТИ В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ

В конце XX в. человечество вступило в качественно новое состояние, одним из важнейших показателей которого является возникновение глобальных проблем. Глобальные проблемы – это совокупность таких острых жизненных проблем, от решения которых зависит дальнейший социальный прогресс человечества. Изначально эти проблемы были единичными, касались какой-то отдельной страны, региона, затем они стали глобальными и приобрели жизненно важное значение для всего человечества. К числу глобальных проблем общества относится бедность. Она стоит перед людьми уже много лет и характерна в первую очередь для развивающихся стран, в которых проживает почти треть населения планеты, например, четверть Бразилии, треть Нигерии и половина Индии [1]. Бедность в мире является достаточно актуальной проблемой и поставлены следующие задачи по ее решению, которые должны решаться до 2020 г.:

- сокращение уровня бедности;
- повышение уровня экономического и социального обеспечения в странах с отсталой экономикой;
- сокращение уровня смертности в бедных странах.

По данным ООН, 2,6 млрд человек живут в бедности. Бедность делится на различные группы:

- **Безнадежность.** К данной группе относятся люди, у которых нет средств к минимуму, те, кто не может удовлетворить свои жизненные потребности.

- **Нужда.** Охватывает те группы населения, которым хватает средства на простейшие физиологические нужды, но не могут удовлетворять простейшие социальные потребности.

- Необеспеченность, или умеренная бедность. Прожиточный минимум обеспечен, но нет достатка.

После развала СССР и гражданской войны бедность охватила почти половину населения Республики Таджикистан. Но уже видится, что наше государство улучшает состояние экономики и жизнь населения становится лучше. В 2017 г. уровень бедности в Таджикистане составил 29,7%, что на 0,6% меньше, чем в 2016 г. Десять лет назад уровень бедности в Таджикистане составлял 53,5%, сейчас мы видим, что за десять лет уровень бедности снизился на 23,8%. Как говорил в своем послании президент Таджикистана Эмомали Рахмон: «К 2020 г. мы должны перейти из аграрно-индустриального в индустриально-аграрное государство». Это значит, что наша страна развивается, и проблема бедности будет решена.

Главным препятствием в разработке эффективной стратегии борьбы с бедностью в стране является отсутствие официально принятой и законодательно утвержденной черты бедности. Также не выработан единый подход к методике расчета этого показателя. Всемирным Банком использовалась международная черта бедности, равная 2,15 долл. США по паритету покупательной способности, применяемая для развивающихся стран. Но применение в Таджикистане критерия бедности, принятого для развивающихся стран, не является политически корректным, поскольку Таджикистан не является развивающейся страной. Организацией Объединенных Наций Таджикистан с учетом его промышленного потенциала отнесен к промышленно развитым странам, поскольку потребности республики в ресурсах обеспечивались со стороны союзного государства. Уровень экономического развития пострадал, но уровень развития человеческого капитала все еще остается высоким, что позволяет в настоящее время Таджикистану, как и другим странам СНГ, занимать промежуточное положение между развивающимися и высокоразвитыми странами. Поэтому с учетом сложившегося уровня потребления более целесообразным было бы использование в качестве критерия бедности предложенную Государственным Комитетом по статистике «рациональную норму питания». Но в последнем случае доля бедных в 2004 г. превысит тот же показатель 2000 г. и составит 83%. Кроме того, при интерпретации полученных данных следует учитывать, что в настоящее время использование средних показателей является проблематичным, поскольку в условиях резкой дифференциации отсутствует понятие среднего стандарта. Таким образом, вопрос о степени бедности в Таджикистане в настоящее время остается открытым.

Для преодоления черты бедности важны определенные факторы, важнейшим из которых является экономический рост, поскольку именно экономический рост ведет к увеличению валового национального дохода, за счет которого формируется фонд потребления. Вместе с тем вполне возможно сохранение масштабов бедности неизменными на фоне неплохого экономического роста. В то же время в борьбе с бедностью важна и государственная помощь бедным, хотя ее увеличение ведет к снижению остроты проблемы бедности, но не к ее решению. Как показывает опыт развитых стран, на фоне роста этой помощи может возрасти так называемая застойная бедность той части трудоспособного населения, которая отчаялась найти работу и поэтому психологически ориентирована лишь на помощь государства. Как следствие, адресные выплаты пособий бедным должны сопровождаться комплексом социально-экономических мер, нацеленных на их вовлечение в трудовую деятельность (программы профессиональной подготовки и переподготовки, содействие в поиске рабочих мест и др.).

Особую остроту глобальной проблеме бедности придает то, что многие развивающиеся страны в силу низкого уровня доходов пока не имеют достаточных возможностей для смягчения проблемы бедности. Именно поэтому для ликвидации очагов бедности в мировом хозяйстве требуется широкая международная поддержка. Проблема бедности уделяется все большее внимание со стороны международной общественности [2].

Особой чертой современной экономики считается то, что, помимо общественной бедности, растет и финансовая бедность. Это вызвано тем, что работающие люди не могут гарантировать себе минимальный достаток, что связано с невысокой заработной платой. Эксперты считают, что большинство работающих получают заработную плату в размере не удовлетворяющим их спрос в месяц.

Таким образом, для понижения значения уровня бедности в Республике Таджикистан следует выделить следующие методы:

- создание условий для подъема индустрии;
- поддержание макроэкономической стабильности;
- наращивание минимального размера оплаты труда;

- разработка общественных программ;
- увеличение значения жизни людей.

Естественно вступление в силу таких мер не дает гарантии, что численность бедного населения сразу значительно снизится. Но начать борьбу с нищетой следует именно с этих мер. Таким образом, важной частью экономической политики любого государства является решение проблем с бедностью людей. А для того чтобы изменить уровень бедности в Таджикистане необходимо в первую очередь увеличить занятость общества и обеспечить оптимальный уровень прибыли для работающего населения.

Список использованной литературы

1. **Шишков, Ю.** Уровень бедности в современном мире / Ю. Шишков // МЭМО. – 2010. – 102 с.
2. **Проблема** бедности в современной России и возможные пути ее решения / А. С. Селиверстов [и др.] // Молодой ученый. – 2017. – № 7. – С. 276–278.

А. В. Низковская

Научный руководитель

М. В. Тимошенко

*Белорусский торгово-экономический
университет потребительской кооперации
г. Гомель, Республика Беларусь*

МЕЖДУНАРОДНЫЕ ТУРИСТСКИЕ УСЛУГИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ

Туризм является одной из важнейших сфер современной экономики. Данный вид деятельности направлен на удовлетворение потребностей людей в ознакомлении с историей, культурой, обычаями, духовными и религиозными ценностями различных стран и их народов. Являясь одной из динамично развивающихся отраслей мировой экономики, туризм в настоящее время пытается занять подобающее место в национальном хозяйстве Республики Беларусь.

В этой связи особенно актуальным становится исследование развития туризма в Беларуси с целью выявления основных проблем, особенностей и перспектив развития международных туристских услуг.

Въездной туризм предусматривает деятельность, связанную с осуществлением туристского продукта иностранному потребителю. Целью въездного туризма считается продвижение национального туристского продукта на иностранных рынках.

Туристский потенциал Беларуси основывается, ключевым образом, на обилии, красоте и первозданности природы, а также историко-культурном наследии.

В целях становления въездного туризма за последние годы в Беларуси разработан и принят ряд программных и нормативно-правовых документов, главным из которых считается Государственная программа развития туризма в Республике Беларусь на 2015–2020 гг. [1]. Задачами программы продекларированы создание необходимой инфраструктуры в туристских зонах, эффективное и рациональное использование природных ресурсов и историко-культурного наследия, развитие внутреннего и въездного туризма [1].

В туристском плане Беларусь содержит ряд преимуществ по сравнению с другими государствами. Например, близость к Скандинавии и Западной Европе, культурно-историческое наследие, разнообразная природа, развитая сеть учреждений санаторного типа, национальный колорит и многое другое. Новым видом туристских услуг в Республике Беларусь стал агроэко-туризм. В настоящее время туристов могут принять множество туристских зон отдыха, расположенных практически во всех уголках нашей страны. Также становится все более востребованным лечебно-оздоровительный туризм. Этим заинтересованы туристы из более 130 стран мира. Невозможно не упомянуть и спортивный туризм. За последние годы введено множество объектов физкультурно-спортивного предназначения. Каждый год увеличивается количество крупных интернациональных спортивных мероприятий, проводимых в Беларуси.

В Беларуси находятся 4 национальных парка и 2 заповедника, где сберегаются оригинальные ландшафты и находятся резерваты дикой природы. Отметим, что интернациональный

статус охраны Рамсарского угодья имеют 16 наиболее охраняемых земель Беларуси: заказники «Ольманские болота», «Споровский», «Средняя Припять», «Званец», «Простырь», «Котра», «Освейский», «Ельня», «Выдрица», «Козьянский», Березинский биосферный заповедник и государственный парк «Припятский». В Беларуси для туристов обустроены десятки заманчивых экологических троп и маршрутов протяженностью от 1 до 250 км. Одни из них возможно пройти пешком, иные – проехать на велосипеде, лошадях или же автомобиле, третьи – проплыть на моторном катере, лодке или байдарке.

Главную роль в развитии туризма играют организации, непосредственно осуществляющие туристскую деятельность, количество которых на последние восемь лет увеличилось практически в два раза.

Основные показатели развития туризма в Республике Беларусь представлены в таблице.

Основные показатели развития туризма в Республике Беларусь в 2011–2017 гг.

Показатели	Год			
	2011	2013	2015	2017
Число организаций, осуществлявших туристическую деятельность, ед.	791	1 085	1 364	1 444
Численность организованных иностранных туристов, посетивших Республику Беларусь, чел.	116 049	136 821	276 260	282 694
Выручка от оказания туристических услуг, млн р.	218,1	733,5	1 129,6	165,9
Списочная численность работников организаций, занятых в сфере туризма (в среднем за год, тыс. чел.):	228,2	225,4	207,5	208,5
В том числе в процентах к списочной численности по экономике	5,4	5,5	5,3	5,5
Экспорт и импорт услуг по статье «Поездки», млн долл. США:				
экспорт	486,7	791,4	728,1	789,8
импорт	588,2	1 153,3	901,1	992,2
Примечание – Источник [2, с. 19].				

В настоящее время в белорусской сфере туризма существует ряд проблем:

- Беларусь является визовым государством для туристов из других стран мира, что существенно ухудшает туристский потенциал страны;
- развитие туристских услуг внутри страны и за рубежом осуществляется недостаточно эффективно;
- значимые развлекательные мероприятия проводятся преимущественно в столице и (или) областных центрах и имеют сезонную периодичность;
- культурные учреждения, расположенные в регионах, как правило, имеют схожее направление;
- из 586 гостиниц и аналогичных средств размещения только около 10% сертифицированы, при этом стоимость проживания по сравнению с соседними странами (Литва, Латвия, Польша и другие) значительно выше, что также является фактором, сдерживающим приток туристов в нашу страну;
- слабо развита современная инфраструктура туризма (кемпинги, хостелы, объекты питания, придорожного обслуживания и другое);
- недостаточное владение иностранными языками обслуживающего персонала, работающего на объектах туризма также затрудняет нахождение в Беларуси иностранных туристов, особенно в регионах.

Возможные направления развития туризма в Республике Беларусь:

- улучшение системы подготовки кадров в сфере туризма;
- формирование новых конкурентоспособных туристских маршрутов и программ;
- развитие комплекса маркетинговых мероприятий, который сделает въездной и внутренний туризм прибыльным элементом национальной экономики;
- улучшение качества туристских и сопутствующих предложений, их осуществление по конкурентоспособным тарифам.

Предложенные варианты развития туризма позволят увеличить привлекательность страны для местных и иностранных туристов, а также привлечь инвестиции для строительства но-

вых и развития уже существующих объектов, осуществляющих туристскую деятельность (объекты придорожного сервиса, коллективные и индивидуальные средства размещения и другое).

Список использованной литературы

1. **Национальный** правовой Интернет-портал Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.pravo.by/document/?guid=3871&p0=C21600232>. – Дата доступа : 10.11.2018.

2. **Туризм** и туристические ресурсы в Республике Беларусь : стат. сб. / Нац. стат. комитет Респ. Беларусь ; редкол. : И. В. Медведева [и др.]. – Минск, 2018. – 72 с.

А. А. Петрушенко

Научный руководитель

Е. Г. Толкачева

*Белорусский торгово-экономический
университет потребительской кооперации
г. Гомель, Республика Беларусь*

PESTEL-АНАЛИЗ: ПОНЯТИЕ И ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ДЛЯ ЦЕЛЕЙ ФОРМИРОВАНИЯ МАРКЕТИНГОВОЙ СТРАТЕГИИ ОРГАНИЗАЦИИ

Все организации хотят добиться успеха. Хотя успех складывается из множества факторов, все преуспевающие компании отличаются одной общей чертой – абсолютной ориентацией на потребителя и применением маркетинговых стратегий.

При формировании маркетинговой стратегии субъектами хозяйствования важно учитывать воздействие факторов внешней среды, которые оказывают первостепенное влияние на рыночную и деловую активность организации, на ее ассортиментную и ценовую политику, взаимоотношение с конкурентами и контрагентами.

Для этого мы предлагаем использовать PESTEL-анализ, который представляет собой инструмент, позволяющий оценить текущее и стратегическое влияние политических, экономических, экологических и правовых факторов внешней среды на предприятие и его конкурентов. Каждая буква названия PESTEL-анализа обозначает факторы внешней среды, которые могут как оказывать влияние на организацию, так и не влиять на нее вовсе. Рассмотрим данные факторы:

- **P** – политические факторы: стабильность и предсказуемость политической системы, взаимоотношение со странами-партнерами, наличие экономических санкций и таможенных барьеров, денежно-кредитная политика государства, состояние финансового сектора экономики, наличие доступа к инвестициям и кредитным ресурсам, уровень поддержки частного бизнеса.

- **E** – экономические факторы: уровень инфляции, состояние рынка труда, миграция (внешняя и внутренняя) и естественная убыль населения, реально располагаемые доходы населения, соотношение внутреннего спроса и предложения, изменение налогового законодательства, жизненный цикл развития экономики и предприятия.

- **S** – социальные факторы: социальная и демографическая ситуация в регионе, соотношение населения трудоспособного и нетрудоспособного возраста, развитие туристической индустрии, уровень развития здравоохранения, медицинского страхования и образования в регионе.

- **T** – технологические факторы: уровень технического прогресса в отрасли, инвестиции в основные фонды, изношенность основных средств, внедрение новых технологий, современные методы обслуживания клиентов, вложения в интеллектуальный капитал.

- **E** – экологические факторы: инвестирование в природоохранные технологии и проекты, развитие «зеленой» экономики, спрос на экопродукцию, организация мероприятий по охране окружающей среды.

- **L** – правовые факторы: периодичность пересмотра законодательства (налогового, трудового, по контролю и надзору, в области ведения бухгалтерского учета), наличие контролирующих структур, регулярность контрольных мероприятий и процедур, участие в судебных процессах.

Из предложенных факторов эксперты оценивают уровень их влияния на деятельность организации и ее маркетинговую политику (в диапазоне от 0 до 1). Если фактор значимый, то ему присваивается более высокое влияние. Можно также предложить экспертам оценить вероятность наступления события по следующей шкале: высокая (100–75%), средняя (74,9–40%), низкая (39,9–0%).

PESTEL-анализ является разновидностью метода экспертных оценок. Он позволяет следующее:

- выявить основные и второстепенные факторы, влияющие на объем продаж и маркетинговую политику;
- оценить возможности и угрозы развития организации на региональном и отраслевом рынках и тем самым скорректировать ценовую и ассортиментную политику организации, ее ориентацию на различные группы элементов;
- идентифицировать субъективные и объективные факторы и степень их воздействия на организацию, обосновать различные сценарии развития организации: оптимальный, умеренный, пессимистический и ее конкурентную стратегию.

Преимуществом данного метода является также ориентация его на перспективу, т. е. на долгосрочное функционирование организации, формирование положительной деловой репутации и имиджа.

И. В. Попроцкая

Научный руководитель

А. А. Казущик

*Гомельский государственный
университет имени Ф. Скорины
г. Гомель, Республика Беларусь*

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МИРОВОГО РЫНКА СТРАХОВЫХ УСЛУГ

Процесс развития мировой экономики на современном этапе характеризуется системой взаимодействий мировых и региональных рынков, переоценкой инвестиционных рисков, применением различных финансовых средств, усилением международной экономической интеграции. Развитие мирового страхового рынка в современных условиях тесно взаимосвязано с проблемами мировой экономики. Мировой страховой рынок позволяет накапливать огромные долгосрочные инвестиционные ресурсы, привлекая средства через пенсионные программы и программы страхования жизни.

Страхование является динамично развивающимся сектором мировой экономики. Основным показателем, характеризующим количественно мировой страховой рынок, является объем собранных страховых премий, который ежегодно растет. По данным компании Swiss Re Group, мировой объем страховых премий по итогам 2017 г. составил 4,7 трлн долл. США. Лидером по объему собранных страховых премий в региональном разрезе является Азия, занимающая порядка 1,49 трлн долл. США, или 31,5% мирового страхового рынка. В этом регионе безусловными лидерами являются Япония, Китай и Южная Корея, совокупная доля которых составляет около 75% азиатского страхового рынка. Общая емкость европейского рынка составляет 1,47 трлн долл. США (31,1%), емкость рынка Северной Америки – 1,46 трлн долл. США (31%).

Важный показатель мирового рынка – доля страховых премий в ВВП страны или региона. Для развитых стран доля страхования в ВВП должна занимать 18%. Именно через посредничество страхового рынка осуществляется значительная часть инвестиций в экономику. В этих странах страховые резервы страховых организаций являются вторыми по значению кредитного ресурса экономики после банковских депозитов. По этому параметру ведущими странами являются Тайвань, где страховые премии обеспечивают 19% ВВП, Гонконг (17–18%), ЮАР (14%). В Республике Беларусь доля страхования в ВВП составляет 1%, т. е. рынок недостаточно развит. Объем востребованных страховых услуг в Беларуси – один из самых низких в Европе [1].

В современных условиях формирования мировой экономики страхование является наиболее активно развивающейся отраслью. Процессы дерегулирования страховых отношений в условиях глобализации мирового страхового рынка, либерализации международной торговли

страховыми услугами, концентрации страхового и перестраховочного капитала, приводят к обширному обострению конкуренции между крупнейшими транснациональными страховщиками, появлению новых форм страхования и перестрахования, соединению страхового, банковского и финансового капиталов. Страховые рынки развивающихся стран и стран переходного периода становятся приоритетным направлением международной экспансии страхового капитала. Претерпевает существенные изменения система государственного страхового надзора за деятельностью страховщиков, все большую роль приобретают межгосударственные интеграционные соглашения, Генеральное соглашение по торговле услугами, определяющие международные условия торговли страховыми услугами. Новые информационные условия с использованием Интернета создают возможность для трансграничного осуществления операций по страхованию и перестрахованию в невиданных ранее масштабах.

Новым этапом процесса интернационализации мирового страхового рынка стало развитие международной страховой деятельности в рамках транснациональных страховых компаний (ТНСК). Их особенностью является то, что истинным источником прибыли будут инвестиционные операции, страховые же операции обычно только необходимы для обеспечения поступления временно свободных средств для вложения их в качестве ссудного капитала. В мире насчитывается около 120 ТНСК; из них 80 организаций прямого страхования, 20 брокерских организаций, 10 перестраховочных организаций, международный пул клуба взаимного страхования судовладельцев, корпорация Ллойда и 5 страховых бирж. Благоприятный результат от присутствия ТНСК принимающей страны в первую очередь обусловлен притоком иностранных инвестиций. Также транснациональные страховые компании позволяют популяризовать инновационные решения в менеджменте и маркетинге, интенсификации инновационных процессов в принимающей стране. ТНСК играют важную роль в распространении международных стандартов подготовки квалифицированных кадров. Все это ведет к изменению качества страхового рынка и повышению его конкурентоспособности в системе мирового хозяйства [2].

Разумеется, на рынок страховых услуг значительным образом оказывает влияние сеть «Интернет». Набирающий популярность тренд во всех странах – продажи страховых полисов в онлайн, рост затрат страховых компаний на создание IT-инфраструктуры. Прежде всего, онлайн-продажам подвержены наиболее стандартизированные продукты: страховки на машины и недвижимость. В этой области лидером можно назвать Британию, в которой больше 50% полисов на машину и около 25% на недвижимость частные лица покупают в сети. Мобильные сервисы быстрее всего распространены в странах Африки, Азии и Южной Америки, где многие жители могут воспользоваться Интернетом только с телефона. Тем не менее в целом процесс диджитализации рынка страхования идет в медленном темпе. Это связано не только с бедностью и ограниченным интернет-доступом в развивающихся странах, но и с законодательными ограничениями и, например, нежеланием небольших страховых компаний в Америке нести затраты на обеспечение IT-инфраструктуры. Кроме того, прямые онлайн-продажи полисов препятствуют работе существенной сети брокеров, что ведет к возникновению проблем для страховых компаний в развитых странах. Следует также отметить некоторую пассивность покупательского поведения на рынке страховых услуг: некоторые страховые продукты, например, страхование здоровья, не востребованы, поскольку многим покупателям проще обсудить условия и особенности полиса с брокером, чем изучать вопрос самостоятельно в интернете. Возможно, эта проблема решится через внедрение ботов-помощников: согласно опросу Accenture, 71% людей готовы воспользоваться советами бота при выборе страховки онлайн.

Интенсивная глобализация мирового страхового рынка, имеющая различные формы своего проявления, настоятельно требует от национальных страховых рынков адаптации к новым правилам международной торговли страховыми услугами, которые определяются процессами либерализации страхового надзора и дерегулирования страховых рынков, и одновременно по-новому определяет задачу высокоэффективного взаимодействия в рамках мирового страхового рынка. Анализ причин, форм и тенденций глобализации мирового страхового хозяйства позволит оптимально формулировать пути и экономические стимулы для развития национального страхового рынка, что должно явиться одним из направлений экономических реформ в мировом страховом рынке [3].

Список использованной литературы

1. **Глобальный** рынок страхования – обзор текущей ситуации [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://www.vc.ru/31955-globalnyu-gynok-strahovaniya-obzor-tekushchey-situacii>. – Дата доступа : 05.11.2018.
2. **Самсонова, И. А.** Страхование / И. А. Самсонова [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://www.abc.vvsu.ru/books/strahovan/page0012.asp>. – Дата доступа : 02.11.2018.
3. **Страхование** / Ипотечный банк Deltacredit [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.insurance.deltacredit.ru>. – Дата доступа : 08.11.2018.

Д. Х. Пулатова

Научный руководитель

М. Д. Тошматова

*Таджикский государственный
университет права, бизнеса и политики
г. Худжанд, Республика Таджикистан*

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Проблемы экономики – это глобальные нарушения в развитии и ведении хозяйственной деятельности отдельных стран или всего мира. *Глобальные проблемы* – несоответствия между наиболее значимыми планетарными потребностями и возможностью их удовлетворения совместными усилиями человечества в определенный период времени.

Сущность глобальных проблем заключается в том, что они имеют ряд общих признаков:

- носят общемировой характер, т. е. затрагивают интересы и судьбы всего человечества;
- угрожают человечеству серьезным регрессом в условиях жизни и дальнейшем развитии производительных сил;
- нуждаются в срочном и неотложном решении;
- взаимосвязаны между собой;
- требуют для своего решения совместных действий всего мирового сообщества [1].

Существует достаточно много глобальных проблем всемирной экономики, таких как:

- Проблема Север-Юг. Это проблема экономических отношений развитых стран с развивающимися. Суть ее состоит в том, что для преодоления разрыва в уровнях социально-экономического развития между развитыми и развивающимися странами последние требуют от развитых стран различных уступок, в частности, расширения доступа своих товаров на рынки развитых стран, усиления притока знаний и капитала (особенно в форме помощи), списания долгов и другие.

- Проблема бедности. Под ней понимается невозможность обеспечивать простейшие и доступные для большинства людей в данной стране условия жизни. В такой ситуации появляется огромная пропасть между людьми, которые имеют неплохие средства для существования, и другой категорией жителей, находящихся за чертой бедности. Важнейшим фактором решения проблемы бедности является экономический рост, поскольку именно экономический рост ведет к увеличению валового национального дохода, за счет которого формируется фонд потребления. Также важна и государственная помощь бедным.

- Продовольственная проблема. Развивающиеся страны не способны обеспечить население жизненно важными продуктами питания. В то время, как многие люди в избытке обладают деньгами и продовольствием, гораздо большее число людей не имеет ни того, ни другого. Лучшее решение для борьбы с голодом – повышение урожайности в развивающихся странах, поголовья скота и так далее. При этом особое внимание нужно уделить повышению уровня развития сельского хозяйства, усовершенствованию технологий, улучшению обработки почвы и т. д.

- Демографическая проблема. Она порождена быстрым ростом населения в развивающихся странах. Быстрый рост населения – результат демографического «взрыва», происходящего в странах Азии, Африки, Латинской Америки во второй половине XX в. На эти страны приходится 90% всего прироста населения Земли. Демографическая проблема связана с эконо-

мической и социальной отсталостью, обеспечением людей продовольствием и работой, прогресс образования и здравоохранения.

- Энергетическая проблема. Это проблема обеспечения человечества топливом и энергией в настоящее время и в будущем. Главной причиной возникновения глобальной энергетической проблемы следует считать быстрый рост потребления минерального топлива в XX в. Экстенсивный путь решения энергетической проблемы предполагает дальнейшее увеличение добычи энергоносителей и абсолютный рост энергопотребления.

- Проблема экологии и устойчивого развития. Это изменение природной среды в результате деятельности человека, ведущее к нарушению структуры и функционирования природы. Экологическая проблема проявляется в таких негативных тенденциях как исчерпание ресурсов, разрушение мировой экосистемы, загрязнение атмосферы и изменение климата. Один из путей решения экологической проблемы состоит в создании и применении специальных природоохранных технологий, малоотходных и безотходных производств.

Кроме перечисленных выше проблем экономики, также можно выделить проблему развития человеческого потенциала, проблему обеспечения человеческой безопасности, проблему освоения Мирового океана, а также предотвращение угрозы третьей мировой войны, прекращение гонки вооружений, преодоление болезней, глобальное потепление и многие другие. Могут возникать и уже возникают новые глобальные проблемы. Однако человека на Земле окружает не только природная, но и социальная среда, вызывающая тревогу, растущая преступность, международный терроризм, наркомания и наркобизнес, нарушение гражданских прав человека.

Объективной предпосылкой возникновения глобальных проблем является интернационализация хозяйственной деятельности. Масштабы и степень вовлечения различных стран и народов в мирохозяйственные связи приобрели небывалые размеры, что способствовало перерастанию локальных, специфических проблем развития стран и регионов в разряд глобальных. Все это говорит о наличии объективных причин появления в современном мире таких проблем, которые затрагивают интересы всех стран. Появляются противоречия глобального масштаба, затрагивающие основы существования жизни на земле.

Все эти призывы могли бы успешно работать, если бы большинство стран находились на достаточно высоком уровне экономического развития, и не было бы столь значительной дифференциации по уровню доходов на душу населения между странами. Огромное неравенство в распределении богатств в сегодняшнем мире, жалкие условия, в которых проживает более миллиарда человек, распространенность межнациональных конфликтов в некоторых регионах мира и быстрое ухудшение природной среды в своей совокупности делают нынешнюю модель развития неустойчивой.

Все эти вопросы являются нитями, которые образуют один общий «клубок» мировых экономических проблем. Поэтому нужно подходить к решению задач, так или иначе связанных с экономикой, очень тщательно, учитывая и предугадывая то, чем это может обернуться для человечества, объединяя воедино прогрессивных сил и народов, тесного взаимодействия научно-технических, экономических и политических возможностей.

Список использованной литературы

1. Булатова, А. С. Мировая экономика / А. С. Булатова. – М. : Юристъ, 2001. – 734 с.

С. М. Рахматзода

Научный руководитель

Д. Г. Нилов

*Белорусский торгово-экономический
университет потребительской кооперации
г. Гомель, Республика Беларусь*

ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ КОСМИЧЕСКОГО ПРОСТРАНСТВА, ЛУНЫ И ДРУГИХ НЕБЕСНЫХ ТЕЛ

Правовой режим космического пространства, Луны и других небесных тел определяется прежде всего Договором о принципах деятельности государств по исследованию и использованию космического пространства, включая Луну и другие небесные тела 1967 г. (далее – Договор 1967 г.), а также Соглашением о деятельности государств на Луне и других небесных телах 1979 г. (далее – Соглашение 1979 г.) [1; 2]. Согласно этим документам, исследование и использование космического пространства должно осуществляться в мирных целях и в интересах всего человечества; на космическое пространство, Луну, небесные тела не может распространяться суверенитет отдельных государств. С учетом этих положений происходило и происходит формирование и закрепление в международных договорах принципов и норм этой специфической отрасли международного права.

Важнейшим принципом, закрепленным Договором 1967 г., является свобода исследования и использования космического пространства, Луны и других небесных тел в мирных целях. Согласно положениям этого договора, исследование и использование космического пространства, включая Луну и другие небесные тела, осуществляются на благо и в интересах всех стран, независимо от степени их экономического или научного развития, и являются достоянием всего человечества. Космическое пространство, включая Луну и другие небесные тела, открыто для исследования и использования всеми государствами без какой бы то ни было дискриминации на основе равенства и в соответствии с международным правом, при свободном доступе во все районы небесных тел.

Космическое пространство, включая Луну и другие небесные тела, свободно для научных исследований, и государства содействуют и поощряют международное сотрудничество в таких исследованиях. Государства-участники Договора 1967 г. осуществляют деятельность по исследованию и использованию космического пространства, в том числе Луны и других небесных тел, в соответствии с международным правом, включая Устав ООН, в интересах поддержания международного мира и безопасности и развития международного сотрудничества и взаимопонимания.

Вторым важнейшим принципом использования космического пространства и Луны является принцип запрещения национального присвоения космического пространства и небесных тел.

В соответствии с Соглашением 1979 г. Луна и ее природные ресурсы являются общим наследием человечества.

Луна не подлежит национальному присвоению ни путем провозглашения на нее суверенитета, ни путем использования или оккупации, ни любыми другими средствами.

Поверхность или недра Луны, а также участки ее поверхности или недр или природные ресурсы там, где они находятся, не могут быть собственностью какого-либо государства, международной межправительственной или неправительственной организации, национальной организации или неправительственного учреждения или любого физического лица.

Размещение на поверхности Луны или в ее недрах персонала, космических аппаратов, оборудования, установок, станций и сооружений, включая конструкции, неразрывно связанные с ее поверхностью или недрами, не создает права собственности на поверхность или недра Луны или их участки.

Соглашением 1979 г. устанавливается, что вся деятельность на Луне, включая ее исследование и использование, осуществляется в соответствии с международным правом, в частности с Уставом ООН, и с учетом Декларации о принципах международного права, касающихся дружественных отношений и сотрудничества между государствами в соответствии с Уставом ООН, 1970 г., в интересах поддержания международного мира и безопасности и поощрения международного сотрудничества и взаимопонимания и с должным учетом соответствующих интересов всех других государств-участников. Положения Соглашения 1979 г., относящиеся к

Луне, применяются также к другим небесным телам Солнечной системы, помимо Земли, за исключением тех случаев, когда вступают в силу конкретные правовые нормы в отношении любого из этих небесных тел.

Вместе с тем ряд организаций в настоящее время осуществляют продажу участков на Луне и на других космических объектах. Указанные организации при этом оперируют к национальному гражданскому законодательству отдельных стран, где они зарегистрированы.

Для устранения указанной и иных правовых коллизий представляется необходимым в указанных международных документах закрепить обязанность государств внести в свое уголовное законодательство соответствующие составы уголовных преступлений за незаконную деятельность в отношении космических объектов. Указанные меры позволят создать надлежащие гарантии по недопущению национального присвоения Луны ни путем провозглашения на нее суверенитета, ни путем использования или оккупации, ни любыми другими средствами.

Список использованной литературы

1. **Договор** о принципах деятельности государств по исследованию и использованию космического пространства, включая Луну и другие небесные тела : Конвенция Организации Объединенных Наций от 27 января 1967 г. // КонсультантПлюс : Беларусь. Технология ПРОФ [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр». – Минск, 2018.

2. **Соглашение** о деятельности государств на Луне и других небесных телах : Конвенция Организации Объединенных Наций от 5 декабря 1979 г. // КонсультантПлюс : Беларусь. Технология ПРОФ [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр». – Минск, 2018.

В. В. Рязанова

Научный руководитель

В. М. Коновалов

*Белорусский торгово-экономический
университет потребительской кооперации
г. Гомель, Республика Беларусь*

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА БЕЛАРУСИ И ЯПОНИИ

Япония – уникальная и удивительная страна. Врожденная вежливость, редкое трудолюбие, обостренное чувство чести и глубокой преданности родным, учителю, руководителю фирмы. Япония сотрудничает со многими народами и странами, среди которых и Республика Беларусь. Важными моментами в развитии двустороннего сотрудничества стали признание Токио независимости белорусского государства 28 декабря 1991 г. и установление дипломатических отношений 25 января 1992 г., в том же году в Минске начало работу японское посольство. По итогам января 2018 г. согласно данным Национального статистического комитета Республики Беларусь объем товарооборота между Республикой Беларусь и Японией составил 10,6 млн долл. США и увеличился на 67% по сравнению с аналогичным периодом 2017 г. При этом объем белорусского экспорта в Японию вырос на 68% и составил 2,6 млн долл. США [1].

Цель исследования – анализ проблем и перспектив развития экономического сотрудничества Беларуси и Японии.

История двусторонних торгово-экономических отношений показывает, что ряд белорусских предприятий и компаний успешно работает на специфическом и сложном, но премиальном японском рынке. Среди них открытое акционерное общество (ОАО) «Белорусская калийная компания», ОАО «Полоцк Стекловолокно», Оршанский льнокомбинат, ОАО «Моготекс», совместное общество с ограниченной ответственностью (СООО) «Полесье». В финансовой сфере лидирующие позиции в сотрудничестве занимает ОАО «Белинвестбанк», которое в кооперации с Японским кредитным бюро (JCB) начало обслуживать владельцев банковских карточек JCB в Беларуси.

Показателен пример холдинга «Белфармпром», который совместно с Министерством здравоохранения Республики Беларусь после презентации продукции белорусских фармацевтов на международной выставке CPhI Japan (в апреле 2018 г. в Токио) вышел на заключение меморандума о сотрудничестве с японской компанией Chukan Butsu. Развитию взаимодействия по-

может подписание меморандума о сотрудничестве между Министерством здравоохранения Республики Беларусь и Министерством здравоохранения, труда и благосостояния Японии. Эти и другие документы планируется подписать во время форума.

Белорусским экспортерам удалось ввезти в Японию товары сырьевой группы, микроскопы, диагностические реагенты, лазеры и устройства на жидких кристаллах, деревянные изделия и мебель, электрические трансформаторы, детские игрушки, трикотажные и текстильные изделия, желатин.

Экологически чистую безопасную продукцию производителя игрушек «Полесье» можно приобрести в крупных торговых центрах Японии, а также через сеть «Интернет». С этого года начались поставки белорусской молочной продукции в Японию. С другой стороны, в Беларуси продаются товары не только таких брендов, как Sony и Toyota, но также и других ярких представителей японской промышленности, которые продвигаются в Беларусь: Japan Tobacco, фармацевтических компаний Takeda и Astellas, Panasonic и др. В отношениях Японии и Беларуси в экономической области существует множество пока нереализованных возможностей [2].

Японский рынок для белорусских предприятий выгоден. Однако при организации работы нужно учитывать не только его емкость (население – 127 млн чел.) и платежеспособность (минимальная зарплата за один час в Японии составляет около 10 долл. США), но и высокие требования к качеству продукции, соблюдению графика поставок и стоимости продукции согласно договору [3].

Программа «Корни травы» – это одна из программ, реализуемых Правительством Японии в рамках Официальной Помощи Развитию (ОПР). Данная программа оказывает содействие проектам, инициированным как неправительственными организациями, так и местными правительственными органами.

В рамках программы реализуются проекты в сфере здравоохранения, образования, сельского хозяйства и др. Грантовая помощь подразумевает предоставление средств для закупки оборудования, а также оснащения учреждений. Основная цель программы в Республике Беларусь – помощь людям, пострадавшим от аварии на Чернобыльской атомной электростанции и ее последствий.

С 2004 г. в Беларуси было реализовано 42 проекта на сумму почти 3,5 млн долл. США. Реализованные проекты помогли усовершенствовать медицинское оборудование в учреждениях здравоохранения, оказывающих помощь людям, пострадавшим от последствий Чернобыльской катастрофы.

Таким образом, культурные традиции Беларуси и Японии многогранны, самобытны и уникальны. В обеих странах есть заинтересованность в том, чтобы белорусский и японский народы продолжили плодотворное сотрудничество в экономической, культурной и других сферах жизнедеятельности Беларуси и Японии.

Список использованной литературы

1. **Официальный** сайт Национального статистического комитета Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.belstat.gov.by>. – Дата доступа : 03.11.2018.
2. **Официальный** сайт Посольства Японии в Республике Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа : https://www.by.emb-japan.go.jp/itprtop_ru/index.html. – Дата доступа : 03.11.2018.
3. **Официальный** сайт Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://www.belarus.by>. – Дата доступа : 03.11.2018.

М. И. Сайдумаров

Научный руководитель

В. М. Коновалов

*Белорусский торгово-экономический
университет потребительской кооперации
г. Гомель, Республика Беларусь*

ПРОБЛЕМЫ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ СТРАН ЦЕНТРАЛЬНОЙ АЗИИ

Плохое состояние хозяйственной инфраструктуры государств Центральной Азии, особенно дорожно-транспортной системы, является серьезным препятствием на пути модернизации экономики и эффективного использования богатых природных ресурсов данного региона. Поиск инвестиционных ресурсов для развития инфраструктуры является одной из главных задач экономической политики центрально-азиатских государств.

Инвестиционные потребности инфраструктуры в странах Центральной Азии, согласно оценкам, составляют 492 млрд долл. США на период с 2016 по 2030 гг., что подразумевает увеличение расходов с нынешнего уровня, составляющего 4% от валового внутреннего продукта (ВВП) региона, до 6,8%. Дороги в странах Центральной Азии относительно плохие, что ограничивает возможности транспортного сообщения в регионе и затрудняет коммерческие перевозки. Из всех дорог, учтенных Экономической и социальной комиссией Организации Объединенных Наций для Азии и Тихого океана (ЭСКАТО ООН) для целей проекта Международной азиатской сети (Asian Highway), 23% дорог, расположенных в Узбекистане, не имеют ни асфальтового, ни бетонного покрытия, в Таджикистане этот показатель еще выше – 48%, в Казахстане – 54, в Монголии – 60, в Кыргызстане – 60, в Туркменистане – 97%. Неудовлетворительное состояние транспортной инфраструктуры региона отражают и высокие показатели уровня инфраструктурного риска, показывающие вероятность потери доходов из-за ненадлежащего качества транспортных, энергетических объектов и каналов связи. Средний уровень инфраструктурных рисков в странах Центральной Азии по шкале от 0 (низкий риск) до 100 (высокий риск), по оценкам аналитического подразделения издательской группы Economist, соответствует 67 баллам, в то время как в странах Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) этот уровень оценивается в 19 баллов [1].

Правительства стран Центральной Азии при поддержке соседних стран и многосторонних финансовых организаций в последние годы расширили инвестиции в развитие транспортной инфраструктуры, в частности железнодорожной и автомобильной.

Большие надежды на дальнейшее развитие транспортной инфраструктуры связаны с реализацией масштабной китайской программы «Один пояс – один путь» (ОПОП).

Этот амбициозный проект, объявленный в 2013 г. председателем Китайской Народной Республики (КНР) Си Цзиньпином, нацелен на придание Китаю дополнительного веса в мировой экономике путем содействия поставке китайских товаров на рынки назначения, укрепления энергетической безопасности Китая и расширения китайских инвестиций в зарубежные страны [2].

Инвестиции в страны Центральной Азии в рамках проекта ОПОП уже составили несколько млрд долл. США. В 2015 г. железнодорожная магистраль Чунцин – Дуйсбург (открыта в 2011 г.) стала работать на регулярной основе, три раза в неделю, благодаря чему появилась возможность перевозить грузы между Китаем и Европой через Казахстан всего за 16 дней, а не за 36 дней, которые требуются для перевозки по морю. Китай и Казахстан также инвестируют во вторую железнодорожную магистраль, которая пройдет через Казахстан в Алматы и тем самым откроет возможность для создания к югу от Каспийского моря еще одного пути в Европу. Также большое значение имеет и Китайско-пакистанский экономический коридор, благодаря которому Кашгар, по завершении строительства железной дороги Кашгар – Ош – Узбекистан, должен превратиться в крупнейший транспортный узел для стран Центральной Азии.

В 2013 г. завершилось строительство автодороги Душанбе – Чанак, которое на 80% финансировалось Банком развития Китая.

Важным элементом экономической инфраструктуры является эффективная энергетическая система. Доступ к электроэнергии – это седьмая из целей в области устойчивого развития ООН, приверженность которой выразили все государства Центральной Азии, ключевое предварительное условие для активизации экономического развития и диверсификации экономики. В составе Советского Союза, благодаря наличию Единой энергетической системы (ЕЭС), страны

Центральной Азии имели хорошо интегрированную энергетическую инфраструктуру. После распада СССР эта система распалась на отдельные части.

Однако в последнее время в Центральной Азии наблюдается все большее единодушие в том, что необходимо воссоздать такую единую энергетическую систему. После встреч между высокопоставленными государственными деятелями, которые состоялись в мае 2017 г., в Узбекистане было принято решение вновь открыть территорию этой страны для транзита экспортируемой электроэнергии из Туркменистана в Кыргызстан и Южный Казахстан (а в зимние месяцы, возможно, также и в Таджикистан). Это большой шаг вперед, поскольку фактически он знаменует собой частичное воссоздание в Центральной Азии единой энергетической системы. Кроме того, инициированный недавно проект CASA-1000, который нацелен на экспорт электроэнергии, производимой гидроэлектростанциями в Кыргызстане и Таджикистане, в Пакистан и Афганистан, в ближайшее время должен быть успешно завершён, благодаря финансовой поддержке со стороны ряда международных финансовых организаций. Для реализации проекта строительства линий электропередачи общей протяженностью 1 222 км в рамках CASA-1000 был создан межправительственный совет высокого уровня.

Третьей по степени значимости инфраструктурной проблемой Центральной Азии является плохое развитие системы передачи информации. Трансграничных волоконно-оптических линий связи в странах Центральной Азии по-прежнему очень мало. В результате связь с глобальными коммуникационными сетями оказывается ограниченной, как и доступность высокоскоростного интернет-соединения для локальных пользователей, при том, что пользование Интернетом обходится им слишком дорого. Количество постоянных абонентов высокоскоростных сетей на 100 чел. в странах Центральной Азии сравнительно невелико. В Европейском союзе и Соединенных Штатах Америки доля постоянных абонентов высокоскоростных сетей составляла 31,8 и 31,5 на 100 чел. соответственно; в Казахстане этот показатель составлял всего 13,1, в Монголии – 7,1, в Кыргызстане – 3,7, в Узбекистане – 3,6, а в Таджикистане и Туркменистане – около 0,1.

Таким образом, развитие экономической инфраструктуры является необходимым условием повышения темпов роста экономики государств Центральной Азии. Правительства стран региона возлагают большие надежды по инвестированию развития дорожной инфраструктуры на инвестиции Китая в рамках программы ОПОП. От состояния инфраструктуры зависит и приток иностранных инвестиций из других стран, обеспечивающих развитие внешнеэкономических связей и повышение благосостояния [1].

Список использованной литературы

1. **Официальный** сайт Министерства экономического развития и торговли Республики Таджикистан [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://medt.tj.ru>. – Дата доступа : 14.10.2018.
2. **Официальный** сайт Посольства Республики Таджикистан [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.tajembassy.by>. – Дата доступа : 14.10.2018.

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ АНАЛИЗА ВАЛОВОГО ВНУТРЕННЕГО ПРОДУКТА РОССИИ

В условиях нестабильности развития российской экономики наиболее актуальной проблемой для нашей страны является поддержание высокого уровня валового внутреннего продукта (ВВП). Именно поэтому становится особенно актуальным применение различных методов анализа динамики развития и структурных изменений основного макроэкономического показателя.

Ключевым макроэкономическим показателем системы национальных счетов в России выступает ВВП, который измеряет стоимость конечной продукции, произведенной резидентами данной страны за определенный период времени [1].

ВВП измеряется тремя способами:

- по расходам (конечному использованию);
- по доходам (распределительному способу);
- по добавленной стоимости [2].

При расчете ВВП по расходам суммируются расходы всех экономических субъектов (домашних хозяйств, фирм, государства, иностранного сектора). ВВП вычисляется по следующей формуле:

$$ВВП = C + I + G + NE,$$

где C – потребление (расходы), млн р.;

I – валовые частные внутренние инвестиции, млн р.;

G – государственные закупки товаров и услуг, млн р.;

NE – чистый экспорт, млн р.

Расчет ВВП по доходам осуществляется суммированием всех видов факторных доходов (заработная плата, премии, прибыль, рентные доходы, проценты) и двух компонентов, не являющихся доходами (амортизации и чистых косвенных налогов на бизнес, т. е. налогов без учета субсидий). При расчете не включается выплата процентов по государственному долгу.

При расчете ВВП по добавленной стоимости суммируется стоимость, добавленная на каждой стадии производства конечного продукта. Этот метод дает возможность определить вклад различных фирм и отраслей в производство ВВП. Сумма добавленной стоимости равна стоимости конечных товаров и услуг.

По итогам 2017 г. ВВП составляет 92,1 трлн р., что на 7,2% больше, чем в предшествующем [3].

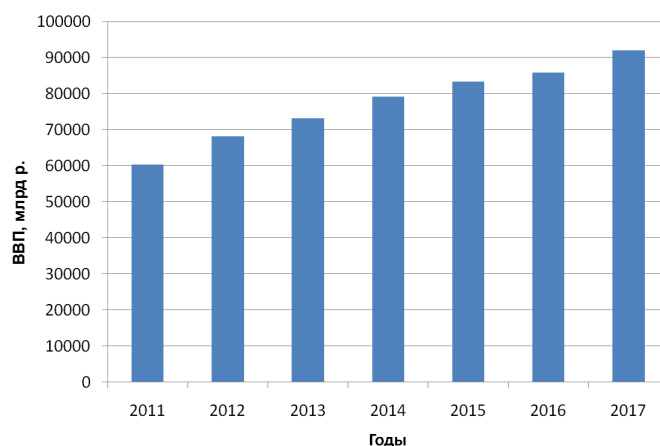
В течение 2011–2017 гг. наблюдается положительная динамика ВВП, что связано с увеличением потребительских расходов домохозяйств и ростом инвестиций. Так, например, в 2017 г. конечное потребление домохозяйств выросло на 3,4% по данным Федеральной службы государственной статистики Российской Федерации [3]. Валовое накопление подскочило на 7,6% (после снижения на 1,9% в 2016 г.), в том числе инвестиции в основной капитал увеличились на 3,6%. Такая тенденция может быть связана с оживлением инвестиционной активности бизнеса. Расходы государственного сектора сократились в 2017 г. на 0,9%, что отражает снижение бюджетных расходов в реальном выражении.

Наибольший удельный вес занимают потребительские расходы домохозяйств (52,8%), валовые частные внутренние инвестиции составили 22,6%, государственные расходы – 19,2%, а наименьшую долю представляет чистый экспорт (5,4%).

В результате исследования выявлено, что максимальный рост ВВП в сопоставимых ценах наблюдался в 2013 г. и составил 6 908,7 млрд р. (темпы роста составили 111,1%). В 2016 г. также зафиксирован солидный прирост ВВП в сумме 6 043,3 млрд р. (темпы изменения составили 107,8%). В 2017 и 2015 гг. темпы изменения ВВП в сопоставимых ценах были одинаковыми,

составили 104,8%. Самый скромный рост ВВП в сумме 2 195,9 млрд р. (темпы изменения составили 103,6%) был отмечен в 2012 г. Изменение ВВП России в сопоставимых ценах представлено на нижеприведенном рисунке.

Динамика ВВП России в сопоставимых ценах за 2011–2017 гг.



Можно сделать следующие выводы:

- ВВП России в течение 2011–2017 гг. имеет положительную тенденцию роста, несмотря на нестабильность экономики и инфляционные явления;
- увеличение ВВП в текущих ценах в 2017 г. на 7,2%, прежде всего, связано с ростом потребительских расходов домохозяйств на 3,4% и инвестиций на 3,6%;
- наибольший удельный вес в структуре ВВП России занимают потребительские расходы домохозяйств (52,8%);
- в сопоставимых ценах наибольший рост ВВП наблюдался в 2013 г. и составил 6 908,7 млрд р. (темпы роста – 111,1%), в 2016 г. – в сумме 6 043,3 млрд р. (темпы изменения – 107,8%), а в 2017 и 2015 гг. темпы изменения ВВП в сопоставимых ценах были одинаковыми и составили 104,8%;
- положительная динамика ВВП, как основного макроэкономического показателя, свидетельствует о стабилизации экономической ситуации в стране.

Список использованной литературы

1. **Вечканов, Г. С.** Макроэкономика / Г. С. Вечканов, Г. Р. Вечканова. – М. : Питер, 2008. – 240 с.
2. **Симкина, Л. Г.** Экономическая теория / Л. Г. Симкина. – СПб. : Питер, 2008. – 381 с.
3. **Официальный сайт** Федеральной службы государственной статистики Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/accounts/. – Дата доступа : 06.09.2018.

МИРОВАЯ ЦЕНА НА НЕФТЬ: СОВРЕМЕННАЯ ДИНАМИКА И ПРИЧИНЫ КОЛЕБАНИЯ

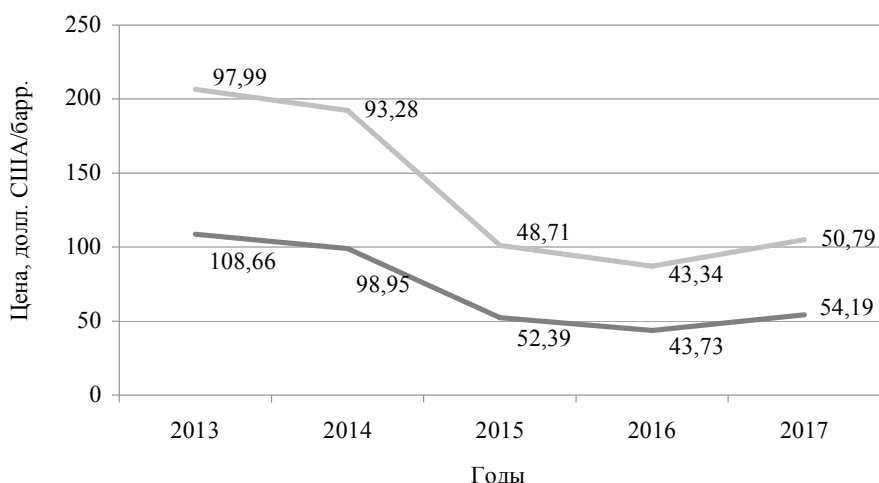
На мировом рынке нефти цены на современном этапе формируются на биржах NYMEX, ICE и SGX на основе спроса и предложения. Спрос на нефть формируется за счет темпов роста мировой экономики, а также ряда других факторов, к которым можно отнести следующие: структурные характеристики спроса на нефть, энергоёмкость (потребление энергии на единицу валового внутреннего продукта (ВВП) и нефтеёмкость экономики, природные условия, технологическую энергоэффективность и конкурентную способность других видов топлива [1].

Предложение обуславливается следующими факторами: мировой спрос, геолого-технологические условия, политика нефтедобывающих государств, структура мирового производства и экспорта [2].

Основными сортами нефти являются Brent (основополагающий сорт для более 70% всего оборота нефти) и WTI (используется для изготовления бензина).

Динамика мировых цен на нефть основных сортов за период с 2013 по 2017 гг. представлена на нижеприведенном рисунке.

Динамика мировых цен на нефть основных сортов в 2013–2017 гг., долл. США/барр.



Условные обозначения:

— WTI
— Brent

Примечание – Источник [3].

В 2014 г. произошло падение цен, основными причинами которого были снижение потребления энергии и нежелание снижать объем добычи странами Организации стран-экспортеров нефти (ОПЕК), а также сланцевая революция (начавшаяся в 2012 г.). В 2015 г. падение цен незначительно продолжилось. В данном случае причинами падения стали переизбыток предложения на рынке, кризис на китайском фондовом рынке, отказ снижения квот на добычу нефти странами ОПЕК. Первый квартал 2016 г. характеризовался также падением цен, затем началось увеличение за счет снижения объемов добычи, однако во втором квартале на фоне увеличения резервов в Соединенных Штатах Америки (США), цены вновь стали падать. В конце 2016 г. рост цен ускорился из-за соглашения о сокращении добычи нефти. К концу 2017 г.

цены укрепились за счет сокращения добычи нефти в Мексиканском заливе (по причине ураганов), снижения объемом запасов нефти в США, увеличения стоимости топлива и нестабильной ситуации в Иракском Курдистане.

Обычно падение цен на нефть приносит пользу мировой экономике. Однако в исследуемый период времени цена на нефть падала до уровня, который делает большую часть добычи нефти экономически невыгодной. Многие производители нефти теряют значительные суммы денег. Эти беспрецедентные потери могут иметь серьезные последствия для глобального финансирования и состояния мировой экономики. Это может нивелировать любые выгоды, которые потребители и фирмы получают от более низких цен на бензин.

Вслед за достигнутыми в 2014 г. пиками инвестиций в нефтегазовую промышленность, капиталовложения резко упали в результате снижения цен. Инвестиции в 2017 г. увеличились на 2% в реальном выражении.

Одна из заметных тенденций касается взаимосвязи между ценами на нефть и издержками добычи. В прошлом существовала примерно линейная зависимость между затратами на добычу и ценами на нефть. Когда цена увеличивалась, то же случалось с затратами, и наоборот. В настоящее время данная закономерность перестала наблюдаться, в то время как цены выросли более чем в два раза с 2016 г., глобальные затраты на добычу остались практически неизменными.

Нефтегазовая промышленность традиционно характеризуется долгосрочными проектами с прогнозируемыми производственными профилями. Кроме того, инвестиции в обычные активы, на которые приходится основная часть предложения, по-прежнему сосредоточены на расширении существующих проектов, а не на освоении новых источников производства.

Продвижение вперед, общий баланс предложения на рынке будет определяться сочетанием традиционных видов деятельности (реагирующие медленно) и нетрадиционных проектов (реагирующие на рыночные условия гораздо более быстрым способом), предполагающих возможность большей волатильности на рынках [4].

Таким образом, дисбаланс спроса и предложения на мировом рынке нефти привел к устойчивому падению цен во второй половине 2014 г. Рост добычи нефти в США и нежелание сокращать ее добычу основными экспортерами, обусловленное опасением потери позиций на мировом рынке, является ключевой причиной перепроизводства. При этом спрос на нефть был сдержан замедлением темпов роста экономик Китая и Европейского союза. Также существенным фактором, повлиявшим на снижение цен на нефть, является укрепление доллара США.

Список использованной литературы

1. **Варшавский, Л. В.** Моделирование динамики цен на нефть при разных режимах развития рынка нефти / Л. В. Варшавский // Прикладная эконометрика. – 2009. – № 5. – С. 10.
2. **Маркерные** сорта нефти [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://petrodigest.ru/info/neft/sorta-nefti/markernyesorta-nefti>. – Дата доступа : 06.09.2018.
3. **BP Statistical Review of World Energy June 2018** [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://www.bp.com/content/dam/bp/en/corporate/pdf/energy-economics/statistical-review/bp-stats-review-2018-full-report.pdf>. – Дата доступа : 06.09.2018.
4. **World Energy Investment 2018** [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://www.iea.org/wei2018/>. – Дата доступа : 06.09.2018.

ВХОДНЫЕ БАРЬЕРЫ ЗОЛОТОДОБЫВАЮЩЕЙ ОТРАСЛИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Препятствия, с которыми сталкиваются компании, формируют важную характеристику динамики и развития промышленности и экономического благосостояния отрасли. Сокращение преград является одной из актуальных задач политики поддержания здоровой конкуренции.

Изучению сложностей вхождения в золотодобывающую промышленность Российской Федерации были посвящены работы следующих экономистов: С. А. Мясоедова, Е. С. Авраменко и др.

Целью работы является изучение сдерживающих преград в золотодобывающей отрасли Российской Федерации.

Препятствия входа на рынок предполагают собой такие факторы объективного или субъективного характера, которые препятствуют новым фирмам осуществить прибыльное производство.

Потенциальные соперники, собирающиеся войти в золотодобывающую отрасль, сталкиваются с серьезными препятствиями.

Прежде всего, это правовые ограничения (легальные барьеры), присутствуют также проблемы с оформлением регистраций, патентов и лицензий. При входе на рынок новым фирмам требуется получить разрешение на разработку нового месторождения ресурсов, что является довольно долгим и труднодостижимым процессом, так как государство поддерживает в основном крупные и уже долго действующие фирмы [1].

Высокие издержки разработки новых месторождений проведения геологоразведочных работ не позволяют потенциальным конкурентам войти в отрасль. Среди капитальных затрат следует выделить следующие:

- затраты на освоение новых месторождений;
- стоимость нового строительства или реконструкции и технического перевооружения действующих мощностей;
- расходы на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы;
- подготовка и найм персонала;
- длительность освоения производства;
- высокий износ основных производственных фондов (высокие затраты на содержание, ремонт, обновление оборудования) [2].

Кроме того, большие капиталовложения в данной отрасли для потенциального новичка могут оказаться неосуществимо высокими.

Невзирая на то, что российский сектор золотой промышленности весьма фрагментирован, золотодобывающая отрасль предрасположена к слияниям, поглощениям и образованиям альянсов, что в свою очередь дает возможность в полной мере использовать эффект масштаба. Новые фирмы, вступающие на рынок как мелкие производители, не будут иметь никакого шанса для выживания и расширения, потому что они не в состоянии получить экономию на издержках.

Товарная дифференциация является наиболее решающим фактором при успешном вхождении в отрасль. Золото – специфический товар, обладающий «товарным синдромом», продукция на этом рынке однородная. В типичных ситуациях на решение покупателей будут влиять только ценовые факторы. Компании в золотодобывающей отрасли не могут оказывать влияние на цену золота, так как одним из ключевых понятий на рынке золота является фиксинг – процедура определения цены на золото, фактически считающейся мировой ценой на поставку физического драгоценного металла.

К золотодобывающей отрасли применяются особенные требования к качеству продукции.

Существуют следующие стандарты, применяемые к золоту:

- Проба золота с содержанием не менее 995 частей чистого золота с добавкой не более 5 частей примесей. Под чистым золотом понимается золото 999,9 пробы.

- Стандартный вес золотого слитка составляет не менее 350 и не более 430 тройских унций.
- Маркировка и присвоенный номер одного из аффинажных заводов является неотъемлемой процедурой, иначе товар сопровождается сертификатом с пробой и номером, заверенным одним из аффинажных предприятий [1].

Контроль над стратегическими ресурсами может быть применен лидерами в золотодобывающей отрасли как средство создания результативного препятствия для потенциальных конкурентов. Вертикальная интеграция, выраженная в тесных производственных и экономических связях между горнодобывающими и металлургическими компаниями, широко распространена. Практически все добывающие предприятия интегрированы в крупные компании, которые обладают необходимыми мощностями для добычи, обогащения руд и т. д. [2].

Таким образом, согласно классификации отраслей Д. Бейна в зависимости от высоты барьеров входа золотодобывающая отрасль имеет эффективные барьеры. В данном случае наблюдается замедленный вход фирм. Барьеры существуют, но в долгосрочном периоде какая-то часть фирм все-таки может проникнуть в отрасль.

Список использованной литературы

1. **Мясоедов, С. А.** Анализ тенденций развития золотодобывающей промышленности России / С. А. Мясоедов // Микроэкономика. – 2009. – № 8.
2. **Модель** анализа пяти конкурентных сил Майкла Портера [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://powerbranding.ru/biznes-analiz/porter-model/>. – Дата доступа : 06.09.2018.

Е. А. Фещенко

Научный руководитель

О. Н. Шестак

*Белорусский государственный
университет транспорта
г. Гомель, Республика Беларусь*

ПРОБЛЕМЫ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ И ПОТЕНЦИАЛЬНЫЕ ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ МЕХАНИЗМОВ МЕЖДУНАРОДНОЙ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ КОРПОРАЦИЙ

В современных условиях глобализации процессы экономического, политического и социального развития становятся все более взаимосвязанными и взаимозависимыми. Немаловажную роль на развитие мирового рынка оказывают транснациональные корпорации (ТНК).

Деятельность ТНК обеспечивает около 80% научно-инновационной активности, свыше 70% мировой торговли и более 50% мирового промышленного производства [1]. Рост влияния ТНК на мировую экономику обусловлен не только ростом их абсолютного числа, а также структурными изменениями в самих ТНК. Так, эти изменения связаны с поиском новых инвестиционных направлений и стратегий развития, а также использования различных форм слияния, более передовых и дешевых технологий.

По экспертным оценкам, после 2020 г. обострятся современные проблемы мировой экономики [2; 3]. Условно их можно разделить на три группы:

- социально-экономические;
- политические;
- экологические.

К первой группе проблем следует отнести ожидаемый экономический кризис 2020 г., обусловленный дефицитом энергетических ресурсов, а также миграцию рабочей силы по причине локальных вооруженных конфликтов. При этом в странах с высоким уровнем социального обеспечения нередки случаи неиспользования мигрантами своих трудовых ресурсов [4]. Пользуясь пособием по безработице и иными социальными льготами, мигранты косвенно усугубляют социально-экономические проблемы принимающей страны (например, беженцы с ближнего востока в Швеции и Германии).

Вторая группа включает проблемы навязывания экономической интеграции военным путем, приводящим к гуманитарным катастрофам, человеческим жертвам и росту числа беженцев.

К группе экологических проблем, как правило, относятся проблемы загрязнения почвы, воды и воздуха в результате иррациональной хозяйственной деятельности человека. Увеличение интенсивности эрозии почв приводит к неуклонному сокращению земель, пригодных к использованию. Вместе с ростом народонаселения планеты данная ситуация косвенно может привести к продовольственному кризису.

Полное или частичное решение вышеуказанных проблем может осуществиться при многовекторной международной инвестиционной деятельности ТНК. Так, важная (но не ключевая) составляющая деятельности ТНК – это инвестирование в научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы (НИОКР) по созданию наукоемких инновационных технологий. Роль ТНК в финансировании НИОКР важна, поскольку, с одной стороны, они имеют быстрый доступ к финансовым ресурсам, а с другой стороны, риски финансовых потерь для ТНК ниже, чем таковые для венчурных инвесторов [5].

В целом, любой инвестиционной деятельности предшествует аналитическая работа по выявлению динамики развития ТНК в условиях глобализации мировой экономики, выявлению динамики развития социально-экономических центров и роли ТНК в них, оценке эффектов от международной инвестиционной деятельности ТНК. По мнению некоторых авторов, при выявлении возможностей в сфере инвестиционной деятельности ТНК уместно применять так называемый SWOT-анализ. Этот метод стратегического планирования основан на разделении факторов и явлений по четырем категориям: сильные стороны (Strengths), слабые стороны (Weaknesses), Возможности (Opportunities) и угрозы (Threats) [6].

Следует отметить тот факт, что роль Республики Беларусь в мировой экономике в настоящее время остается незначительной. Согласно данным Национального статистического комитета Республики Беларусь сальдо внешнеторгового оборота товарами в 2017 г. было отрицательным и составило 4,9 млрд долл. США.

В настоящих условиях Беларусь может участвовать в глобальном экономическом пространстве только через интеграционные процессы [7]. Наиболее важное партнерство на востоке – это Евразийский экономический союз (ЕАЭС), интеграция с которым дает как ряд преимуществ, так и определенные недостатки. С одной стороны, членство в ЕАЭС дает Беларуси неоспоримое преимущество в использовании энергоносителей. С другой стороны, происходит замедление процессов интеграции с Европейским союзом.

Таким образом, ограничения рыночного роста, обусловленные понижением экономической активности в мировой экономике в 2010–2020 гг., приводят к необходимости поиска инвестиционных механизмов достижения усиливающего эффекта ТНК за счет международной инвестиционной деятельности.

Список использованной литературы

1. **Blanc, H.** The Internationalization of R&D by Multinationals: A Trade-Off between External and Internal Proximity / H. Blanc, Ch. Sierra // Cambridge Journal of Economics. – 1999. – Vol. 23. – № 2. – P. 187–206.
2. **Ромашкин, Т. В.** Становление и развитие ТНК в условиях глобализации / Т. В. Ромашкин. – Саратов : Наука, 2016. – 160 с.
3. **Ермушко, Ж. А.** Мировая экономика / Ж. А. Ермушко. – Томск : Томский политехн. ун-т, 2011. – 172 с.
4. **Тебекин, А. В.** Инновационное направление развития как основа социально-экономического прогресса. Экономическая история мира. В 6 т. / А. В. Тебекин ; под ред. М. В. Коноптова. – М. : РАН ; КноРус, 2012. – Т. 6, кн. 2. – 476 с.
5. **Андрианов, В.** Транснационализация внешнеэкономических связей / В. Андрианов // Маркетинг. – 2001. – № 4. – С. 3–6.
6. **Поскребышева, Н. А.** Анализ международной инвестиционной деятельности российских транснациональных корпораций / Н. А. Поскребышева // Вестн. МГИМО. – 2010. – № 2. – С. 1–13.
7. **Тарас, А. А.** Место Республики Беларусь в мировой экономике в условиях глобализации / А. А. Тарас // сб. работ 68-й науч. конф. студентов и аспирантов Бел. гос. ун-та. В 3 ч. Ч. 2. – Минск : БГУ, 2011. – С. 26–28.

КАПИТАЛИЗАЦИЯ И МЕСТО МИРОВЫХ КОРПОРАЦИЙ ТЕКСТИЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Текстильная промышленность занимает важное место в мировой экономике. Производство текстиля – это не только одежда, а также мебель, различные принадлежности производственного назначения.

В недавно опубликованном Всемирной торговой организацией отчете World Trade Statistical Review 2018 были представлены данные о международной торговле текстилем и одеждой. В 2017 г. общий объем экспорта текстиля составил 296,1 млрд долл. США, а одежды – 454,5 млрд долл. США, которые показали свой рост на 4,2% и 2,8% соответственно по сравнению с предыдущим годом [1]. Это произошло впервые с 2015 г., когда стоимость мирового экспорта текстиля и одежды выросла.

Китай, Европейский союз и Индия вошли в тройку лидеров стран-экспортеров текстиля и одежды в 2017 г. Данные страны охватили 66,3% мирового экспорта текстиля и одежды в 2017 г. по сравнению с 65,9% в 2016 г. Наблюдается более быстрый рост экспорта в 2017 г. на 5,0% в Китае, на 5,8% в Европейском союзе и на 5,9% в Индии. Соединенные Штаты Америки (США) заняли четвертую строчку рейтинга в 2017 г., которые по сравнению с 2016 г. не увеличили объем экспорта и составили 4,6% [1].

Китай, Европейский союз, Бангладеш и Вьетнам непоколебимо оставались крупнейшими в мире экспортерами одежды в 2017 г. На эту четверку стран приходится до 75,8% мирового рынка.

В последние годы Китай экспортирует меньше одежды и больше текстиля на мировой рынок. Доля рынка Китая в мировом экспорте одежды упала с самого пика (38,8% в 2014 г.) до рекордного минимума (34,9% в 2017 г.). На Китай приходилось 37,1% мирового экспорта текстиля в 2017 г., что стало новым рекордом.

Нужно отметить следующее:

- в 2018 г. доход от продажи одежды в модном сегменте составляет 524 872 млн долл. США;

- одним из самых крупных сегментов является одежда, капитализация в 2018 г. составила 339, 740 млн долл. США [2].

Множество людей каждый день покупая одежду, посещают рынки с самыми низкими ценами и дорогие салоны одежды.

Согласно рейтингу Forbes, лидером является модная империя Christian Dior.

В 2017 г. продажи одежды класса люкс возросли до рекордных 49 млрд долл. США [3]. Это помогло компании занять в рейтинге Global 2000 150-ю строчку среди самых крупных компаний в мире.

Второй по величине компанией является Inditex – испанский гигант. В его состав входит торговая марка Zara, которая является вторым по величине розничным продавцом одежды, а также Pull & Bear, Massimo Dutti, Bershka. Покупатели получают недорогую и модную одежду, а производитель – быстро растущие продажи, которые составили 29 млрд долл. США в 2017 г. Компания Inditex стала 289-й в общем списке Forbes. 82-летний Амансио Ортега основал Inditex в 1975 г. Сейчас он шестой человек в мире с чистым доходом в 71 млрд долл. США. Также стоит отметить, что Zara не проводит рекламных компаний, так как она не имеет в этом потребности, их политика проста – открывать магазины около люксовых бутиков, это говорит о том, что потребители выберут более дешевый аналог, нежели переплатят в три раза дороже [3].

Третьей по величине является компания Nike. Это Орегонская компания, основанная в 1964 г. студентом колледжа Филом Найтом и его тренером, они первоначально распространяли японские кроссовки. Компания успешно спонсировала легендарных спортсменов, таких как Майкл Джордан, Роджер Федерер и Лэнс Армстронг, в настоящее время является крупнейшим в мире производителем спортивных товаров с годовым объемом продаж в 35 млрд долл. США [3].

Большой поток одежды и текстильных изделий идет из Азии (Китай и Индия), это обусловлено дешевой рабочей силой. Самые влиятельные производители расположены в Европе, которые и размещают свои производства в Китае, Индии, Бангладеше. Стоит отметить Европейский союз, который вошел в тройку лидеров по экспорту одежды. Из Европейского союза выделяют Испанию, Францию и Италию по производству и экспорту одежды.

Одежда всегда будет иметь спрос, а «умные» производители смогут удовлетворить его, предлагая тот продукт, который хотят получить потребители. Из трех представленных компаний самой востребованной является компания Inditex. В 2017 г. насчитывалось 7 292 магазина под брендами Inditex, такими как Zara, Pull & Bear, Massimo Dutti, Bershka. Большой спрос ориентирован на масс-маркет, так как большая часть населения является средним классом и не могут позволить себе одежду класса люкс, удовлетворить их потребности помогает Inditex.

Список использованной литературы

1. **World Trade Statistical Review 2018** / World Trade Organization [Electronic resource]. – Mode of access : https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/wts2018_e/wts18_toc_e.htm. – Date of access : 10.11.2018.
2. **Statista** / The Statistics Portal [Electronic resource]. – Mode of access : <https://www.statista.com/outlook/244/100/fashion/worldwide>. – Date of access : 10.11.2018.
3. **GLOBAL 2000: the world's largest public companies** / Forbes [Electronic resource]. – Mode of access : <https://www.forbes.com/global2000/#689c512b335d>. – Date of access : 10.11.2018.

О. О. Хухель

Научный руководитель

О. В. Шкурупий

*Полтавский университет экономики и торговли
г. Полтава, Украина*

СОВРЕМЕННЫЕ ОСОБЕННОСТИ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИИ «SAMSUNG ELECTRONICS»

Сфера технологий имеет достаточно высокую конкуренцию. Это создает условия для таких компаний как Samsung Electronics, проводить активные разработки в области искусственного интеллекта для улучшения текущего бизнеса и открытия новых направлений. Конечной целью таких разработок является улучшение качества жизни, что способствует развитию общества.

Компаниям необходимо улучшать технологии и изучать новые направления, совершенствовать инновационные и инвестиционные стратегии для достижения лидирующих позиций в отрасли. В наше время актуальность приобретает создание искусственного интеллекта с технологиями визуального понимания. Примером этому является инновационная политика компании «Samsung Electronics».

Samsung Electronics благодаря инновациям в области искусственного интеллекта, автономности, мобильности, высокопроизводительных вычислений создает мобильное smart-будущее. Совместно с партнерами в различных технологических сферах Samsung Electronics разрабатывает инновационные товары и выводит их на рынок с использованием современных технологий. Так, при поддержке бельгийской компании «Imec» (производитель микроэлектроники) в Samsung Electronics была создана открытая платформа SimbandTM, которая предназначена для мониторинга здоровья человека с использованием технологических smart-устройств таких как smart-часы Samsung Gear S3. Это пример, когда две компании-лидеры в своих отраслях сотрудничают, внедряя инновации с целью повышения уровня жизни населения [1].

Компания имеет большие амбиции, о чем свидетельствует ее работа, она одна из первых выводит инновационные продукты на рынок. Так, Samsung Electronics при поддержке технологической компании «Alice» выпустила smart-часы для сети отелей «Viceroy Hotel Group». «Viceroy Hotel» стал первым в мире отелем, который внедрил в систему управления отелем часы Samsung Gear S3 на платформе Alice, как способ информирования персонала о просьбах гостей [2].

Компания «Samsung Electronics» инвестировала в 2018 г. 22 млрд долл. США на развитие новых технологий в области 5G и искусственного интеллекта. В течение ближайших трех лет это станет частью общего инвестиционного плана Samsung Electronics. Компания планирует инвестировать в развитие искусственного интеллекта 161 млрд долл. США, по данным Reuters (международное агентство новостей), эта сумма на 6% превышает инвестиции Samsung Electronics за последние три года [3].

В частности, Samsung Electronics разрабатывает технологию виртуального персонального помощника (VPA) для объединения всех устройств и служб. Виртуальный помощник с помощью распознавания голоса сможет вести диалог с человеком, поддерживать естественную беседу: отвечать на вопросы или переводить, генерируя реалистичную речь путем синтеза голоса. Такие приложения будут включены в мобильные телефоны, бытовую электронику и онлайн-услуги различного характера.

Samsung Electronics разрабатывает искусственный интеллект с технологией визуального понимания, целью которого является предоставить пользователю своевременную точную информацию с исчерпывающим и точным описанием изображений. Благодаря технологии глубокого понимания образов можно будет распознавать большое количество объектов на смартфоне и понимать семантический смысл изображений [1].

Интерфейс устройства на базе искусственного интеллекта также имеет множество проблем, таких как удовлетворение энергетических ограничений, требований к обучению на устройстве, уменьшение и оптимизация моделей, а также инструментальная цепочка для разработки и развертывания интеллектуальной собственности на устройстве. Samsung Electronics разрабатывает новые алгоритмы и инструменты для решения этих проблем.

Благодаря инновациям в области искусственного интеллекта, автономности, мобильности, высокопроизводительных вычислений Samsung Electronics создает мобильное smart-будущее. В ближайшие три года частью общего инвестиционного плана компании «Samsung Electronics» является развитие новых технологий в области 5G и искусственного интеллекта. В направлении достижения этой цели Samsung Electronics разрабатывает технологию виртуального персонального помощника, который сможет поддержать естественную беседу и объединить все устройства и службы с пользователем.

Список использованной литературы

1. **Samsung** Strategy and Innovation Center // Официальный сайт Samsung Electronics [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.samsung.com/us/ssic/>. – Дата доступа : 06.09.2018.

2. **Samsung** Research // Официальный сайт Samsung Electronics [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://research.samsung.com/>. – Дата доступа : 06.09.2018.

3. **Samsung** plan to pursue new technology // Официальный сайт Fortune [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://fortune.com/2018/08/08/samsung-investment-artificial-intelligence-5g/>. – Дата доступа : 06.09.2018.

М. М. Хисориева

Научный руководитель

Г. Т. Хисориева

*Таджикский государственный университет коммерции
г. Душанбе, Республика Таджикистан*

СОСТОЯНИЕ ГОСТИНИЧНОГО БИЗНЕСА В РЕСПУБЛИКЕ ТАДЖИКИСТАН

Одним из самых прибыльных видов деятельности на рынке является гостиничный бизнес, но в то же время и самым сложным. Гостиничный бизнес направлен на удовлетворение потребительского спроса на услуги размещения, а также на предоставление дополнительных платных и бесплатных услуг в соответствии с принятым законодательством. *Услуги размещения* – это специфический гостиничный продукт, который покупается гостиничной клиентурой, но не подразумевает владение, а только доступ к нему и его использование в определенное время в определенном месте [1, с. 21].

Каждая гостиница должна содержать комплекс, систему помещений и служб, которые обеспечивают прием и размещение клиентуры (особенно туристов), их питание, организацию досуга и т. д. В состав гостиничного комплекса которого входят жилые и служебные помещения, системы инженерного обеспечения, а также территория, прилегающая к гостиничным зданиям. Все строения гостиничного комплекса организуются таким образом, чтобы легче было обслуживать клиентов, предоставлять им разнообразные услуги на высоком уровне [1, с. 24].

После распада СССР и гражданской войны обширное гостиничное хозяйство нашей страны пришло в упадок. Спрос на туристические услуги тогда резко упал со стороны как отечественных, так и зарубежных туристов. За последние годы со стороны правительства уделяется огромное внимание развитию туристской отрасли в республике. В настоящий момент туризм в Таджикистане провозглашен приоритетной отраслью развития экономики. Начиная с 2003 г. число туристов, въезжающих в республику, начало постепенно расти. Так, количество туристов, посетивших Таджикистан в 2003 г., составило 13 000 чел. В 2013 г. количество иностранных граждан, посетивших республику Таджикистан, по данным органов государственной границы республики составило 320 000 чел., но в 2014 г. наблюдался спад туризма в Таджикистане, число иностранных посетителей составило всего 240 000 чел., что на 7,5% меньше чем в 2013 г. В 2015 г. число иностранных туристов составило 463 000 чел., что на 14,5% больше по сравнению с 2013 г. и на 15,7% больше показателей 2014 г. В 2016–2017 гг. Республику Таджикистан посетили 420 000 и 490 000 чел. соответственно [2].

Несмотря на предпринимаемые меры, развитие гостиничного сектора в Таджикистане находится все еще на довольно низком уровне, отставая от мировых гостиничных сетей в среднем на 10–15 лет. Хотя вновь построенные и реконструированные гостиницы особых изменений на рынке не принесли, однако постепенное внедрение на отечественном рынке услуг размещения новых западных технологий поможет гостиницам страны включиться в полноценную конкурентную борьбу с другими отельерами.

В настоящее время в Республике Таджикистан функционируют 127 гостиниц, многие из них находятся на территории г. Душанбе. К гостиницам, завоевавшим известность в народе и функционирующим не первый год, на рынке гостиничного бизнеса можно отнести гостиницы «Вахш», «Таджикистан», «Душанбе» («Пойтахт»). К вновь созданным и создавшим конкуренцию на рынке вышеназванным гостиницам можно отнести гостиницы «Hyatt Regency Dushanbe», «Серена», «Sheraton», «Кайон», «Grand Hotel», «Vefa Hotel», «Меркурий», «Атлас» и др.

Проекты по строительству новых гостиниц в республике имеют огромное значение. Несмотря на то, что эти проекты многомиллионные, но их ценность для Таджикистана измеряется не только в монетарном выражении. Помимо очевидных его выгод (создание дополнительных рабочих мест для населения страны), проект послужит обновлению ориентиров для остальных участников рынка, что позволит поднять планку гостиничного обслуживания в Таджикистане, и, в конечном итоге, привлечь в страну больше иностранцев (туристов и бизнесменов-инвесторов) [3].

В настоящее время гостиничный бизнес в Таджикистане в основном развивается за счет въезжающих в страну иностранцев, в качестве туристов или прибывших в страну в связи с бизнесом или другими целями в качестве делового туриста.

Следует отметить, что гостиничный бизнес в г. Душанбе развивается более быстрыми темпами, нежели в регионах. Согласно статистике, в г. Худжанде (Согдийская область) функционируют 39 гостиниц, такие как «Вахдат», «Худжанд», «Тавхид», «Ватан», «Согд» и др. В г. Курган-тюбе и г. Кулябе действуют гостиницы «Курган-Тюбе», «Вероника», «Мафтуна», Гостевой дом, гостиница «Хатлон», реконструированная к празднованию 1 700-летия г. Куляба. В г. Хорог наиболее известна гостиница «Сирена Инн» [2].

На развитие гостиничного бизнеса в регионах влияет ряд факторов:

- малый кругооборот туристов;
- слабая материально-техническая база;
- низкий уровень квалификации обслуживающего персонала;
- низкий уровень доходов населения (внутренний туризм);
- отсутствие воды, электроэнергии.

Так, например, из-за энергетического кризиса в стране в осенне-зимний период большинство потенциальных туристов из близкого и дальнего зарубежья предпочитают не посещать страну, что в результате влияет на уровень доходов гостиниц.

Развитие внутреннего туризма может явиться хорошей возможностью для развития гостиничного бизнеса, особенно в регионах. Развитие внутреннего туризма республики зависит от роста уровня доходов населения. При росте доходов у населения растут возможности посещения туристических мест в республике, в результате у населения появляется возможность использовать услуги гостиниц, нежели останавливаться на ночлег у родственников.

Таким образом, следует обратить огромное внимание на актуальные проблемы отрасли (развитие материально-технической базы, повышение уровня профессионализма персонала, повышение качества обслуживания клиентов и предоставления дополнительных услуг).

На наш взгляд, необходимо решать проблемы формирования материально-технической базы туристско-рекреационных объектов страны, развитости транспорта, коммуникаций, что способствует развитию туризма и росту числа туристов, въезжающих в республику и нуждающихся в услугах гостиниц. Решение вышеуказанных проблем даст возможность развитию гостиничного бизнеса в Таджикистане.

Список использованной литературы

1. **Туризм** и гостиничное хозяйство : под ред. А. Д. Чудновского. – М. : ЭКМОС, 2002. – 156 с.
2. **Статистический** сборник Республики Таджикистан за 2003–2017 гг. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.oldstat.www.tj/ru/catalog>. – Дата доступа : 06.09.2018.
3. **Концепция** развития туризма в Республике Таджикистан на 2009–2019 гг. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.base.spinform.ru>. – Дата доступа : 06.09.2018.

Д. Н. Шарендо

Научный руководитель

Е. Г. Толкачева

*Белорусский торгово-экономический
университет потребительской кооперации
г. Гомель, Республика Беларусь*

МЕТОДЫ РАСЧЕТА НАЛОГОВОЙ НАГРУЗКИ

Налоги для субъектов хозяйствования являются затратами, существенно влияющими на финансовые результаты предпринимательской деятельности. Анализ уровня и динамики налоговой нагрузки организации дает возможность оценить применяемую систему налогообложения и сделать вывод о направлениях налоговой оптимизации. Поэтому проблема оценки налоговой нагрузки весьма актуальна, так как играет особую роль в построении и совершенствовании налоговой системы любой организации [1].

На макроуровне исчисляется налоговая нагрузка на экономику. Налоговая нагрузка на экономику чаще всего определяется как отношение всех поступивших в государственный бюджет налогов к сформированному валовому внутреннему продукту (ВВП). Экономический смысл данного показателя заключается в оценке удельного веса ВВП, перераспределенного при помощи налогов.

На уровне государства показатель налоговой нагрузки требуется для формирования налоговой политики и оптимизации налоговой системы. В случае введения новых налогов и устранения старых, изменения налоговых ставок и льгот государство в обязательном порядке должно установить и не превышать максимально допустимые уровни оказания давления на экономическую систему [2].

На микроуровне большинство экономистов определяют налоговую нагрузку как отношение суммы налогов и сборов, начисленных за календарный год к выручке от продажи продукции и товаров, а также поступлениям, связанным с выполнением работ и оказанием услуг, размер которых определяется в соответствии с правилами бухгалтерского учета за календарный год [3].

В современной экономической науке нет однозначного мнения по алгоритму расчета налоговой нагрузки. Исследователи предлагают множество способов и показателей, лежащих в основе ее расчетов.

Авторские подходы к расчету налоговой нагрузки организации

Автор	Методика расчета	Экономическое содержание
А. М. Поддерегин	Отношение суммы налогов к выручке от реализации товаров, работ, услуг и выручке от прочей реализации	Характеризует сумму уплаченных налогов в бюджет на 1 р. доходов от основной и прочих видов деятельности
М. И. Литвин	Отношение суммы уплаченных налогов (включая подоходный налог с физических лиц) к добавленной стоимости организации	Характеризует сумму уплаченных налогов на 1 р. созданной добавленной стоимости. В организациях сферы обращения добавленная стоимость определяется как разность между валовой прибылью и материальными затратами, а в производственных организациях – как разность между выручкой от реализации продукции, работ, услуг и материальными затратами
А. Н. Медведев	Отношение суммы уплаченных налогов к прибыли организации от реализации товаров, продукции, работ, услуг	Характеризует сумму уплаченных налогов на 1 р. полученной прибыли
В. П. Павина	Отношение суммы уплаченных налогов к прибыли до налогообложения (чистой прибыли, условной прибыли)	Характеризует сумму уплаченных налогов на 1 р. прибыли до налогообложения (чистой прибыли, условной прибыли)

При расчете налоговой нагрузки из состава налогов необходимо исключить подоходный налог с физических лиц, так как организация выступает в данном случае как налоговый агент, а не плательщик налога.

При расчете налоговой нагрузки к прибыли возникает вопрос, стоит ли определять налоговую нагрузку, если организация является убыточной. Для оценки налоговой нагрузки следует придерживаться методики Министерства финансов Республики Беларусь, когда сумма платежей в бюджет сопоставляется с выручкой от реализации товаров, продукции, работ, услуг. Данный показатель характеризует, какая часть выручки направлена в бюджет на уплату налогов. Рассчитанный таким образом показатель налоговой нагрузки может использоваться для проведения сравнительной оценки в разрезе отраслей и динамике за ряд лет.

По аналогичному алгоритму могут быть рассчитаны социальная и кредитная нагрузка на бизнес, а также суммарная долговая нагрузка (как отношение платежей в бюджет, Фонд социальной защиты населения Министерства труда и социальной защиты Республики Беларусь, по банковским кредитам к выручке от реализации товаров, продукции, работ, услуг). Это позволит оценить долю выручки, направленной на погашение обязательных платежей, а также изучить бремя отечественных предприятий по сравнению с другими странами.

Список использованной литературы

1. **Кисель, И. А.** Методика оценки влияния налоговой нагрузки на финансовые результаты деятельности предприятия в системе налогового менеджмента / И. А. Кисель // Экономика и банки [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://rep.polestu.by/bitstream/112/3153/1/6.pdf>. – Дата доступа : 29.10.2018.

2. **Ажинова, Е. Ф.** Величины налоговой нагрузки предприятий / Е. Ф. Ажинова [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.auditfin.com/fin/2011/2/2011_II_01_02.pdf. – Дата доступа : 21.10.2018.

3. **Трошин, А. В.** Сравнительный анализ методик определения налоговой нагрузки на предприятия / А. В. Трошин // Финансы. – 2005. – № 5. – С. 44–50.

ANALYSIS OF INTERNATIONAL BUSINESS NEGOTIATIONS: MODERN TECHNIQUES AND CULTURAL IMPACT

Business becomes global and negotiating skills at the international level become more important and valuable. Context of negotiations depends on cultural aspects and plenty of problems might arise unless these aspects were considered. These points determine the relevance of the topic.

Many scholars conduct studies on the international business and negotiations such as R. Lewicki, who examined essentials of negotiations and managing trust in working relations, K. Peleckis, who studied cultural impact on negotiation process and theoretical models of business competition, G. Hofstede, who devoted his works to the researching of peculiarities of cultures, etc. Nevertheless, issues requires more detailed review.

The purpose of this work is to analyse modern techniques and cultural dimension of business negotiations at the international level.

The negotiation process is a complicated social process; it has a lot of definitions. The most common one is in Cambridge Dictionary which states that a negotiation is the process of a formal discussion between people who are trying to reach an agreement [1]. R. Lewicki stated that a negotiation is a strategic discussion that settles an issue in a way that both parties find acceptable. In a negotiation, each party tries to persuade the other to agree with his point of view [2, p. 12].

Thus, the term “negotiation” can be described as a method by which people handle divergence. They reach agreement or compromise and avoid argument while this process.

The essence of business negotiations is based on two factors: mutual interests and points of dispute. These factors are identified as there is no need to negotiate for if there are no common interests, and there is no topic to negotiate about without a conflict [2, p. 29].

Current trends in negotiations are:

- a relative reduction of any phase of negotiation preparation;
- a downward trend in the number of delegation members and empowerment of the Head;
- a practice of holding of non-formal meetings and consultancy;
- an offering of alternatives in case of conflict;
- a willingness to enhanced of expenditure on negotiations [3, p. 889].

Negotiation technique is the most significant aspect to accomplish success with foreign partners. In the event of negotiations between different cultures, it is necessary to know the crucial elements of the incompatibility. This knowledge is valuable in the case of avoidance of misunderstandings and awkwardness, which cause a lot of problems. For example, during the negotiations on May 2, 2018 Japanese diplomats were appalled by dessert that was made in the shape of a shoe by Israel chef. An awkwardness arose because the receiving party did not know about Japanese cultural features, namely, inadmissibility of putting shoes on the table [4].

Concerning modern techniques of international business negotiations, which significantly stem from the technological revolution, the most essential of them and their advantages and disadvantages are shown in the table [5].

Modern techniques of business negotiations

Name	Essence	Advantages	Disadvantages
Little steps	This is a basic technique the purpose of which is to influence opponent step by step	It helps to control matters by observing opponent’s reactions	An opponent can act more quickly and use other strategy
A force shoulder	This technique is aimed to show party’s influence on decision-making by another one	It helps to reach an agreement through the psychological impact another party	Constructive negotiations become manipulative ones
IF instead of NO	This one helps to achieve good results through psychological affect	A person who always answers “if” has much more chances for success	It can scare off an opponent if this method is used frequently

Conclusion

Name	Essence	Advantages	Disadvantages
An internal observer	This technique helps to understand which strategy an opponent adheres to	A party can be always alert and take matters into its own hands	A party's desire to reach an agreement can be perceived as a weakness
An empty-closet method	This is used to get a price reduction by showing one's impossibility of paying requested amount	A seller makes concessions as he or she understand risks	It is a risky method as a seller can increase the price

Thus, the techniques, which named "Little steps" and "IF instead of NO", are the most effective and successful if a party knows how to use them properly.

Furthermore, culture has a major impact on the context of international business negotiations. It includes norms and values which affect the negotiation either stronger or weaker. In the case of negotiations, a conflict can occur owing to differences in behavioural styles, priorities, and preferences [6, p. 93]. Culture affects plenty of negotiation aspects:

- communication (it includes context, speech, formal or informal style);
- space (it can be private or public);
- time of negotiation;
- competitiveness (it can be competitive or cooperative partners);
- flexibility of making decisions.

These aspects influence the results of negotiations, that is why it is unavoidable to know cultural dimension to manage to alleviate divergence. In last 5 years, considerable attention has been given to the ethnic dimension; many national subcultures were bonded substantially.

An etiquette always observed on such an occasion as international business negotiations. The lack of knowledge of particular rules makes an undesirable impression on partners, affects not only a negotiation process but also implementation of subsequent projects and financial results of companies.

In the case of the preparation and negotiation process, national peculiarities can be manifested in manners of naming a delegation, its value perspectives, features of thinking and perception, etc.

Business etiquette has a set of rules such as:

- a respect of partners and possession of time management;
- an observance of dress code;
- rules of phone etiquette and netiquette (social networks etiquette);
- rules of hosting delegations [7, p. 9].

Analysis of international business negotiations helped to conclude that a negotiation process concludes mutual interests and issues to dispute: using of right negotiation techniques helps to accomplish a success because it is necessary to show an influence to achieve a purpose of negotiations; knowledge of cultural dimension and business etiquette provides good results of negotiations and helps to avoid misunderstandings, which can be examined during further researches.

Reference list

1. **Cambridge** Dictionary [Electronic resource]. – Mode of access : <https://dictionary.cambridge.org>. – Date of access : 06.09.2018.
2. **Lewicki, R. J.** Essential of negotiation / R. J. Lewicki, D. M. Saunders, J. W. Minton. – New York : McGraw-Hill/Irwin, 2015. – 114 p.
3. **Peleckis, K.** International business negotiation strategies based on bargaining power assessment / K. Peleckis // Journal of business economics and management. – Vilnius. – 2016. – Vol. 17. – Iss. 6. – P. 882–900.
4. **The Times** of Israel [Electronic resource]. – Mode of access : <https://www.timesofisrael.com/japan-pm-said-offended-by-dessert-served-in-shoe-at-netanyahu-home/>. – Date of access : 06.09.2018.
5. **Harvard** Law School. Program on negotiation [Electronic source]. – Mode of access : <https://www.pon.harvard.edu/daily/negotiation-skills-daily/>. – Date of access : 06.09.2018.
6. **Peleckis, K.** International business negotiations: culture, dimension, context / K. Peleckis. – New York : Center for promoting ideas, 2013. – Vol. 3. – № 7. – P. 91–99.
7. **Рубцова, Т. И.** Международный деловой протокол и этикет : учеб. пособие / Т. И. Рубцова. – М. : БАБГ, 2013. – 187 с.

K. Koliban

Scientific supervisor

S. Kuzmenko

*Donetsk National University of Economics and Trade
named after M. Tugan-Baranovsky
Donetsk, Ukraine*

SOCIAL RESPONSIBILITY OF RUSSIAN PHARMACEUTICAL COMPANIES

Business is a social institution that has to take into account the influence of its decisions on a larger social system. Corporations have to reckon with the consequences of the social impact of their own operations, as they attract thousands of people to realize their goals, which, as a result, affects the interests of millions more. In this regard, it is social responsibility that plays the role of the most optimal form of interaction of business with social groups of society, which allows business to integrate into the social system of society.

O. Shelton was one of the first to point out the need for a respectful attitude of the manager towards his employees and the orientation of the business towards not only making a profit, but also respecting ethical standards in relation to society. Partly, the concept of CSR presented in the works of economists of the founders of the ethical-economic approach, such as S. de Sismondi, A. Marshall, F. Knight, A. Sen, as well as in the works of modern Russian scientists E. Blagov, I. Belyaev, S. Peregudov, I. Semenenko [1, p. 226].

Currently, the pharmaceutical market is one of the most important sectors for the country's economy. The level of its development characterizes a well-constructed health care system, which ensures a high level of working capacity of the population and an increase in the quality of its life. Social responsibility in the pharmaceutical market is the pursuit of high ethical standards and compliance with national laws and regulations. Companies must follow ethical rules when interacting with employees, patients, customers, suppliers and other interested parties. In this regard, the analysis of the social responsibility of enterprises of pharmaceutical products is relevant.

Over the past three years, the pharmaceutical market of the Russian Federation is considered one of the most promising and actively developing. However, medicines, pharmaceuticals and medical equipment are the most important articles of import to Russia. Despite this, pharmaceutical companies in Russian have developed effective policy in the field of social responsibility [2].

Were taken a number of leading companies, which can rightly be called the leaders of the Russian pharmaceutical business, to analyze the social responsibility of the business of pharmaceutical enterprises in Russia "Pharmstandard", "Petrovax Farm", "R-Farm". Consider the policy of social responsibility of each company [2].

The social policy of "Pharmstandard" includes 3 categories of responsibility in front of employees and consumers. For employees provides benefits package, which includes voluntary medical insurance, life insurance, and insurance for trips in Russia and abroad, children's summer recreation program, spa treatment, as well as providing targeted financial assistance. Workers employed in the manufacture of medicines, as well as working with harmful and dangerous working conditions, to undergo periodic medical examinations. The implementation of the main strategic directions of development of Pharmstandard Group of Companies is aimed at preserving the health of the citizens of the country, providing the population with high quality, effective and affordable medicines. To this end, the Company actively participates in the state program of Russia in the field of drug supply, which provides for the replacement of expensive imported drugs with Russian drugs, produced in compliance with international production standards at affordable prices [3].

As a leading domestic developer and manufacturer of innovative immunobiological preparations, "Petrovax Farm" strives to expand effective partnerships with leading specialized associations that contribute to the development of domestic health care. The charity program of the company "To Help People" was created to provide social assistance in the most popular areas in modern society that help strengthen the spiritual and physical health of Russian citizens. One of the important parts of the corporate social program of the company is the support of educational projects for the professional medical community, patients and students in relevant areas of medicine. High standards of production, quality and safety are the basis for the success of "Petrovax Farm". For 20 years, the company has been developing and producing innovative, effective and safe medicines and vaccines for the benefit of health and improving the quality of life of people [4].

“R-Farm” pays special attention to the development of educational and vocational guidance projects aimed at creating a modern system of training personnel reserve and creating an effective model for motivating young people, starting at school. To this end, they are developing a number of their own and partner projects, which allow today’s adolescents to create new technologies and breakthrough innovations in the near future, to influence the pace and scope of strategic transformations of national science and industry. The company has developed a regulation of charitable activities, which determines the procedure for providing donations. “R-Pharm” very carefully monitors the safety and comfort of working conditions and compliance with the rules of work in production. All objects of the company where the risk of injury is possible are certified, and employees undergo regular briefing. Insulators and barrier technologies are applied at all production sites at the R-Pharm enterprises, which provides a comprehensive system for the protection of personnel [5].

Thus, it can be concluded, that Russian pharmaceutical companies demonstrate an understanding of the need for social responsibility. Currently, understanding the strategic nature of corporate social responsibility allows a business not only rationally relate to the expectations that exist in society, but also actively build an appropriate systemic response to these expectations.

Reference list

1. **Baranova, Y. A.** Social responsibility of business: theoretical aspect / Y. A. Baranova // Economics and management in the field of culture. – Moscow. – 2012. – P. 225–228.
2. **Analytical** certificate on the state of competition in the global pharmaceutical market [Electronic resource]. – Mode of access : <https://fas.gov.ru/upload/>. – Date of access : 06.09.2018.
3. **Pharmstandard** Group of Companies [Electronic resource]. – Mode of access : https://pharmstd.ru/pdfs/Annual%20report%202017_final_rus.pdf/. – Date of access : 06.09.2018.
4. **Petrovax** Farm [Electronic resource]. – Mode of access : <http://petrovax.ru/about/responsibility/vysokie-standarty-bezopasnosti-i-okhrana-okruzhayushchey-sredy/>. – Date of access : 06.09.2018.
5. **R-Pharm** [Electronic resource]. – Mode of access : <http://r-pharm.com/ru/page/socprep>. – Date of access : 06.09.2018.

V. Kotelnikov

Scientific supervisor

S. Kuzmenko

*Donetsk National University of Economics and Trade
named after M. Tugan-Baranovsky
Donetsk, Ukraine*

UNITED NATIONS GUIDELINES ON BUSINESS AND HUMAN RIGHTS

Whether people can live in dignity and whether their basic rights are respected depends largely on the conditions in which they earn their living. Company employees face such questions like: Do they have enough wages to feed your family? Are they protected from harmful substances and other threats, violence and oppression? Are there trade unions fighting for workers’ rights? Not only governments are responsible for this, but also companies operating internationally. In the summer of 2011, the United Nations Human Rights Council approved the Guidelines on Business and Human Rights, which were presented by the Special Representative of the United Nations Secretary-General, Professor John Ruggie. This gave businesses a clearer understanding of their responsibilities regarding human rights [1].

For the practical implementation of the Guidelines, taking into account the national peculiarities of each country, it was decided to start developing national action plans (NAPs). The first country to develop and adopt a NAP was the United Kingdom. Currently, 7 countries have adopted national action plans: the United Kingdom, the Netherlands, Italy, Denmark, Spain, Finland and Lithuania. In 21 more countries, such plans are under development, and in 6 countries there is a discussion about the need to start this process. From the countries of the former Soviet Union, such plans are being developed by Azerbaijan and Kazakhstan. A National Action Plan (NAP) is a political document in which a state formulates priorities and actions that it will take to fulfill international, regional and national commitments regarding a designated topic. National action plans for the implementation of the Guid-

ing Principles on Business in the aspect of human rights help governments to formulate expectations from companies in the field of human rights, and for companies to obtain government support in this area and reduce the risk of conflict situations in the field of human rights. NAPs also allow for a more active promotion of the topic of human rights in the business environment not only of the country where such a plan is adopted, but also abroad. The preparation of NAPs in different countries enables participants to share experiences and learn from best practices that help prevent human rights violations in the business process. The process of developing a National Action Plan should begin with a comprehensive assessment of how the United Nations Guidelines on Business and Human Rights (UNDG) are implemented in the country, as well as an assessment of the relevant documents. It is necessary to create NAP taking into account this assessment. The development of a National Action Plan should also include the establishment of a monitoring and reporting system for its implementation [2]. It is necessary to involve all interested parties and provide them with the opportunity to participate in the work on the plan and make proposals. In most countries, national action plans are developed by interdepartmental working groups involving stakeholders such as non-profit organizations, business associations, trade unions. For example, the United States government conducts open dialogues with the participation of independent organizations, officials and representatives of civil society, during which interested parties can exchange ideas on the process of developing and maintaining NAPs. And in Ireland, anyone can send their proposals to the human rights section of the Ministry of Foreign Affairs and Trade. In June 2014, the International Corporate Accountability Roundtable (ICAR) and the Danish Institute for Human Rights of the International Corporate Accountability published a report that provides recommendations to governments on encouraging companies to be responsible human rights. The provisions of the report can be used in the development, implementation and revision of the NAP in the field of business and human rights. It proposes a methodology for assessing the fulfillment by the state of the UNPF, as well as a methodology for developing and evaluating the NAP itself. Also to assist in the development of national action plans, a special Handbook has been published, prepared by the United Nations Working Group on Human Rights and Transnational Corporations and Other Enterprises. It is addressed to all stakeholders involved in the NAP process [3]. The guide contains: the definition of a NAP; a model for the development, implementation and regular amendment of NAPs; a description of the four main sections of the NAP, as well as the four basic principles that should underlie government action to combat the adverse impact of corporations on human rights; example of a table of contents for a NAP with comments; an example of the presentation of various measures and their implementation; an indicative list of measures corresponding to each guideline. Let's look at an example of the implementation of a national action plan for business and human rights in one of the leading countries in economic development, Germany. Until 2020, at least 50% of all companies in Germany with more than 500 employees must implement the so-called directive on corporate social responsibility. Within the framework of this directive, they, among other things, should describe their contribution to the protection of the environment, human rights and the fight against corruption in a report on sustainable development. Many global players based in Germany and medium-sized businesses have developed CSR standards. Imitation projects are presented on the websites of the German Network of the United Nations Global Compact and CSR Germany. Here are three examples:

- The pharmaceutical and chemical concern Merck is working in India on a project against child labor in the development of mica. This mineral is required for the production of pigments. In mines, child labor is widespread due to poverty. Merck is now working only with suppliers who comply with work and social standards, and has established control mechanisms. In addition, the company finances schools and a medical center and thus improves the living conditions of people in the field of mining of mica.

- Many Tchibo retail company products are manufactured in factories in Southeast Asia. The Worldwide Enhancement of Social Quality program is designed to provide fair wages, safety and freedom of assembly for workers. The company relies on the dialogue of all participants in the process. It has implemented a code of conduct and training programs for suppliers, as well as the right to participate in decision making for workers.

- Grohe AG, a manufacturer of sanitary fittings, is among the companies that in 2017 received the Federal Government Prize for corporate social responsibility. The company is committed to protecting water resources in its sustainable development strategy. In addition, the company is engaged in a project for street children in India: at the Grohe Jal Academy in Mumbai, they study plumbers. With this specialty knowledge, they contribute to the protection of drinking water and hygiene and can pro-

vide for themselves. An expert meeting was held in Moscow on June 11, 2015, dedicated to the development of a National Action Plan for business and human rights in Russia. It was attended by 11 representatives of companies and business associations, non-profit organizations, United Nations agencies, universities. Based on its results, it was decided to initiate the development of a National Action Plan for the implementation of the Guiding Principles on Business in the aspect of human rights in Russia and to appeal to the Ministry of Foreign Affairs with this initiative. In January 2016, at a meeting of the Business Council under the Minister of Foreign Affairs of the Russian Federation “Business and Human Rights”, Minister of Foreign Affairs S. Lavrov informed the meeting participants that the Russian Foreign Ministry is currently studying the possibility of preparing a National Action Plan in Russia. He believes that, “given the wide interest of state structures, the business community and public organizations to this topic, one could think of creating a working group or advisory council with the participation of relevant ministries of the Russian Federation, to which departments, large Russian companies, public organizations and academia, within the framework of such a mechanism, it would be possible to see how to optimally establish cooperation in this area” [3].

In conclusion, a strong and independent civil society, capable of acting freely, as well as competently and competently with regard to human rights, is the key element in ensuring sustainable protection of human rights at the national level. Therefore, civil society activists are important partners of the United Nations system in the field of human rights.

Reference list

1. **Guiding** Principles on Business and Human Rights [Electronic resource]. – Mode of access : https://www.ohchr.org/Documents/Publications/GuidingPrinciples_BusinessHR_EN.pdf. – Date of access : 06.09.2018.

2. **Human** rights at the workplace [Electronic resource]. – Mode of access : <https://www.alumniportal-deutschland.org/en/global-goals/sdg-08-economy/national-action-plan-human-rights-workplace/>. – Date of access : 06.09.2018.

3. **The Core** International Human Rights Treaties [Electronic resource]. – Mode of access : https://www.ohchr.org/Documents/Publications/CoreInternationalHumanRightsTreaties_en.pdf. – Date of access : 06.09.2018.

T. Sharipov

Scientific supervisor

M. Toshmatova

*Tajik State University of Law, Business, and Politics
Khujand, Republic of Tajikistan*

DEPRESSION IMPACT TO INTERNATIONAL ECONOMY

International economy on the way of its development confronts with the problems that cover global scales. And even carry enormous consequences. Depression – this word has a lot of definitions, but in general it means unexpected fracture that bears bad consequences. The same one in global economic, where just one stagnation brings out mess as well as in economy, and another spheres too. In economy, depression is a periodic relative overproduction or stagnation of production of goods in a capitalist society, leading to the breakdown of economic life, to unemployment and poverty of workers in long term debt cycle. This report reviews, depression impact to international economy as a problem, analyze trends, and aspects of prevention [1].

In the history there were a lot of global economic depressions, and they started 200 years ago. Most of them passed insensibly, but others left a deep wound in global economic, and even led to the war. During last 100 years there were 7 economic depressions in the world. But the biggest of them was only 3 ones, it was the first world war crisis, the great depression and last one was the financial world crisis [2].

The last global crisis that hit the globe began in 2008. It was caused by the mortgage crisis in the United States, when cases of non-payment of high-risk mortgage loans became frequent. Such loans were given to those who had low incomes and a bad credit history. The consequence of the mortgage crisis was that many banks were declared bankrupt. In particular, in 2008, the large investment bank Lehman Brothers went bankrupt. In the same year there was a collapse in the stock mar-

kets. The crisis quickly swept not only the United States, but the whole world. The economies of the world have entered a recession. Raw materials became cheaper, industrial production began to decline. The central banks of many countries around the world, except Japan and Russia, decided to lower interest rates, and governments began to take steps to save the banking system. Also, loans to affected countries began to issue the IMF.

Where does they appear from? The instability of national economies, the uneven economic development of individual states lead to global financial turmoil. The growing integration of national economies into the system of international division of labor has given additional impetus to the process of increasing imbalances. Experts and analysts identify the following causes of the global crisis:

- Overheating of commodity markets (including the oil and food market).
- The gap between the global financial and economic spheres.
- Re-accumulation of capital and excess liquidity.
- Lack of control over the financial sector.
- The exhaustion of the dollar as a world reserve currency.

Each global crisis is characterized by its own channels of distribution and features depending on the region where financial institutions are located and their level of development. The “domino effect” occurs when a crisis from one country is transmitted to another, and they affect a third country. A lot of countries, transnational corporations, international organizations have own influence to the process of globalization. But developed countries and corporations dominate in international process that is why their decrease impacts in huge scale. Developing or poor countries are more affected by crisis strikes, cause they are import-focused or focused on producing raw materials. And everything that they import from abroad, I mean prices, quality, quantity will depends from those countries that export products. With product export, they will export depression. The crisis is difficult to predict, but we can be prepared for it. It is not necessary to know for sure which side the problems will come from, the main thing is to understand some of the patterns in the occurrence of crisis situations and arm yourself with the tools necessary to overcome them [3]. Even political conflicts and sanctions can lead to the crisis. For instance, the sanctions of west countries to the Russian Federation incurred large losses and losses in the economy. Because all west investments, corporations, companies, partners left Russian Federation. Of course it is very difficult to recover from such losses. The country’s GDP is in decline, the country begins to engage in import substitution, but it is difficult for people to get used to new products, enterprises stop working, prices rise sharply, conflicts start, and the country suffers enormous damage. And what remains to the Asian countries, which import everything from Russia, in which one third of the population are migrants in Russia? Naturally, the crisis hits and in these countries too. But there is also a positive impact of these sanctions, since when all Western investments and enterprises leave the country. The country is emerging from a stasis position in the sphere of foreign production. All production forces, all resources, raw materials begin to increase their productivity at a fast rate, thus the country to some extent depends on it. For example, after sanctions in the Russian Federation, remittances of migrants of the Republic of Tajikistan in Russia increased significantly. According to the «Russia for All» website, the volume of remittances sent by Tajik labor migrants from Russia to their homeland in the three months of 2018 increased by 15,1% compared to the same period last year [4].

The current crisis as an economic phenomenon is essentially the result of the formation of a huge financial sector. Financial capital has recently begun to turn into an independent and self-sufficient phenomenon, it began to grow at a pace that outpaced the dynamics of capital in the real sector. But it is known that wealth rotating in the financial sphere is nothing more than the result of the redistribution of value created in the real sector. That is why the state anti-crisis policy will be primarily aimed at changing the current financial system. In particular, it is possible to increase the share of state participation in the largest banking institutions, to force the consolidation of small banks, to strengthen the supervisory function of the Central Bank. In addition, the state needs to create favorable financial conditions for the development of the real sector, since in the pre-crisis period loans could be used mainly by raw materials with high returns and quick returns.

One of the points on the way out of the economic crisis may be the support of certain key sectors of the national economy. The fulfillment of this task is complicated by the fact that in the conditions of a crisis, public funds may not be enough to support all sectors without exception. Therefore, the highest priority, strategic areas of the national economy, which require priority assistance from the state, must be determined.

If we talk about the problems of overcoming the crisis of individual enterprises, then the priority measures should be: reduction of investment programs, reduction of costs and production costs, implementation of profitable projects only. Consistently applying all the above steps, do not forget about the main thing: the release of only high-quality and competitive products.

The conclusion is that world crises are the most ambitious and the most long-term problems of the world economy, which cause great losses both in the economy and in all spheres. In this scientific work the types of economic crises, the ways of their emergence, their influence on the economy of individual countries were considered.

Reference list

1. **Гэлбрейт, Дж. К.** Великий крах 1929 г. / Дж. К. Гэлбрейт. – Минск : Попурри, 2009. – 256 с.
2. **Самые** масштабные экономические кризисы последнего столетия [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.aif.ru/dontknows/samy_e_masshtabnye_ekonomicheskie_krizisy_poslednego_stoletiya. – Дата доступа : 06.09.2018.
3. **Управление** компанией [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://management.web-standart.net/issues/2011/12/1896/>. – Дата доступа : 06.09.2018.
4. **Объем** денежных переводов из России в Таджикистан вырос на 15% [Электронный ресурс]. – Режим доступа : https://tjk.rus4all.ru/city_msk/20180620/728664789.html. Дата доступа : 06.09.2018.

II. СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ И НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ МЕНЕДЖМЕНТА

В. Ю. Артюшенко

Научный руководитель

А. П. Георгасева

*Гомельский государственный
университет имени Ф. Скорины
г. Гомель, Республика Беларусь*

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ «ЗЕЛЕНЫМ» РАЗВИТИЕМ

В современных экономических условиях все большее значение приобретают экологические и социальные факторы. Эти факторы становятся все более значимыми, так как с начала индустриальной революции в мире им не уделялось достаточного внимания. Промышленная революция породила определенные проблемы, в первую очередь, связанные с экологией. Человечество уже осознало, какие последствия может иметь современная модель развития. В новом тысячелетии миру предстоит поменять эту модель в пользу той, которая будет учитывать экологические и социальные факторы.

В настоящее время еще не придумали универсальной модели экономического развития, которая бы не нарушала баланс экономических, социальных и экологических интересов. Тем не менее, человечество идет в этом направлении. Осознавая масштаб серьезных негативных последствий функционирования современной экономической модели развития, мир готовится к переходу к новой модели. Новую модель экономического развития называют «зеленой» экономикой – экономикой будущего. Переход к «зеленой» экономике неизбежен. Поэтому многие развивающиеся страны готовят свои стратегии по переходу к этой модели, а развитые уже сделали практические шаги в этом направлении.

Термин «зеленая» экономика впервые был озвучен в 1989 г. в новаторском докладе для правительства Соединенного Королевства группой ведущих экологических экономистов под названием «План для зеленой экономики». Доклад был разработан для консультаций Британского правительства относительно термина «устойчивое развитие». Определение этот термин в данной работе не получил, а сущность «зеленой» экономики так и не была раскрыта. В 1991 и 1994 гг. эти же авторы выпустили продолжения к первому докладу под названием «План 2. Озеленение мировой экономики» и «План 3. Измерение эффективности устойчивого развития».

Суть темы в первом докладе заключалась в том, что экономика может и должна прийти на помощь экологической политике, второй и третий доклады расширили проблемную зону до глобальных проблем: изменение климата, истощение озонового слоя, вырубки тропических лесов, потери ресурсов в развивающихся странах.

В настоящее время «зеленая» экономика – это направление в экономической науке, в рамках которого считается, что экономика является зависимым компонентом природной среды, в пределах которой она существует и является ее частью.

Основными чертами, характеризующими сущность «зеленой» экономики и ее развитие, являются следующие:

- эффективность использования природных ресурсов, ресурсо- и энергосбережение;
- снижение выбросов и загрязнений в окружающую среду;
- предотвращение утраты экосистемных услуг и биоразнообразия;
- обеспечение сохранности и увеличения природного капитала;
- рост занятости и доходов, искоренение бедности.

Сущность «зеленой» экономики сводится к достижению экономического прогресса человеческого общества при условии обеспечения сохранности природной среды и оказания содействия ее развитию. «Зеленая» экономика основывается на следующих принципах:

- принцип справедливости (равенство);
- принцип уважения достоинства (процветание и благополучие для всех);
- принцип предосторожности (учет предельных нагрузок на планету);
- принцип участия (широкое участие при принятии решений);
- принцип управления (подотчетность);
- принцип устойчивости (достижение экономической, социальной и экологической устойчивости);
- принцип эффективности (стабильное производство и потребление);
- принцип связи между поколениями (инвестиции в будущее) [1].

20–22 июня 2012 г. была проведена конференция Организации Объединенных Наций (ООН) по устойчивому развитию. Основным результатом данной конференции стал документ под названием «Будущее, которого мы хотим» (на 49 бумажных страницах). В нем главы 192 государств подтвердили свою политическую приверженность устойчивому развитию и заявили о своей приверженности содействию устойчивому будущему. В итоге было принято несколько решений, касающихся запуска процесса разработки целей устойчивого развития. Кроме того, стороны призвали Статистическое управление ООН разработать новые индикаторы устойчивого развития, которые бы дополнили валовой внутренний продукт, а также договорились расширить членство в совете Программы ООН по окружающей среде (UNEP).

В итоге правительства стран, бизнес, общественные организации и университеты представили более 690 новых целей и проектов в сфере устойчивого развития и «зеленой» экономики. Республика Беларусь также сформировала свои цели устойчивого развития на принципах «зеленой» экономики.

Развитие «зеленой» экономики в Республике Беларусь основывается на следующих принципах:

- соответствия принципам (целям) устойчивого развития;
- рационального и эффективного использования ресурсов, устойчивого потребления и производства; включения экологических и социальных ценностей в систему экономического учета;
- приоритетности применения «зеленых» инструментов и подходов при достижении целей устойчивого и социально-экономического развития;
- повышения конкурентоспособности и обеспечения роста в ключевых секторах экономики.

Реализация принципов «зеленой» экономики направлена на повышение потенциала белорусской экономики, региональное развитие, улучшение качества компонентов окружающей среды, предполагает решение следующих задач:

- определение предпосылок и условий для внедрения принципов «зеленой» экономики в Республике Беларусь;
- разработка системы оценки соответствия экономической деятельности данным принципам;
- определение перечня приоритетных для «зеленой» экономики отраслей и сфер деятельности;
- формирование комплекса институциональных и отраслевых мероприятий по реализации этих принципов.

Угроза сокращения природных ресурсов и снижения качества окружающей среды в настоящее время является одним из главных препятствий устойчивого экономического роста. С учетом национальных особенностей и глобальных вызовов Республика Беларусь определяет «зеленую» экономику как стратегический приоритет. Поэтому государство создало Национальный план действий по развитию «зеленой» экономики в Республике Беларусь до 2020 г. Результатом реализации данного плана будет поэтапное преобразование национальной экономики, основанное на внедрении принципов «зеленой» экономики и достижении целей устойчивого развития, гармонизации экономических, экологических и социальных интересов [2].

Таким образом, «зеленая» экономика является молодым направлением в экономической науке. «Зеленая» экономика все еще изучается научным сообществом, по-прежнему нет четко-

го определения этого термина. Научное сообщество пока не может определиться, «зеленая» экономика – это состояние или процесс. Если же «зеленая» экономика – это состояние, то ее целью будет достижение целей устойчивого развития. Если же это процесс, то целью будет обеспечение зеленого роста. В целом, задачи «зеленой» экономики соответствуют задачам устойчивого развития.

Список использованной литературы

1. **Порфирьев, Б. Н.** «Зеленая» экономика: реалии, перспективы и пределы роста / Б. Н. Порфирьев [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://carnegie.ru>. – Дата доступа : 17.10.2018.
2. **Национальный** план действий по развитию «зеленой» экономики в Республике Беларусь до 2020 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.government.by/upload/docs/fileb9cfb7e9401807aa.pdf>. – Дата доступа : 05.11.2018.

Н. Х. Бабаджанова

Научный руководитель

М. А. Асорова

*Таджикский государственный
университет права, бизнеса и политики
г. Худжанд, Республика Таджикистан*

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ

Деятельность правительства Республики Таджикистан направлена на улучшение жизни граждан государства, их социально-экономическое благосостояние. Развитие условий жизни должно происходить в первую очередь на уровне, приближенном к бытовому: обеспечение жильем, качественными медицинскими и образовательными услугами, достойными условиями труда. Тема статьи актуальна в силу необходимости скорейших изменений в благосостоянии граждан, за которые отвечают именно местные власти, наиболее приближенные к населению властные структуры.

Местное самоуправление является составной частью государственного механизма, поэтому оно позволяет оптимально сочетать интересы и права человека и гражданина, местные, региональные и общегосударственные интересы [1].

Местные органы власти – наиболее подвижная управленческая структура, в которой граждане могут обсудить необходимые экономические, политические и социальные проблемы. Местное самоуправление – исключительное средство государства, в которое входят три составляющие: власть, экономический субъект и гражданское общество, тесно взаимодействуя друг с другом, они всегда готовы к нововведениям [2].

Местное самоуправление позволяет оптимизировать использование общенациональных ресурсов. Местные власти способны решать свои проблемы в наиболее эффективных формах, с учетом конкретных условий каждой отдельной территории. Поэтому действительно действующее местное самоуправление позволяет государственной власти сконцентрироваться на решении проблем республиканского и местного уровня, способствует повышению эффективности государственного управления [3].

Приближенность к населению, возможность непосредственного обсуждения проблем и возможных социальных и экономических изменений делает местное самоуправление важнейшим инструментом для взаимодействия власти и народа, благодаря которому вырабатывается единое мнение по решению местных проблем, которое в дальнейшем позволяет изменить и политику властей более высокого уровня. Ведь именно от общих государственных решений зависит, например, финансирование местной власти.

Важнейшей проблемой при финансировании является отсутствие единых стандартов при формировании местных бюджетов, это приводит к тому, что они имеют примерный характер, что не может позволить нормально развиваться различным инновационным проектам. Наиболее верным способом решения данной проблемы является выравнивание местных бюджетов соответственно с их потребностями, изначальное закрепление минимального порога обеспечения местного бюджета согласно с уже существующими социальными обязательствами [4].

Инновационную деятельность обычно связывают с малым бизнесом как наиболее подвижным слоем предпринимательства. Развитие инновационных предприятий должно обеспечиваться и финансовой помощью государства, в том числе из местных бюджетов, при этом дополнительная прибыль от малых предприятий не должна влиять на уровень государственного финансового обеспечения.

Местная власть непосредственно отвечает за бытовой уровень жизни граждан, поэтому с ней связаны задачи по изменению ситуации в жилищно-коммунальной сфере. Недостаток финансирования данных структур приводит к различным кризисным явлениям, в том числе невозможности нормального развития коммуникационных структур, перебоям в снабжении уже существующих построек.

Существуют и иные проблемные факторы, в том числе направления структур снабжения и транспорта, которые приводят к тому, что владелец заботится о личных экономических интересах, не считаясь с интересами власти. Другим фактором является недостаток бюджетных средств для строительства новых детских садов, школ и больниц в районах, обеспечения пожарной безопасности, особенно в районах массового строительства.

Основными методами решения жилищно-коммунальных проблем являются правильное распределение бюджетных средств, причем приоритетными направлениями являются обеспечение качественными коммуникациями уже существующих построек и благоустройство социально необеспеченных категорий граждан. Эти направления также нуждаются в первую очередь в грамотном распределении средств, создании единых стандартов, согласно которым будет происходить обновление существующих, но устаревших коммуникаций [5].

Важной проблемой является недостаток в органах власти квалифицированных специалистов, в том числе местных менеджеров. Это не дает возможности нормально развиваться структурам, за которые ответственно местное самоуправление, в том числе предприятиям, имеющим инновационную направленность, так как взаимодействие с ними в этом случае может строиться, принося не пользу, а вред.

Решение проблемы заключается в том, чтобы создать качественную систему подготовки и переподготовки специалистов, качественный кадровый резерв, это можно сделать также организовывая различные мероприятия с высококвалифицированными специалистами в местном управлении.

Таким образом, местное самоуправление как движущая сила государства, имеет множество различных проблем, которые связаны с широким комплексом обязанностей. Тесно взаимодействуя с населением, предпринимательством, высшими органами власти, местная власть должна обеспечить нормальное существование для граждан и развитие для всех жизненно важных структур. Повышение эффективности местного самоуправления связано не только с изменением системы финансирования или качественным кадровым обеспечением, но в большей мере усилением его связей непосредственно с гражданским обществом, ведь демократия заключается в том, чтобы учитывать мнение каждого.

Список использованной литературы

1. **Кутляров, А. Н.** Совершенствование механизма государственного регулирования земельных отношений / А. Н. Кутляров, Д. Н. Кутляров, Р. Ф. Кутлярова // Вестн. Башкир. гос. аграр. ун-та. – 2016. – № 1 (37). – С. 119–126.
2. **Проблемы** современного государственного управления в России : материалы науч. семинара. – 2013. – Вып. 7 (28). – 113 с.
3. **Кутлярова, Р. Ф.** Правовой режим паевого и неделимого фондов сельскохозяйственного кооператива / Р. Ф. Кутлярова // Право и политика. – 2007. – № 10. – С. 66–72.
4. **Яновский, В. В.** Государственное и муниципальное управление. Введение в специальность / В. В. Яновский, С. А. Кирсанов. – КноРус, 2013. – 200 с.
5. **Копылова, Т. В.** Современные проблемы развития местного самоуправления в Республике Беларусь / Т. В. Копылова, Р. Ф. Кутлярова // Направления модернизации современного инновационного общества: экономика, социология, философия, политика, право : материалы междунар. науч.-практич. конф. : в 3 ч. ; отв. редактор : Н. Н. Понарина. – 2015. – С. 49–51.

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ ПРОДУКЦИИ ОРГАНИЗАЦИИ

Заинтересованность организаций в результатах своей деятельности усиливает необходимость повышения конкурентоспособности выпускаемой продукции. Организации, работающие в условиях конкуренции, должны знать свое положение на рынке относительно конкурентов, выяснить свои конкурентные преимущества и именно на них построить конкурентную стратегию, которая позволит успешно осуществлять производственную и сбытовую деятельность [1, с. 25].

Каждая организация в процессе своей деятельности сталкивается с вопросом расширения рынков сбыта. Именно поэтому специалистам организации в первую очередь следует постоянно анализировать конкурентоспособность продукции в сравнении с аналогичной продукцией организаций-конкурентов, налаживать связи по экспорту продукции, выявлять и сокращать неэффективные статьи рекламного бюджета.

После проведения анализа необходимо разрабатывать мероприятия, направленные на повышение конкурентоспособности продукции. Одним из таких мероприятий является создание информационного портала, примером которого может являться официальный сайт организации.

В настоящее время очень важной является способность организации своевременно реагировать на изменения рынка сбыта продукции. В последние годы рынок начинает привыкать к такой особенности, как закупка продукции с использованием сети «Интернет». Каждый второй сотрудник в процессе своей деятельности сталкивается с необходимостью использования данного ресурса. Существование собственного сайта создает возможность по управлению и продвижению своей продукции и услуг в сети «Интернет» многим организациям. Происходит тенденция к популяризации интернет-магазинов.

С начала 2018 г. количество интернет-магазинов в Республике Беларусь увеличилось на 1 560 ед. или на 10% по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года. Сейчас их насчитывается более 17 тыс. При этом согласно данным Министерства антимонопольного регулирования и торговли Республики Беларусь, большинство интернет-магазинов (более 51%) принадлежит индивидуальным предпринимателям. Общий товарооборот интернет-магазинов 2017 г. составил 3,4% в общем объеме розничного товарооборота [2].

Реклама в сети «Интернет» является одним из наиболее эффективных среди других видов рекламы. Поэтому организациям необходимо за счет сокращения неэффективных статей бюджета расширить рекламный бюджет на интернет-продвижение.

Целями создания сайта организации являются следующие:

- вызвать положительную реакцию у посетителя сайта о надежности организации и ее деловой репутации;
- удовлетворить информационные потребности потребителя;
- расширить рынки сбыта собственной продукции;
- получить коммерческую выгоду от продаж собственной продукции через сеть «Интернет».

Использование информационных технологий – главный рычаг управления конкурентоспособностью продукции в системе повышения эффективности деятельности организации. В настоящее время информационные технологии с их быстрым темпом развития и быстро снижающимися затратами предоставляют большие преимущества как крупной, так и малой организации, обществу в целом.

За последнее десятилетие информационные технологии проникли во все аспекты деятельности организации такие как закупки, сбыт, менеджмент, маркетинг, финансы, управление персоналом и производство. По данным Международного союза электросвязи, Республика Беларусь занимает 32 позицию с индексом развития информационно-коммуникационных технологий (ИКТ) 7,55 согласно данным 2017 г. При этом Российская Федерация в этом рейтинге занимает 45 место с индексом 7,05. Эти показатели касаются доступа к ИКТ, использования ИКТ,

а также навыков, практического знания этих технологий населением стран, охваченных исследованием.

Любые организации имеют ряд конкурентных преимуществ, когда они создают большую ценность продукции с точки зрения потребителя, или когда при сохранении этой ценности снижают стоимость продукции. Использование информационных технологий может иметь стратегическую значимость для организаций, если они позволяют снижать себестоимость продукции или позволяют иметь тот же уровень реализации без увеличения затрат.

К числу основных возможностей информационных технологий, оказывающих существенное влияние на конкурентоспособность продукции организации, относятся следующие:

- автоматизация учета и анализа продукции организации с помощью специализированных программных комплексов;
- повышение качества производимой продукции;
- автоматизация производственных процессов в организации с целью грамотного планирования работы, учета затрат, оперативного управления процессом выпуска продукции в соответствии с производственной программой и технологией организации;
- использование возможностей сети «Интернет»;
- онлайн-поддержка потребителей продукции с целью сохранения клиентской базы организации и создания лояльности;
- создание единого информационного пространства организации как следствие новых видов бизнес-процессов;
- ускорение времени товарного обращения;
- сокращение затрат на аренду офисных помещений с помощью удаленного режима работы;
- организация дистанционного режима работы части сотрудников, что позволяет снижать себестоимость и, как следствие, увеличить конкурентоспособность продукции.

Таким образом, применение предложенных подходов по управлению конкурентоспособностью продукции на основе использования информационных технологий позволит повысить эффективность деятельности организации.

Список использованной литературы

1. **Гурков, И. Б.** Стратегический менеджмент организации / И. Б. Гурков. – М. : ТЕИС, 2004. – 239 с.
2. **Белорусы** и рынок [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.belmarket.by>. – Дата доступа : 09.11.2018.

О. В. Бурак

Научный руководитель

Е. Г. Толкачева

*Белорусский торгово-экономический
университет потребительской кооперации
г. Гомель, Республика Беларусь*

ИДЕНТИФИКАЦИЯ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ КОРПОРАТИВНЫХ КЛИЕНТОВ БАНКА

Для оценки кредитного риска банка и его ограничения важно объективно оценить финансовое состояние корпоративных клиентов.

В российской практике для оценки кредитоспособности корпоративных клиентов банка финансовое положение заемщика может быть оценено следующим образом:

- хорошее, если наблюдается стабильность производства, положительная величина чистых активов, рентабельности и платежеспособности, отсутствуют какие-либо негативные явления (тенденции), способные повлиять на финансовую устойчивость заемщика в перспективе; к негативным явлениям (тенденциям) могут быть отнесены не связанные с сезонными факторами существенное снижение темпов роста объемов производства, показателей рентабельности, существенный рост кредиторской и (или) дебиторской задолженности, другие явления;

- не лучше, чем среднее, если имеются сведения об отсутствии прямых угроз текущему финансовому положению при наличии в деятельности заемщика негативных явлений (тенденций), которые в обозримой перспективе (год или менее) могут привести к появлению финансовых трудностей, если заемщиком не будут приняты меры, позволяющие улучшить ситуацию;

- плохое, если заемщик признан несостоятельным (банкротом) в соответствии с законодательством либо если он является устойчиво неплатежеспособным, а также если анализ производственной и (или) финансово-хозяйственной деятельности заемщика и (или) иные сведения о нем свидетельствуют об угрожающих негативных явлениях (тенденциях), вероятным результатом которых могут явиться несостоятельность (банкротство) либо устойчивая неплатежеспособность заемщика; к угрожающим негативным явлениям (тенденциям) в деятельности заемщика могут относиться убыточная деятельность, отрицательная величина либо существенное сокращение чистых активов, существенное падение объемов производства, существенный рост кредиторской и (или) дебиторской задолженности, другие явления [1].

В Республике Таджикистан финансовое состояние субъекта хозяйствования для оценки качества кредитной задолженности оценивается следующим образом:

- хорошее, если всесторонний анализ операционной, финансовой и хозяйственной деятельности клиента свидетельствует о том, что клиент имеет стабильную деятельность, имеет положительное значение чистых активов, хороший уровень доходности, является платежеспособным; клиент не должен иметь негативные тенденции, включая значительный спад объемов производства, снижение прибыли, значительное увеличение кредиторской и дебиторской задолженности, а также других вероятных событий, которые потенциально могут повлиять на финансовую устойчивость клиента;

- удовлетворительное, если всесторонний анализ операционной, финансовой и хозяйственной деятельности клиента указывает на наличие каких-либо отрицательных тенденций в деятельности заемщика, которые в обозримом будущем (год или менее) могут привести к финансовым трудностям, если заемщик не предпримет соответствующих действий;

- сомнительное, если имеются прямые угрозы его платежеспособности; если заемщик не предпримет меры по улучшению финансового состояния, деятельность клиента с учетом негативных тенденций может быть подвергнута финансовым трудностям;

- неудовлетворительное в следующих случаях: неустойчивая платежеспособность клиента; негативные тенденции, угрожающие производственно-хозяйственной деятельности клиента (убыточные операции, сокращение чистых активов, снижение объемов производства, рост просроченной дебиторской и кредиторской задолженности);

- неблагоприятное, если клиент постоянно находится в нестабильном финансовом состоянии или признан банкротом в соответствии с законодательством; анализ операционной, финансовой и хозяйственной деятельности клиента указывает на то, что, в деятельности клиента имеют место негативные тенденции, которые приведут к постоянной несостоятельности клиента или банкротству; к угрожающим негативным тенденциям в деятельности клиента относятся убыточная деятельность; отрицательная величина или значительное снижение в стоимости чистых активов; значительное снижение производительности и существенное увеличение счетов к получению или счетов к оплате [2].

Рассмотренная интерпретация финансового состояния корпоративных клиентов банка в Российской Федерации и Республике Таджикистан позволяет однозначно диагностировать их кредитоспособность и качество кредитной задолженности при формировании резервов для покрытия возможных убытков по активам, подверженным кредитному риску.

В Республике Беларусь не предусмотрена интерпретация типов кредитоспособности. Можно предложить идентифицировать финансовое положение организации следующим образом:

- абсолютно устойчивое, если наблюдается устойчивая тенденция роста выручки и прибыли от реализации продукции, товаров, работ, услуг; отсутствуют остатки просроченной дебиторской и кредиторской задолженности; организация является платежеспособной и финансово устойчивой; ускоряется скорость обращения средств, вложенных в краткосрочные активы;

- умеренно устойчивое, если рост выручки и прибыли в основном вызван ростом цен и инфляцией; имеют место незначительные остатки просроченной кредиторской задолженности; снижение скорости обращения средств в краткосрочных активах; организация выполняет нормативы платежеспособности и финансовой устойчивости;

- неустойчивое, если снижается объем продаж и замедляется период оборачиваемости краткосрочных активов; организация является убыточной; неплатежеспособность приобретает устойчивый характер;

- кризисное, если убыточность и неплатежеспособность имеют устойчивый характер; снижаются объемы хозяйственной деятельности и рыночная доля организации; чистые активы имеют отрицательное значение [3].

Предлагаемая идентификация финансового состояния организации позволит ускорить ее диагностику, оценить эффективность управленческой деятельности организации, выявить целесообразность предоставления банковских кредитов и тем самым минимизировать потери банка по активным операциям, подтвержденным кредитному риску.

Список использованной литературы

1. **О порядке** формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности : положение Банка России от 26 марта 2004 г. № 254-П [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.base.garant.ru>. – Дата доступа : 06.09.2018.

2. **Инструкция** о порядке формирования и использования резерва и фонда покрытия возможных потерь по активам : утв. постановлением Правления Нац. банка Таджикистана от 8 нояб. 2017 г. № 215 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.nbt.tj>. – Дата доступа : 06.09.2018.

3. **Инструкция** о порядке формирования и использования банками и небанковскими кредитно-финансовыми организациями специальных резервов на покрытие возможных убытков по активам и операциям, не отраженным на балансе : утв. постановлением Правления Нац. банка Респ. Беларусь от 28 сент. 2006 г. № 138 // КонсультантПлюс : Беларусь [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – Минск, 2018.

Е. В. Войтенкова

Научный руководитель

Л. К. Климович

*Белорусский торгово-экономический
университет потребительской кооперации
г. Гомель, Республика Беларусь*

УПРАВЛЕНИЕ АДАПТАЦИЕЙ ПОВЕДЕНИЯ ПЕРСОНАЛА ОРГАНИЗАЦИИ

В условиях функционирования рынка труда возрастает роль адаптации. При этом необходимо внимательно изучать опыт зарубежных фирм, которые уделяют повышенное внимание адаптации молодых работников. Данная категория персонала нуждается в особой заботе со стороны администрации организаций.

Чаще всего профессиональная адаптация рассматривается как процесс приобщения человека к труду в рамках определенной профессии, включения его в производственную деятельность, усвоения им условий и достижения нормативов эффективности труда. Однако адаптацию нельзя рассматривать только как овладение специальностью. Она предусматривает также приспособление новичка к социальным нормам поведения, действующим в коллективе, установление таких отношений сотрудничества работника и коллектива, которые в наибольшей мере обеспечивают эффективный труд, удовлетворение материально-бытовых и духовных потребностей обеих сторон [1].

В общем смысле адаптацией является реакция субъекта на изменение условий его жизнедеятельности, которая противодействует действительному или возможному снижению ее эффективности. Этой реакцией можно целенаправленно управлять. Адаптация имеет две стороны:

- совокупность внутренних психологических процессов, в рамках которых происходит отвыкание человека от прежней работы и привыкание к новой, полное приспособление (ассимиляция) к среде, отождествление личных интересов и целей с общими (идентификация);

- совокупность организационных мероприятий, протекающих под контролем службы персонала и облегчающих новому работнику овладение новыми трудовыми функциями,

знаниями и навыками, усвоение правил и стандартов поведения, приспособление к условиям труда и социальной среде.

Процесс адаптации включает несколько этапов: ознакомительный, этап вхождения, интеграционный. Ознакомительный этап длится примерно месяц, в его рамках происходит знакомство нового сотрудника с организацией, обязанностями, правами, требованиями, возможностями (за этот период можно продемонстрировать свои возможности). Одновременно происходит оценка его подготовленности к работе. На этапе вхождения (продолжительностью до года), достигается овладение системой знаний и навыков, необходимых для выполнения профессиональных требований, освоение в новом коллективе. В течение интеграционного этапа постепенно происходит приобретение, углубление и совершенствование необходимых навыков и знаний, формирование их единого комплекса. Работник приобретает квалификацию соответствующего уровня, превращается в специалиста, способного самостоятельно и заинтересованно работать, получать удовлетворение от своего труда, стремиться к совершенствованию.

Способность человека к адаптации определяется возможностью предвидеть основные негативные факторы, с которыми он может столкнуться, умением быстро на них реагировать.

Также различают первичную адаптацию (для лиц, не имеющих трудового опыта), связанную, как правило, с большими трудностями, и вторичную (для опытных работников), обычно протекающую быстрее и не требующую особой помощи со стороны руководителя. По направленности выделяют несколько видов адаптации, основными среди которых считаются организационная, профессиональная, социально-психологическая, психофизиологическая. Организационная адаптация состоит в приспособлении к новому месту работы, действующим правилам и порядкам, организации труда, способам действий (для начала в стандартных ситуациях). Профессиональная адаптация заключается в активном освоении профессии, ее тонкостей, специфики, необходимых знаний, навыков, приемов, техники и технологии деятельности. Социально-психологическая адаптация – адаптация к коллективу и его нормам, особенностям взаимоотношений, своей новой роли и статусу, к руководству и коллегам. Психофизиологическая адаптация к условиям труда, режиму работы и отдыха особых сложностей не представляет. Она протекает быстро и в большей мере зависит от здоровья человека, его естественных реакций, а также от характеристики самих этих условий.

Адаптационный период можно условно разбить на три стадии: стадия ознакомления, стадия приспособления, стадия ассимиляции. На стадии ознакомления новый специалист узнает цели и задачи организации, микроклимат среды, сопоставляет их со своими целями, ожиданиями и представлениями о данной организации. По окончании этой стадии работник должен четко представлять: подходит ему данная организация и рабочее место или нет. На стадии приспособления период адаптации сотрудника может охватывать период от месяца до года. Конкретная его продолжительность прямо зависит от помощи, которую ему оказывают непосредственный руководитель, служба персонала, коллеги и подчиненные. В этот период новичок должен адаптироваться. В системе потребительской кооперации необходимо учитывать также, что на стадии ассимиляции работник проходит этап полного приспособления, полностью справляется со своими должностными обязанностями, может сам намечать дальнейшие целевые установки, становится полноправным членом коллектива [2].

Зарубежный опыт на примере Японии, где компании стараются привлечь новых сотрудников еще в период их обучения в школе, в этом смысле наиболее показателен. Дело в том, что значительная часть молодежи в этой стране выходит на рынок труда, вовсе не обладая какой-либо квалификацией, но это абсолютно не смущает руководителей японских фирм. Привлекая персонал буквально «со школьной скамьи», работодатели применяют комплексные системы адаптации, позволяющие получить лояльных и преданных компании работников. За каждым молодым специалистом закрепляется наставник с широкими полномочиями, с участием которого решаются все рабочие вопросы. Именно с этого и в нашей стране начинается адаптация персонала.

Японские работодатели не ограничиваются наставничеством: параллельно новичок участвует в программах подготовки, призванных развить мощный корпоративный дух, учится с первых дней на работе обсуждать проблемы и задачи своего отдела. Компания предоставляет молодым специалистам максимум полезной информации о структуре производства; направлениях деятельности бизнеса, который она ведет; знакомит с объемным пакетом документов, регламентирующих внутрикорпоративную жизнь; прилагает все усилия для того, чтобы новичок хорошо разбирался в тонкостях корпоративной этики, социальной политике руководства и сво-

их непосредственных рабочих обязанностях. Такой зарубежный опыт адаптации персонала в организации показателен в силу своей исключительной эффективности. В результате активной, постоянной и целенаправленной подготовки новые сотрудники быстро вливаются в коллектив, участвуют в имиджевых мероприятиях компании, благосклонно воспринимают ее миссии, ритуалы и задачи [3].

Таким образом, целесообразно применять на практике в адаптации персонала не только проверенные, эффективные и универсальные методики, но и опыт зарубежных компаний, которые нередко фокусируются на разработке многоуровневых систем, позволяющих одновременно осуществлять эффективную психофизиологическую, социальную и экономическую адаптацию новых сотрудников.

Список использованной литературы

1. **Володина, Н.** Адаптация персонала. Российский опыт построения комплексной системы / Н. Володина. – Эксмо, 2009. – 238 с.

2. **Климович, Л. К.** Инфраструктурные факторы развития потребительской кооперации на основе оптимизации персонала / Л. К. Климович // Современные тренды российской экономики: вызовы времени 2017 : материалы междунар. науч.-практ. конф. / ТИУ ; отв. ред. С. Г. Симонов. – Тюмень : ТИУ. – 2017. – Т. 2. – С. 340–343.

3. **Электронный журнал** [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://www.hr-director.ru/article/66123-qqq-16-m7-04-07-2016-zarubejnyu-opyt-adaptatsii-personal>. – Дата доступа : 06.09.2018.

Д. В. Гарбачевская

Научный руководитель

Н. В. Анисимова

*Белорусский торгово-экономический
университет потребительской кооперации
г. Гомель, Республика Беларусь*

АНАЛИЗ И СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННО-РАСПОРЯДИТЕЛЬНЫХ МЕТОДОВ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ ОРГАНИЗАЦИИ

В организациях, в которых используются четкие регламенты управления, поддерживается высокая трудовая и исполнительская дисциплина, значительно снижается надобность в применении распорядительных воздействий, в результате этого организация достигает наилучшие конечные результаты производства.

Методы управления – способы целенаправленного воздействия на объект управления для поддержания его устойчивого функционирования и развития. Под организационно-распорядительными методами управления понимают систему способов воздействия на управляемый объект, которые обеспечивают планомерную и слаженную деятельность управляющей и управляемой систем. Организационно-административные методы в основном опираются на власть руководителя, его права, присущую организации дисциплину и ответственность. Они оказывают прямое воздействие на управляемый объект через приказы, распоряжения, оперативные указания, отдаваемые письменно или устно. Они призваны обеспечить организационную четкость и дисциплину труда. Организационное воздействие основано на подготовке и утверждении внутренних нормативных документов, регламентирующих деятельность персонала конкретной организации. К ним относятся устав организации, правила внутреннего трудового распорядка, штатное расписание организации, положения о структурных подразделениях, должностные инструкции сотрудников. Эти документы обязательны для всех сотрудников, их несоблюдение влечет за собой применение дисциплинарных взысканий.

Анализ использования организационно-распорядительных методов управления персоналом был проведен на примере республиканского унитарного предприятия (РУП) «Гомельское отделение Белорусской железной дороги». РУП «Гомельское отделение Белорусской железной дороги» относится к организациям железнодорожного транспорта Республики Беларусь. Осуществляет свою деятельность с 10 апреля 2001 г. Деятельность железнодорожного

транспорта в Республике Беларусь является объектом государственного регулирования и управления.

Организационно-распорядительные воздействия руководителя РУП «Гомельское отделение Белорусской железной дороги» основаны на подготовке и утверждении внутренних нормативных документов, определяющих деятельность персонала. К ним относятся организационная структура управления, штатное расписание, положения о структурных подразделениях, устав организации, должностные инструкции сотрудников и организация рабочих мест, коллективный договор между администрацией и трудовым коллективом, правила внутреннего трудового распорядка, инструкции, нормы и нормативы. Эти документы оформляются в виде стандартов и вводятся в действие приказом начальника РУП «Гомельское отделение Белорусской железной дороги». Достоинства и недостатки нормативных документов, регламентирующих деятельность персонала РУП «Гомельское отделение Белорусской железной дороги» указаны в нижеприведенной таблице.

**Достоинства и недостатки нормативных документов, регламентирующих деятельность персонала
РУП «Гомельское отделение Белорусской железной дороги»**

Достоинства	Недостатки
<i>Устав</i>	
Содержит следующее: наименование; место нахождения; перечень представительств и филиалов; полномочия учредителя и директора; цель, предмет и виды деятельности; размер уставного фонда и источники его формирования; порядок образования имущества, распоряжения им, условия и порядок распределения прибыли и убытков; ответственность предприятия, директора и учредителя; порядок ведения хозяйственной деятельности предприятия, порядок утверждения бухгалтерской отчетности; порядок реорганизации и ликвидации предприятия	
<i>Положение об отделе кадров</i>	
Наличие следующих разделов: общие положения; основные задачи отдела кадров; функции отдела кадров; права и ответственность отдела кадров. Положение носит конкретный характер, полностью указано название подразделения, определено его место в системе управления. Указано, что на отдел кадров возлагается организация и ведение кадровой работы. В общих положениях указано следующее: отдел кадров является самостоятельным структурным подразделением отделения железной дороги, подчиняется непосредственно начальнику. Перечислены основные нормативные документы, которыми отдел кадров руководствуется в своей деятельности, что соответствует типовым требованиям, предъявляемым к таким документам	Объединение двух разных разделов «Права отдела кадров» и «Ответственность отдела кадров» в один
<i>Должностная инструкция</i>	
Содержит следующие части: общие положения, должностные обязанности, права и ответственность. Перечислены конкретные обязанности, возложенные на работника, которые предусмотрены должностной квалификационной характеристикой. В разделе «Права» определены права специалиста по кадрам, предоставляемые работнику для выполнения своих функций и обязанностей. В разделе «Ответственность» установлены виды ответственности за несвоевременное и некачественное выполнение специалистом по кадрам своих должностных обязанностей и неиспользование предоставленных ему прав	В общих положениях указаны основные задачи и необходимость соблюдения трудового законодательства Республики Беларусь и других нормативно-правовых актов, какими документами должен руководствоваться специалист по кадрам в своей деятельности. Нет положения о должностной инструкции, предназначенной для руководства специалистом по кадрам при составлении должностных инструкций. Отсутствует раздел «Взаимодействия по должности»

Достоинства	Недостатки
<i>Приказы по общим вопросам и приказы по личному составу</i>	
Распорядительная часть приказа начинается словом «ПРИКАЗЫ-ВАЮ». В приказах и распоряжениях по личному составу распорядительная часть начинается словом, точно обозначающим предписываемое действие («ПРИНЯТЬ», «ПЕРЕВЕСТИ», «УВОЛИТЬ» и др.)	Отсутствие или неверное оформление реквизитов. Например, приказам присваивается неверный регистрационный индекс. Нередко в приказах отсутствует основание, допускаются ошибки в расстановке пунктов, оформлении текста
Примечание – Источник: собственная разработка на основе данных организации.	

В качестве рекомендаций по улучшению регламентирующих документов, определяющих деятельность персонала, можно предложить следующие:

- В положении об отделе кадров раздел «Права и ответственность отдела кадров» разделить на две части для наилучшего восприятия информации.

- В должностной инструкции раздел «Общие положения» разделить две части. В первой части «Общие положения» указать должность, подчиненность, должностных лиц, которыми он руководит, порядок назначения и освобождения от занимаемой должности, лицо, замещающее его во время отсутствия, во второй части «Квалификационные требования» перечислить квалификационные требования, указать правовые акты и нормативные документы, которыми должен руководствоваться специалист по кадрам.

- Разработать и утвердить в организации порядок разработки, согласования, утверждения и изменения должностной инструкции (Положения о должностной инструкции). В данном документе должны быть отражены требования к содержанию инструкций, указаны лица, которые отвечают за своевременную разработку должностных инструкций, подробно описаны правила согласования, утверждения, принятия и хранения должностных инструкций работников. Принятие этого документа позволит упорядочить работу с должностными инструкциями, сделать их унифицированными.

В качестве совершенствования мероприятий по укреплению трудовой дисциплины для РУП «Гомельское отделение Белорусской железной дороги» можно предложить следующее:

- обеспечение контроля за соблюдением работниками режима рабочего времени;
- проведение с работниками профилактической работы по недопущению фактов нарушения трудовой и исполнительской дисциплины;
- обеспечение своевременного и достоверного ведения Журнала учета рабочего времени и Журнала отсутствия работников в течение рабочего дня для учета явки работников на работу и ухода с нее; назначение ответственных за ведение этого журнала;
- проведение проверки состояния охраны труда во всех структурных подразделениях;
- проведение работы по устранению выявленных нарушений по охране труда;
- проведение анализа предложений и обращений граждан;
- дополнительное ознакомление работников с должностными инструкциями, Правилами внутреннего трудового распорядка, коллективным договором и материалами по соблюдению антикоррупционного законодательства;
- осуществление постоянного контроля за соблюдением трудовой дисциплины.

В организационном отношении основными путями формирования в РУП «Гомельское отделение Белорусской железной дороги» стабильного коллектива являются следующие:

- определение постоянных источников комплектования рабочими кадрами;
- постоянное совершенствование процессов адаптации молодежи в трудовом коллективе;
- определение перспектив трудового пути каждого работника, разработка индивидуальных планов повышения квалифицированного уровня, мобильность кадров внутри РУП «Гомельское отделение Белорусской железной дороги»;
- внедрение подсистемы автоматизированной системы управления «Кадры».

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ УЧАСТИЯ ПЕРСОНАЛА В РЕАЛИЗАЦИИ СИСТЕМЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЕЙ

Исследование прогрессивного опыта для реализации Национальной стратегии устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2030 г. обосновывает необходимость эффективного функционирования среды генерации знаний – основы перехода на инновационный путь развития. Для реализации инновационной стратегии развития необходимы новые подходы в технологиях образования и подготовки руководителей и специалистов. Оценка деятельности организаций свидетельствует о том, что эффективность технологической и структурной модернизации производства зависит от качества управления на всех уровнях с учетом прогрессивного опыта.

Высококвалифицированные специалисты, владеющие навыками внедрения кадровой и социальной политики организации, принятия и обоснования оптимальных творческих решений, поддерживающие комфортный социально-психологический климат и эффективную стратегию, необходимы для устойчивого развития организации.

Американские менеджеры всегда отличались высокими деловыми качествами. Предельно кратко суть американской модели менеджмента можно выразить словом «индивидуализм». Для роста эффективности работы руководящих кадров, систематического обновления их профессиональных знаний в Соединенных Штатах Америки широко используются различные курсы повышения квалификации, действующие преимущественно при университетах.

Прохождение курса повышения квалификации для руководителей стоит от 500 до 4,5 тыс. долл. США в зависимости от продолжительности курса (от 2 до 16 недель) и его уровня. Во всем комплексе деятельности корпораций по наиболее рациональному использованию кадров менеджеров одной из важнейших задач является оценка возможностей каждого работника, выявление так называемого управленческого потенциала, которым располагает компания. Оценка возможностей работника является одной из самых сложных проблем, поскольку работу служащего можно оценить лишь с точки зрения выполнения им своих текущих обязанностей. Хорошее исполнение работы на одном уровне зачастую не гарантирует такого же исполнения на более высоком уровне [1].

В компании «Coca-Cola» к каждому отдельному работнику относятся персонально (система карьерного и профессионального роста, уникальные льготы, подлинно гуманная индивидуальная система социального обеспечения, распространяющаяся также и на работников, вышедших на пенсию). Работать в компании «Coca-Cola» – значит быть неотъемлемой частью лидирующего бренда и членом дружной семьи. Кадровый менеджмент компании для поддержания стратегической цели разработал внутренний кодекс компании, базирующийся на четырех основополагающих принципах:

- *Уважение* – безусловное выполнение обязательств, чуткость к окружающим, атмосфера доверия и равенства.
- *Эмоциональность* – искренние устремления, внимание к собеседнику, проявления заинтересованности, симпатии, радушная улыбка и приветливость.
- *Идея* – предоставление необходимой информации и разъяснений, разрешение любых проблем, создание атмосферы взаимопонимания.
- *Плодотворность* – глубинное понимание запросов потребителей и профессионализм, демонстрация дополнительных профессиональных преимуществ и гибкость при решении возникающих проблем.

Не менее важным в работе компании является процедура обслуживания клиентов. Обслуживание – это действенный ответ на требования и ожидания клиента, внимательное отношение, глубинное понимание потребностей и ожиданий, доступность и порядочность. Прогрессивные условия труда, существующие на предприятии, обуславливают предоставление полного и обширного пакета социальных льгот для работника и членов его семьи [2].

Кадровый менеджмент основывается на принципе справедливости и прозрачности. Любая информация, касающаяся прав и обязанностей работника, в том числе информации о правилах и распорядках, регулирующих трудовые отношения в компании, является общедоступной и предоставляется в любой форме.

Однако не следует идеализировать американскую модель менеджмента. Жесткая конкуренция на рынке труда требует от каждого сотрудника максимальной отдачи и ответственности. Особое внимание уделяется нормальным рабочим отношениям. Если на работе двое сотрудников не уживаются, то считается, что лучше уволить обоих, чем разбираться в причинах склоки. Если станет известно, что кто-то плохо отозвался о человеке другой национальности или цвета кожи, то его не только наверняка выгонят, но и сделают все для того, чтобы найти другую работу ему было очень сложно. Утрата же работы у американцев ассоциируется с потерей свободы, т. е. главной жизненной ценности. В целом можно сказать, что современные американские менеджеры довольны своей жизнью. Интересный, напряженный труд в сочетании с достойной зарплатой делает их жизнь полноценной.

Проводимое реформирование экономики, преодоление кризисных явлений, происходящие изменения во внешней среде функционирования отечественных организаций обуславливают появление новых требований к управлению их деятельностью. Ускорение процессов, происходящих во внешней среде, изменение позиции поставщиков и потребителей, возрастание конкуренции, интенсивное научно-технологическое развитие приводят к тому, что руководителям становится сложнее предугадывать будущую ситуацию и адаптироваться к ней.

Современный менеджер должен быть способным и готовым к организационно-управленческой, проектной, научно-исследовательской, образовательной, коммерческой, предпринимательской, инновационной и другим видам профессиональной деятельности.

Учреждение образования «Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации» с 2013 г. является членом Ассоциации бизнес-образования, осуществляет подготовку специалистов по образовательной программе II ступени высшего образования по специальности «Бизнес-администрирование». В процессе подготовки специалистов по этой специальности необходимо развивать следующие профессиональные качества менеджеров: креативность, предприимчивость, коммуникабельность, наблюдательность, умение принимать нестандартные управленческие решения быстро и качественно, умение вести переговоры [3].

Таким образом, степень востребованности управленческих кадров определяется сбалансированностью теоретического и практического компонентов образовательных программ, полученных знаний и приобретенных навыков.

Список использованной литературы

1. **Американская** система управления персоналом [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://hr-portal.ru/article/amerikanskaya-sistema-upravleniya-personalom>. – Дата доступа : 14.03.2018.
2. **Кадровый** менеджмент: западный опыт (на примере компании «Coca-Cola») // Экономика и право Казахстана. – 2012. – № 13. – С. 49–55.
3. **Климович, Л. К.** Новые образовательные технологии подготовки кадрового потенциала для инновационной экономики / Л. К. Климович // Актуальные проблемы бизнес-образования : материалы XVI междунар. науч.-практ. конф., 20–21 апр. 2017 г., Минск / Бел. гос. ун-т, Институт бизнеса и менеджмента технологий : редкол. : В. В. Апанасович [и др.]. – Нац. б-ка Беларуси, 2017. – С. 78–81.

ИНТЕГРИРОВАННАЯ ОТЧЕТНОСТЬ: ПОНЯТИЕ И ЗНАЧЕНИЕ ДЛЯ ЦЕЛЕЙ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЕЙ

В научных публикациях в последнее время большое внимание уделяется исследованиям интегрированной отчетности, так как современные рыночные отношения требуют от хозяйствующих субъектов более подробной информации, которая была бы практична, доступна, понятна заинтересованному кругу пользователей.

Интегрированная отчетность (International Integrated Reporting Committee, IIRC) – модель отчетности, позволяющая совместно отразить финансовые и нефинансовые показатели организации и обеспечивающая различных пользователей необходимой информацией без излишнего дублирования в разных формах [1].

Для лучшего понимания экономического содержания и целесообразности разработки интегрированной отчетности можно рассмотреть ее отличительные особенности по сравнению с традиционной бухгалтерской отчетностью.

Традиционная отчетность отражает события, которые произошли в отчетном периоде, раскрывает информацию об основных объектах бухгалтерского учета: доходах, расходах, активах, собственном капитале и обязательствах, т. е. содержит информацию о финансовом положении организации на отчетную дату и полученных финансовых результатах.

Интегрированная же отчетность нацелена на предоставление информации о всех видах и направлениях деятельности организации (текущей, инвестиционной, финансовой, инновационной, экологической, социальной), раскрывает перспективы и стратегию ее развития.

В основе подготовки интегрированной отчетности лежат следующие основополагающие принципы:

- стратегическая направленность;
- связанность информации;
- ориентация на будущее;
- реагирование, вовлечение заинтересованных лиц, краткость, надежность и существенность.

Состав и качество такой отчетной информации ориентирован на основных стейкхолдеров.

Собственники организации заинтересованы в оценке эффективности управленческой деятельности ее руководства по сохранению и приращению инвестированного капитала, повышению стоимости организации, перспективах ее устойчивого развития.

Потенциальные инвесторы заинтересованы в информации, характеризующей степень финансовой стабильности, привлекательности и устойчивости организации, поэтому данные интегрированной отчетности помогут оценить способность организации создавать денежные потоки в будущем, оценить воздействие рисков на доходность инвестиционного портфеля и ценность организации в перспективе.

Покупателям необходима информация о надежности организации как поставщика качественной продукции, товаров и услуг; кредиторов интересует ее способность и далее приобретать товары и услуги, своевременно обеспечивать погашение обязательств, а также рыночная стоимость активов, которые могут выступать в качестве залога при получении кредитов.

Персонал организации должен владеть информацией о перспективах существования и развития организации в будущем, вероятности роста заработной платы и квалификации, социальных гарантиях. Исходя из информации интегрированной отчетности они смогут оценить совпадают ли ценности их работодателя с их собственными ценностями.

Местные органы исполнительной власти заинтересованы в финансовой стабильности и устойчивости организации, а также в информации, позволяющей оценить сохранение рабочих мест, обеспечении трудовой занятости населения, безопасности условий труда, возможность участия организации в развитии региона, социальных, экологических и инфраструктурных проектах [2, с. 21–23].

Составление интегрированной отчетности выгодно лишь тем организациям, которые желают добиться прозрачности и достоверности в представлении информации о своей деятельности, нацелены на долгосрочное развитие своего бизнеса, заинтересованы в повышении своего делового имиджа и репутации, стоимости и ценности компании.

Представление интегрированной отчетности требует дополнительных временных и денежных затрат на подготовку данной отчетности, привлечение специалистов, сопряжено с рисками обеспечения достоверности данных в связи с неразвитостью систем учета в области устойчивого развития.

Применительно к реалиям Республики Беларусь представляется, что переход на интегрированную отчетность следует рассматривать в качестве стратегической среднесрочной перспективы, так как большинство организаций на сегодняшний момент еще не составляет отчетности даже по Международным стандартам финансовой отчетности.

Список использованной литературы

1. **Интегрированная** отчетность [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://ir.org.ru>. – Дата доступа : 09.11.2018.

2. **На один шаг ближе к интегрированной отчетности: новый подход в XXI в.** [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://IR-Discussion-Paper-2011_singlerus-4803.pfd. – Дата доступа : 09.11.2018.

А. П. Дубровский

Научный руководитель

Л. М. Злотникова

*Белорусский торгово-экономический
университет потребительской кооперации
г. Гомель, Республика Беларусь*

КОМПЬЮТЕРИЗАЦИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ: ПРЕИМУЩЕСТВО И ПРОБЛЕМЫ

Компьютеризация всех сфер жизнедеятельности стала визитной карточкой современного этапа развития общества. Ее важнейшим направлением является электронное правительство (e-Government, e-правительство). Оно представляет единый механизм взаимодействия государства и граждан, а также государственных органов друг с другом, обеспечивающий их согласованную деятельность при помощи информационных технологий [1]. Этот механизм позволяет сократить очереди в государственные органы, упростить и ускорить процесс подачи заявления, получения справок, свидетельств, разрешительных документов и другое. Эффективное e-правительство обеспечивает широкий ряд преимуществ, среди которых повышение оперативности работы и сокращение затрат для государственных органов и предприятий, увеличение прозрачности и поощрение участия граждан в политической жизни общества.

Информационно-коммуникационные технологии (ИКТ) уже широко применяются государственными структурами, но e-правительство представляет собой не просто инструмент. Оно также предполагает переосмысление структуры организации различных процессов и изменения образа действий таким образом, чтобы государственные услуги оказывались населению более эффективно.

Потенциальная экономия средств огромна. В Дании, например, электронное выставление счетов позволяет налогоплательщикам сохранить от 120 до 150 млн евро, а предприятиям – 50 млн евро. Годовая экономия при реализации подобного по всему Европейскому союзу (ЕС) составит более 50 млрд евро [2].

Международные электронные государственные услуги делают реальным создание единого цифрового рынка. На внутреннем рынке ЕС люди могут свободно перемещаться между государствами по работе или личным причинам, поэтому они должны иметь возможность легко пользоваться государственными услугами за пределами своей страны. В настоящее время системы ИКТ находятся в центре правительственных процессов, однако по-прежнему необходимо прикладывать усилия для дальнейшего совершенствования предоставляемых услуг.

В рамках этой стратегии Европейская комиссия предпринимает конкретные действия для развития международных электронных государственных услуг. В частности, создание европейских совместимых платформ, таких как общая система управления электронной идентификации граждан (электронные паспорта, eID) и поощрение инноваций в результате конкуренции, а также инновационной программы, финансирующей крупномасштабные проекты и проекты повышения электронного участия, гарантирующей однозначную идентификацию личности, возможное оказание услуги тому, кто действительно имеет на нее право [3]. Отсутствие общей правовой базы не позволяет государствам-участникам ЕС признавать и принимать eID, выпущенные в других государствах-участниках. Недостаточная международная совместимость национальных eID не позволяет гражданам в полной мере воспользоваться преимуществами единого цифрового рынка.

Для оценки и международного сопоставления достигнутых результатов активно применяются различные рейтинги, играющие роль стимулятора. Для повышения позиций в рейтингах у оцениваемых сторон могут появляться мотивы улучшения показателей, оцениваемых теми или иными рейтингами, но не всегда отражающими истинного состояния дел [4]. Индекс развития электронного правительства Организации Объединенных Наций (ООН) – это комплексный показатель, оценивающий возможность и готовность национальных государственных структур в использовании ИКТ для предоставления государственных услуг гражданам. Данный обзор основан на исследовании онлайн присутствия правительств всех стран членов ООН. Он не предназначен для абсолютной оценки уровня развития электронного правительства, а оценивает успехи стран по внедрению электронного правительства в сравнении друг с другом.

Это вынуждает обратиться к ряду проблем, среди которых можно выделить стремление стран повысить позиции в международных рейтингах, что приводит к сосредоточению внимания в первую очередь на достижении тех показателей, которые непосредственно дают повышение в этих рейтингах, отсутствие программ обучения, оказания и получения различных услуг в электронном виде, чтобы электронные услуги получили такое же признание, как и соответствующие им «бумажные» услуги, они должны быть конфиденциальными и защищенными от несанкционированного доступа; невозможность полного осуществления услуги через Интернет, требующая взаимного обмена информацией, проведения платежей или иных действий с применением электронной цифровой подписи [2].

Список использованной литературы

1. **Национальный** инфокоммуникационный холдинг «Зерде» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://zerde.gov.kz/en/activity/project-management/e-government>. – Дата доступа : 08.10.2018.
2. **Инновационные** государственные услуги [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://europa.eu/rapid/press-release_IP-05-1476_en.htm. – Дата доступа : 08.10.2018.
3. **Фонд «Объединение Европы», eIDAS** [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://joinup.ec.europa.eu/document/eidas-technical-specifications-v10>. – Дата доступа : 08.10.2018.
4. **Бершадская, Л. А.** Электронное правительство России: есть или кажется? / Л. А. Бершадская, А. В. Чугунов, Д. Р. Трутнев [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://old.ci.ru/inform21-22_13/p_04.htm. – Дата доступа : 08.10.2018.

АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ КАДРОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ В СФЕРЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ

На современном этапе развития нашей страны особую значимость приобретают вопросы формирования кадров государственного аппарата разных уровней. Поэтому анализ системы кадрового обеспечения системы государственного управления как на национальном уровне, так и на уровне отдельных регионов заслуживает особого внимания.

Под кадровым обеспечением понимается система целенаправленных кадровых процессов по планированию подготовки кадров, по обновлению и сохранению преемственности государственных служащих, их профессиональному развитию, стимулированию качества труда и служебному продвижению [1].

Эффективно функционирующая система кадрового обеспечения органов государственного управления призвана создавать условия для мотивации персонала, повышения производительности труда и удовлетворенности работой. Развитие и эффективность функционирования системы кадрового обеспечения можно охарактеризовать с помощью анализа следующих показателей:

- валовой региональный продукт (ВРП);
- численность персонала, занятого в сфере государственного управления;
- ВРП на одного занятого в сфере государственного управления;
- номинальная начисленная среднемесячная заработная плата.

В таблице 1 представлены основные показатели, характеризующие эффективность функционирования системы кадрового обеспечения сферы государственного управления Гомельской области.

Таблица 1 – Анализ основных показателей, характеризующих эффективность функционирования системы кадрового обеспечения на региональном уровне за 2012–2016 гг.

Показатели	Годы					Темп изменения, %
	2012	2013	2014	2015	2016	
ВРП Гомельской области, тыс. р.	6 216 770	7 462 330	8 853 720	9 417 210	9 766 700	157,1
Численность персонала, занятого в сфере государственного управления, тыс. чел.	23,6	22,7	23,2	23,0	22,9	97
ВРП на одного занятого в сфере государственного управления, р.	263 422,46	328 737	381 625,86	409 443,91	426 493,45	161,9
Номинальная начисленная средняя заработная плата в сфере государственного управления, р.	391,16	577,18	712,91	812	840,7	214,9
Коэффициент опережения	–	–	–	–	–	0,75
Примечание – Источник [2].						

Таким образом, проанализировав данную таблицу, можно сделать вывод о том, что значения практически по всем показателям в 2016 г. увеличились по сравнению с их значениями в 2012 г., в том числе темп прироста ВРП области составил 57,1%. По численности персонала, занятого в сфере государственного управления, наблюдается отрицательная тенденция – сокращение составило 3%. По двум остальным показателям наблюдается положительная динамика: темпы прироста ВРП на одного занятого в сфере государственного управления и номинальной начисленной среднемесячной заработной платы составили, соответственно, 61,9 и 114,9%. Следует также отметить, что несмотря на снижение численности персонала, занятого в сфере государственного управления, номинальная начисленная среднемесячная зарплата в сфере государственного управления увеличилась за рассматриваемый период более чем в 2 раза. В свою очередь доля занятых в сфере государственного управления по Гомельской области в общей

численности занятого населения по области составляет 3,8%, а доля занятых в сфере государственного управления по Республике Беларусь в общей численности занятых составляет 4,28%.

При этом коэффициент опережения, показывающий отношение темпа роста ВРП на одного занятого к темпу роста номинальной начисленной среднемесячной заработной платы, составил 0,75, что показывает, что номинальная начисленная среднемесячная заработная плата растет большими темпами, чем ВРП на одного занятого. Полученное значение коэффициента является низким (оно должно стремиться к единице), что является негативным явлением, так как это означает, что заработная плата распределяется неэффективно. То есть, можно представить, что ВРП на одного – это своего рода доходы области, а заработная плата, соответственно, расходы. Исходя из этого можно утверждать, что область больше «тратит», чем «зарабатывает».

Следует отметить, что заработная плата в сфере государственного управления в целом по стране существенно отличается от заработной платы по Гомельской области (таблица 2).

Таблица 2 – Сравнение средней заработной платы в государственном управлении со средней заработной платой по Гомельской области за 2012–2016 гг.

Показатели	Годы				
	2012	2013	2014	2015	2016
Средняя заработная плата в сфере государственного управления, р.	391,16	577,18	712,91	812	840,7
Средняя заработная плата по области, р.	351,68	481,63	564,19	609,59	633,5
Примечание – Источник [2].					

Проанализировав данную таблицу, можно заметить, что как средняя заработная плата в сфере государственного управления по Республике Беларусь, так и средняя заработная плата по области за рассматриваемый период времени увеличивались. Однако заметно, что средняя заработная плата в сфере государственного управления в целом по стране увеличивалась существенно большими темпами, чем средняя заработная плата по области. Например, соотношение средней заработной платы в сфере государственного управления к средней заработной плате в целом по стране составило: 2012 г. – 111,23%; 2013 г. – 119,84%; 2014 г. – 126,36%; 2015 г. – 133,2% и 2016 г. – 132,7%. Можно также заметить, что за весь рассмотренный период средняя заработная плата в государственном управлении существенно выше, чем значение этого показателя в целом по области.

Таким образом, можно утверждать, что такие показатели, как ВРП Гомельской области, численность персонала, занятого в сфере государственного управления, ВРП на одного занятого в сфере государственного управления, номинальная начисленная среднемесячная заработная плата, очевидно, отражают эффективность функционирования системы кадрового обеспечения в рамках Гомельской области в целом. Функционирование системы кадрового обеспечения региона можно назвать недостаточно эффективным ВРП. Однако снижение численности персонала ведет к росту заработной платы в данной сфере. Причем заработная плата растет большими темпами, чем ВРП, что является негативной тенденцией.

Список использованной литературы

1. **Концепция** государственной кадровой политики Республики Беларусь : утв. Указом Президента Респ. Беларусь от 18 июля 2001 г. № 399 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2001. – № 68.
2. **Национальный** статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.belstat.gov.by>. – Дата доступа : 05.11.2018.

УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ КАК ОДНА ИЗ ВАЖНЫХ СОСТАВЛЯЮЩИХ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Конкурентоспособность и устойчивое развитие экономического потенциала региона обеспечивает использование инноваций, высоких технологий и человеческих ресурсов. Регулирование развития инфраструктуры регионов Республики Беларусь необходимо исследовать на основе научных подходов к управлению с учетом геополитического, экономического, социального и экологического положения. В реализуемых программах развития Республики Беларусь на период до 2030 г. обоснована необходимость обеспечения качественного роста и конкурентоспособности национальной экономики с концентрацией ресурсов на формировании ее высокотехнологических секторов, базирующихся на производствах V и VI технологических укладов. Республика Беларусь в группе стран с высоким уровнем развития в рейтинге 188 государств по развитию человеческого потенциала.

В современных условиях исходными принципами развития организации является личностный потенциал человека, его деловые качества. Наряду с совершенствованием производственных процессов, не менее важной является проблема повышения эффективности управления персоналом. Именно качество управления и использования персонала многими исследователями выделяется среди основных факторов конкурентоспособности организации. По данным университетов Западной Европы, в таких странах, как США, Франция, Германия, Великобритания, Финляндия, Италия, Сингапур человеческий ресурс используется более чем на 70%; в Испании, Австралии, Японии, Канаде, Чехии – не более чем на 50%. В группу с низким показателем (около 25%) использования человеческих ресурсов компании попали Россия, Монголия, Украина, КНР, Польша, Мексика.

Для развития системы управления персоналом в целях обеспечения конкурентоспособности организации необходим инструмент, с помощью которого можно было бы оценить эффективность действующей системы управления и выявить пути ее дальнейшего совершенствования. Поэтому обладание таким инструментом, а также понимание возможностей и путей его использования в управленческой деятельности создает серьезные предпосылки для роста конкурентоспособности организаций.

В связи с этим существует необходимость исследования теоретических положений и практических подходов к понятию конкурентоспособности организации и определяющих ее факторов. Одной из наиболее важных проблем является разработка способов оценки и направлений повышения эффективности управления персоналом как одного из ключевых факторов обеспечения конкурентоспособности организации.

Актуальность и необходимость разработки способов оценки и направлений повышения эффективности управления персоналом предприятий в целях обеспечения их конкурентоспособности обуславливается наличием у отечественных организаций таких задач, как повышение производительности труда, рост отдачи от инвестиций в человеческий капитал, развитие производства и методов управления в соответствии с современными условиями рынка. Поэтому исследование направлений обеспечения конкурентоспособности организации на основе повышения эффективности управления персоналом имеет важное значение для науки и практики управления хозяйствующими субъектами.

Система управления персоналом включает в себя всю процедуру работы с кадрами (от определения основной идеи взаимодействия администрации и трудового коллектива до высвобождения работников), а также совокупность обеспечивающих ее подсистем (информационной, организационной, кадровой, правовой).

Личностный потенциал человека, его деловые качества служат источником и исходными принципами развития организации. В связи с этим управление персоналом является универсальной задачей и основной функцией руководителя, который управляет теми сотрудниками, которым он делегировал полномочия, задачи, компетентность.

Эффективность управления персоналом, наиболее полная реализация поставленных целей, во многом зависят от выбора вариантов построения самой системы управления персоналом организации, познания механизма его функционирования, выбора наиболее оптимальных технологий и методов работы с людьми [1].

В системе антикризисных мер, предпринимаемых руководителями организаций, на первом плане, как правило, выступают действия связанные с совершенствованием производственного процесса: выпуска и расширения номенклатуры продукции, ее реализации, модернизации материально-технической базы. Однако в современных условиях не менее важной является проблема совершенствования использования трудовых ресурсов.

Если руководитель организации понимает значимость проблемы трудового потенциала, как одного из главных факторов антикризисного управления, он непременно часть своих усилий направит на ее решение. В данном случае целесообразно говорить о стратегии такого управления и важно разработать комплексную модель факторов и приемов, способствующих совершенствованию кадровой политики организации [2].

Мероприятия по совершенствованию системы управления персоналом для обеспечения конкурентоспособности можно сгруппировать по направленности:

- технико-экономические: улучшение условий труда, совершенствование системы материального стимулирования, организации и нормирования труда, управления и организации производства, повышение степени автоматизации работ на основе высоких технологий и т. д.;
- организационные: совершенствование процедур приема и увольнения работников, системы профессионального продвижения, работа с молодежью и т. д.;
- социально-психологические: совершенствование стиля и методов управления, взаимоотношений в коллективе, системы мотивации труда и т. д.;
- культурно-бытовые: улучшение бытового обслуживания и общественного питания, культурно-спортивной работы, увеличение обеспеченности жильем, детскими учреждениями, объектами отдыха и т. д.

Следует отметить приоритетные направления социально-экономического развития Республики Беларусь на ближайшие годы, рост конкурентоспособности экономики и регионов вызывают необходимость повышения эффективности управления персоналом и использования трудовых ресурсов.

Таким образом, в условиях формирования новых механизмов хозяйствования, ориентированных на рыночную экономику, перед организацией встает необходимость работать по-новому, считаясь с законами и требованиями рынка, овладевая рыночным типом экономического поведения, приспособляя все стороны производственной деятельности к меняющейся ситуации. В связи с этим возрастает вклад работника в конечные результаты деятельности организации. Одной из главных задач является поиск эффективных способов управления персоналом, обеспечивающих активизацию человеческого фактора, для чего необходимо проводить анализ действующей в организации системы управления персоналом. В процессе анализа системы управления персоналом в организации изучаются: движение персонала и обеспеченность им организации, эффективность использования рабочего времени, динамика производительности труда, а также эффективность расходования фонда заработной платы.

Список использованной литературы

1. **Петрович, М. В.** Управление персоналом : учеб. пособие / М. В. Петрович. – Минск : Амалфея, 2013. – 512 с.
2. **Климович, Л. К.** Мировые, региональные и отраслевые аспекты реинжиниринга сферы услуг / Л. К. Климович // Экономический вестник университета. Сборник научных трудов. – Переяслав-Хмельницкий, 2016. – Выпуск 29/2. – С. 198–208.

СПОСОБЫ НАРАЩИВАНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ, ПРОИЗВОДЯЩЕГО ИННОВАЦИОННУЮ ПРОДУКЦИЮ СКИНАЛИ

Скинали – это инновационная продукция, декоративные панели с использованием стекла и нанесенной на него фотопечати. В основном под скинали понимают декоративную вертикальную поверхность, заполнение в двери при изготовлении шкафа-купе, вставку в фасад или другой элемент корпусной мебели, стеновую панель [1]. Идея о производстве и художественной обработке стекла заинтересовала нас в 2008 г. При изучении рынка с целью занять свою нишу, в которой не будет большой конкуренции, а соответственно и демпинга цен, жесткой борьбы, был обнаружен этот продукт. Он оказался очень привлекательным, удобным и многофункциональным решением вопроса в дизайне кухни, а также других интерьеров. К конкурентным преимуществам скинали относятся следующие:

- Стекло проходит термообработку, после чего оно становится жаростойким и ударопрочным, при этом имеет толщину 6 мм, что делает его очень прочным.
- Уникальность дизайна (нанесение фотопечати с любым изображением). Следует отметить, что деятельность осуществляется с фотобанками мирового уровня, на сайтах которых располагается огромная масса изображений в большом разрешении на любую тематику.
- Монтаж данного изделия занимает в среднем не более часа (без пыли и грязи).
- Большой срок службы.
- Возможность смены изображения.

Чтобы заняться изготовлением скинали, нам пришлось решить ряд вопросов, например, необходимо было найти квалифицированных дизайнеров, монтажников, понять технологию изготовления данного изделия и организовать производство. Для этого требовались ресурсы, которых не было. Поэтому вначале пришлось заниматься тем, что быстро приносит доход без существенных финансовых вложений. Доход, полученный от установки натяжных потолков, был инвестирован в создание и продвижение инновационного продукта, и с течением времени все получилось. В настоящее время предприятие по изготовлению скинали и многой другой продукции из стекла успешно функционирует, осуществляет кооперацию со стеклопроизводящими предприятиями и полиграфиями, разработку дизайнерского проекта, замер, изготовление, доставку, установку изделия и контроль продвижения продукции. Рассмотрим составляющие успешного бизнеса – изготовления и установки скинали:

- Кооперация – это долгосрочные отношения с предприятиями, которые производят сырье, необходимое для производства нового изделия.
- Дизайн проекта – это создание модели изображения до момента установки изделия в 3D-визуализации на основании чертежей и фотографии кухни или помещения (дистанционно с помощью maig.ru и телефона, что оптимизирует процесс и экономит время клиента и предпринимателя).
- Замер должен осуществляться квалифицированным специалистом, так как важен каждый миллиметр, грамотная консультация тоже имеет большое значение.
- Изготовление скинали – это ряд действий, в итоге которых получается привлекательный и долговечный продукт.
- Доставка осуществляется аккуратным водителем на специализированном автомобиле.
- Устанавливают изделия аккуратные и добросовестные профессионалы в своей области.
- Продвижение продукции – это двигатель всей фирмы (сайт www.скинали-гомель.бел, express-remeslo.by, www.хочу-скинали.бел, листовки, флаеры, все возможные рекламные сайты и др.) [2].
- Контроль осуществляется с помощью множества инструментов и методик. Так, например, используется программа Googlekeeper, в которой есть возможность формировать список текущих дел и распределять их по пунктам. Все выполненные пункты видны в зачеркнутом виде, программа устанавливается на любой компьютер, смартфон и очень удобна и проста, синхро-

низирована со всеми устройствами коллектива. С помощью нее все видят задачи на день для каждого и текущие вопросы. В конце дня руководитель знает, кто и что выполнил (утром туда заносятся обязанности и задание для каждого на текущий день). Есть еще множество способов оптимизации, которые предприниматель использует сейчас и которые планирует использовать в будущем.

Наращивание конкурентоспособности в современных условиях возможна только при использовании разнообразных способов, таких как, например, возмездное оказание услуг с банками. Карты «Халва», «Черепаша», «Картафан», «Магнит», «Смарткарта», «Карта покупок» – это специальные дисконтные карты, которые раздают людям безвозмездно банки «Беларусбанк», «Москва-Минск», «ВТБ», «МТБанк», «Белгазпромбанк». Действуют карты следующим образом: банк предоставляет возможность рассрочки платежа для населения до 24 месяцев, без какого либо процента, а в свою очередь с юридических лиц взимает комиссию до 16%, при этом взяв на себя ответственность и все риски и в тот же день перенаправив деньги на счет юридического лица. Таким образом, получается удобная форма расчетов, который помогает выстоять многим динамичным и амбициозным организациям выжить и преуспеть в современных условиях.

Вторым способом является дисконтная программа, которая предполагает носителям дисконтной карты разного рода привилегии, например, скидки на продукцию и услуги, либо кэшбек (возврат, вознаграждение, определенной сумму клиенту в конце месяца), либо накопление средств в процентном соотношении от покупки обратно на дисконтную карту и в последующем ее можно будет применить в этой организации.

Третьим способом является интеграция организаций в одну дисконтную сеть, тем самым такая сеть становится более привлекательна клиенту, так как в ней могут находиться совершенно различные товары и услуги, например, парикмахерская, ремонт квартир, СТО, продукты питания, стройматериалы, бытовая химия и т. д.

Четвертым способом наращивания конкурентоспособности является делегирование обязанностей и расширение в разных сферах с учетом прямых потоков инвестиций, например, находим инвестора на реализацию окупаемого проекта, создаем его, делегируем обязанности на нанятого управляющего и начинаем следующий проект с совершенно другим инвестором и т. д.

Пятый способ предполагает более интенсивное использование рекламы (наружной и целевой), так наружная реклама размещается в виде вывесок, баннеров, штендоров, наклеек, листовок, визиток, радио и т. д. Целевая реклама нужна в определенный момент определенному покупателю-заказчику в данный момент времени и ею являются реклама в интернете. Реклама в интернете – это будущее которое уже наступило, и того, кто владеет всевозможными приемами интернет-маркетинга, ждет огромный успех в делах, поскольку целевая реклама приносит самое большое количество заказов и покупок.

Использование всех этих методик вместе приведет даже не самый перспективный проект к успешному будущему.

Список использованной литературы

1. **Скинали** [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://www.ru.wikipedia.org/wiki/ru>. – Дата доступа : 10.10.2018.
2. **Скинали**, Гомель – красиво и практично [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.скинали-Гомель.бел>, <http://www.хочу-скинали.бел>. – Дата доступа : 10.10.2018.

ДИАГНОСТИКА ОРГАНИЗАЦИОННОЙ КУЛЬТУРЫ ПО МЕТОДИКЕ К. КАМЕРОНА И Р. КУИННА НА ПРИМЕРЕ КОПЫЛЬСКОГО РАЙПО

Организационная культура выступает как основа жизненного потенциала организации и определяет то, ради чего люди становятся ее членами, как строятся отношения между ними, какие устойчивые нормы и принципы, верования и ценности в жизни и деятельности организации они разделяют [1, с. 1].

В организациях с устоявшейся организационной системой отношений культура в определенном плане отделяется от людей и становится атрибутом организации, ее частью, оказывающей активное воздействие на поведение персонала. Это определяет современный интерес менеджмента к проблеме формирования и развития организационной культуры.

Диагностика организационной культуры по методике К. Камерона и Р. Куинна заключается в оценке шести ключевых измерений организационной культуры по опроснику. Преимуществами данного метода является простая анкета и достаточная визуализация результатов. Он предполагает построение профиля культуры: как должно быть и что есть фактически.

Шесть измерений включают в себя:

- важнейшие характеристики;
- общий стиль лидерства в организации;
- управление работниками;
- связующую сущность организации;
- стратегические цели;
- критерии успеха.

Представленные измерения, таким образом, образуют четыре типа корпоративной культуры, каждая из которых имеет четко различимый набор критериев эффективности.

В каждом из шести измерений следует распределить по 100 баллов для четырех вариантов ответа (от А до D) в том весовом соотношении, которое в наибольшей степени соответствует исследуемой организации. Сначала баллы распределяются в колонке «фактически», затем в «предпочтительно».

Затем проводится обработка результатов по средним показателям А, В, С, D по графам «фактически» и «предпочтительно» (А – клановая; В – адхократическая; С – рыночная; D – бюрократическая (иерархическая) организационная культура). Далее строится профиль организационной культуры по двум графам и проводится содержательное сравнение для определения ресурсов развития организации [2, с. 1].

Итоговая таблица со средними значениями в баллах по Копыльскому райпо приведена ниже.

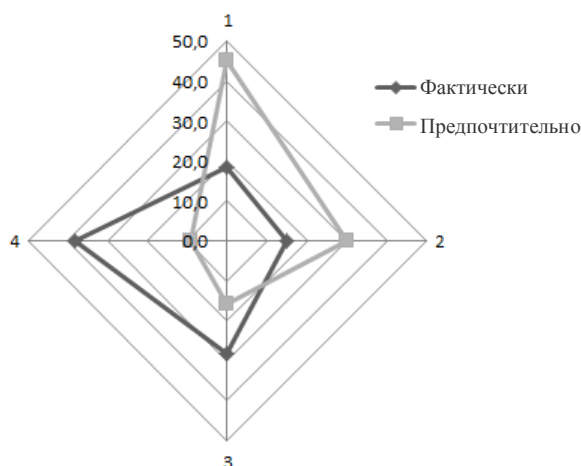
Организационная культура Копыльского райпо по графам «фактически» и «предпочтительно», баллов

Показатели	Фактически	Предпочтительно
А	18,3	45,0
В	15,0	30,0
С	28,3	15,8
Д	38,3	9,2

Из таблицы видно, что в колонке «фактически» наибольший балл набрала бюрократическая (иерархическая) организационная культура, в колонке «предпочтительно» – клановая организационная культура.

В соответствии с полученными данными по Копыльскому райпо получился следующий профиль организационной культуры (рисунок).

Профиль организационной культуры Копыльского райпо



В профиле организационной культуры Копыльского райпо видим, что существующую организационную культуру сотрудники оценивают как преимущественно бюрократическую (иерархическую), так как сотрудники технологически дисциплинированы, работают по заранее определенным правилам, ориентируются на мнение руководства. Внимание акцентируется на неизменности и стабильности. Важнее всего контроль и плавность ведения дел. Однако в предпочтительном образе организационной культуры преобладают ценности клановой культуры.

Важно отметить, что ни в одной организации не существует какой-либо из типов в чистом виде, обычно в ней присутствуют все четыре типа.

Однако в практической деятельности руководителю Копыльского райпо следует учитывать те ценности, которые характерны для кланового типа организационной культуры:

- очень дружественное место работы, где у людей много общего;
- организации похожи на большие семьи, их главы воспринимаются как воспитатели или родители;
- организация держится вместе благодаря преданности и традициям;
- высокая обязательность организации;
- делает акцент на долгосрочной выгоде совершенствования личности, придает значение высокой степени сплоченности коллектива к моральному климату;
- успех определяется в терминах доброго чувства к потребителям и заботы о людях;
- организация поощряет бригадную работу.

Список использованной литературы

1. **Электронный** научный журнал: современные проблемы науки и образования [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://www.science-education.ru/ru>. – Дата доступа : 28.10.2018.

2. **Диагностика** организационной культуры [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://www.utka.su/Qexqx>. – Дата доступа : 28.10.2018.

ЭФФЕКТИВНОСТЬ РЕАЛИЗАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Инвестиционная политика – это часть финансовой стратегии предприятия, состоящая в выборе и реализации наиболее выгодных путей расширения и обновления его активов с целью обеспечения основных направлений его экономического развития [1]. Целью инвестиционной политики является эффективное вложение капитала в инвестиционные проекты, т. е. создание и получение дохода, превышающего в суммарном исчислении общую величину инвестированных средств.

Проблема нехватки финансовых ресурсов является существенной в силу изношенности основных производственных фондов предприятий. Ключевым условием обновления основного капитала, увеличения производственных мощностей является успешная реализация инвестиционной политики, позволяющая, с одной стороны, минимизировать затраты, связанные с использованием капитала, а с другой – обеспечить прирост капитала за счет увеличения объемов производства, интенсификации технологических процессов и т. д. [2]. Для реализации инвестиционной политики предприятиями разрабатывается инвестиционная программа, которая представляет собой совокупность реальных инвестиционных проектов, сгруппированных по отраслевым, региональным и привлекательным для инвестиций признакам. В этом случае возникает вопрос об оценке эффективности инвестиционной политики, реализуемой на предприятии.

Анализ эффективности реализации инвестиционной политики проведен на примере ОАО «ГЗЛиН» (г. Гомель) и показан в таблице.

Показатели эффективности реализации инвестиционной политики на ОАО «ГЗЛиН» в 2015–2017 гг.

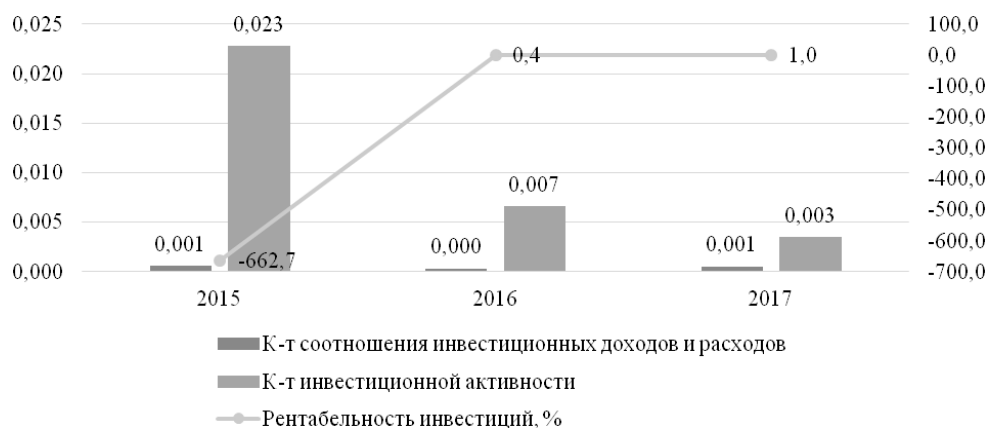
Показатели	Значение по годам			Отклонение (+; –)		Темп роста, %	
	2015	2016	2017	2016 г. к 2015 г.	2017 г. к 2016 г.	2016 г. к 2015 г.	2017 г. к 2016 г.
1. Поступления от инвестиционной деятельности, всего, тыс. р.	5,0	1,0	1,0	-4,0	–	20,0	100,0
В том числе проценты по инвестиционным вложениям	–	1,0	1,0	1,0	–	–	100,0
2. Инвестиционные расходы, всего, тыс. р.	8 483,0	2 962,0	1 857,0	-5 521,0	-1 105,0	34,9	62,7
В том числе создание активов	8 483,0	2 962,0	1 857,0	-5 521,0	-1 105,0	34,9	62,7
3. Результат движения денежных средств по инвестиционной деятельности, тыс. р.	-8 478,0	-2 961,0	-1 856,0	5 517,0	1 105,0	34,9	62,7
4. Коэффициент соотношения инвестиционных доходов и расходов (уровень доходности инвестиций)	0,001	–	0,001	–	–	–	–
5. Стоимость активов, тыс. р.	371 935,0	447 579,0	534 075,0	75 644,0	86 496,0	120,3	119,3
6. Коэффициент инвестиционной активности	0,023	0,007	0,003	-0,016	-0,003	–	–
7. Чистый доход (чистая прибыль и амортизация), тыс. р.	-56 221,0	12,0	18,0	56 233,0	6,0	–	150,0
8. Рентабельность инвестиций, %	-662,7	0,4	1,0	663,2	0,6	–	–

Как видно из представленных в таблице данных, совокупный объем поступлений ОАО «ГЗЛиН» от инвестиционной деятельности в анализируемом периоде был минимальным и снизился по итогам работы предприятия в 2016–2017 гг. до 1 тыс. р. в год, причем всю совокупность поступлений составляли доходы, получаемые в виде процентов по инвестиционным вложениям, то есть доходы от финансовых инвестиций предприятия. В свою очередь инвестиционные расходы ОАО «ГЗЛиН» заметно превышали инвестиционные доходы – сальдо по

доходам и расходам по инвестиционной деятельности предприятия за 2017 г. составило –1 856 тыс. р., что было ниже показателя 2015 г. на 6 622 тыс. р.

На рисунке представлена динамика ключевых показателей, характеризующих уровень развития инвестиционной активности и эффективности реализации инвестиционной политики на ОАО «ГЗЛиН» за период 2015–2017 гг.

Уровень развития инвестиционной активности и эффективность реализации инвестиционной политики на ОАО «ГЗЛиН»



По данным рисунка видно, что значение коэффициента соотношения инвестиционных доходов и расходов (уровня доходности инвестиций) в анализируемом периоде было минимальным и не превысило показателя в 0,001, что свидетельствует о крайне низкой доходности инвестиционных вложений и необходимости развития инвестиционной политики на предприятии.

О снижении инвестиционной активности на предприятии свидетельствует динамика соответствующего коэффициента, значение которого за три года снизилось на 0,019 пункта до 0,003 в 2017 г. Это свидетельствует о заметном снижении интенсивности инвестиций на предприятии, что в условиях необходимости обеспечения дальнейшего экономического роста для предприятия создает негативные предпосылки для интенсивного развития предприятия.

Уровень рентабельности инвестиций характеризовался положительной динамикой, что обусловлено ростом чистой прибыли ОАО «ГЗЛиН» в анализируемом периоде, и составил по итогам работы предприятия в 2017 г. 1,0% при отрицательной величине показателя (убыточности инвестиционной деятельности) в 2015 г., составляющей 662,7%.

Таким образом, по результатам проведенного анализа можно отметить следующее:

- управление инвестиционной деятельностью и инвестиционная политика на ОАО «ГЗЛиН» осуществляется главным образом двумя подразделениями (планово-экономический и финансовый отделы), подчиненными главному экономисту предприятия, который в свою очередь функционально подчинен непосредственно директору предприятия и отвечает за реализацию стратегического развития экономической сферы деятельности предприятия;
- выявлено заметное снижение интенсивности инвестиций на ОАО «ГЗЛиН», что в условиях необходимости обеспечения дальнейшего экономического роста для предприятия создает негативные предпосылки для интенсивного развития предприятия: на фоне незначительной величины собственной чистой прибыли это является серьезной проблемой для ОАО «ГЗЛиН» и требует более углубленного анализа проводимой предприятием инвестиционной политики и ее возможного пересмотра и совершенствования.

Список использованной литературы

1. **Финансовый анализ.** Все о финансовом анализе / Южная аналитическая компания, 1997–2018 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.1-fin.ru/?id=281&t=441>. – Дата доступа : 10.11.2018.
2. **Фазрахманова, А. И.** Оценка эффективности формирования и реализации инвестиционной политики предприятия : дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / А. И. Фазрахманова ; Башкир. акад. гос. службы и упр. при Президенте Республики Башкортостан. – Уфа, 2013. – 157 с.

РАЗВИТИЕ СТРАТЕГИИ ОРГАНИЗАЦИЙ ДЕРЕВООБРАБАТЫВАЮЩЕЙ ОТРАСЛИ В КОНКУРЕНТНОЙ СРЕДЕ

В соответствии с основными положениями Национальной стратегии устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2030 г. определены приоритетные направления социально-экономического развития на ближайшую перспективу, разработаны направления развития инновационной деятельности и повышения эффективности использования экономического потенциала регионов. Актуальность проведенного исследования обоснована необходимостью решения возникших в сложившихся условиях постиндустриального развития теоретико-методологических и прикладных вопросов государственного регулирования и повышения эффективности стратегии организаций деревообрабатывающей отрасли в конкурентной среде. Разработка вариантов развития организации обоснована направлениями Программы социально-экономического развития Республики Беларусь на 2016–2020 гг. и необходимостью повышения конкурентоспособности.

В связи с глубокими структурными изменениями мировой экономики, глобализацией, интеграцией рынков капитала, развитием информационных технологий к организациям предъявляются новые требования. В связи с этим успешные организации стремятся занять такое положение в цепочке ценности, которое позволяет им максимально соответствовать их ключевым компетенциям. Стремление к победе в конкурентной борьбе также предъявляет новые требования к предприятиям-лидерам: способность устанавливать амбициозные, но достижимые стратегические цели, видеть будущее организации, стимулировать поиск и находить новые решения во всех без исключения областях деятельности.

В условиях административно-командной системы управления, характерной для централизованной государственно-регулируемой экономики, вопросы перспективного планирования производственно-хозяйственной деятельности и развития организации занимали далеко не первые позиции среди вопросов, стоящих перед менеджерами. Их внимание в основном было поглощено проблемами оперативного характера, в крайнем случае – задачами тактического планирования. Определение перспектив развития организаций относилось к компетенции органов управления государственного уровня. В условиях рыночной экономики в корне меняется и отношение к будущему организации, способам ее выживания и направлениям развития. Актуальными становятся задачи стратегического планирования и управления.

В современных концепциях управления отмечается, что главные предпосылки успеха лежат не внутри организации, а вовне, поэтому ей должно быть присуще постоянное обновление и приспособление к изменяющимся факторам внешней среды, главными из которых являются предпочтения потребителя. Внутренняя же среда организации: ее цели, структура, система управления, техника и персонал – есть не что иное, как ответ на различные воздействия внешней среды. Поэтому организационно-экономические механизмы системы управления должны обеспечивать гибкость, адаптивность и своевременную реакцию на изменения.

В сложившихся условиях приоритетными следует определить направления инновационного развития, которые позволят реализовать системные проекты создания новых производств V–VI технологических укладов, обладающих наибольшей добавленной стоимостью и низкой энерго- и материалоемкостью, на базе макротехнологий. Формирование новых объектов, подотраслей экономики высших технологических укладов, реализация крупных инвестиционных и инновационных проектов на базе имеющихся и внедряемых высоких технологий с привлечением иностранного капитала обеспечит ускорение роста ВВП Республики Беларусь за счет наукоемкой продукции и услуг.

В настоящее время высокотехнологичные отрасли во многих регионах не обеспечивают достаточный вклад в рост ВВП в силу несовершенства инновационной инфраструктуры и законодательства, механизмов формирования прибыли и реализации приоритетов научной, научно-технической и инновационной сфер деятельности. Значительное внимание уделяется внешним и внутренним факторам, влияющим на формирование.

Если мы исходим из того, что организация должна рассматриваться как механизм, пребывающий в состоянии непрерывного совершенствования своей деятельности, то естественно возникает вопрос, с чего начать этот процесс. Комплекс диагностических процедур является очевидной стартовой фазой любого процесса анализа, как и человеческий организм нуждается в основательной диагностике перед началом лечения, она должна пройти не менее основательную диагностику прежде чем приступить к трансформации. Аналогия является уместной, многие западные финансовые менеджеры используют термин «финансовое здоровье».

Для качественного финансового анализа необходимо:

1. Владеть методикой проведения финансового анализа.
2. Иметь соответствующее информационное обеспечение.
3. Иметь квалифицированный персонал, способный реализовать данную методику на практике в условиях изменений и конкуренции.

Несмотря на то что производство и потребление всех видов древесных плит, включая фанеру, шпон и прочее, на сегодняшний день составляет лишь половину объема пиломатериалов, более высокие темпы роста для данного вида продукции к 2030 г. доведут его до уровня пиломатериалов. При этом будущий рост производства и потребления в большинстве регионов будет несколько ниже, чем в прошлом, что свидетельствует о возможном замедлении замены пиломатериалов древесными плитами.

Производство и потребление древесных плит в настоящее время достаточно равномерно распределено между тремя основными рынками: Азиатско-Тихоокеанский регион, Европа и Северная Америка. В будущем на Азиатско-Тихоокеанский регион будет приходиться более значительная часть мирового производства и потребления древесных плит. Росту мирового производства ДСП будет способствовать восстановление жилищного рынка в США, странах Восточной Европы и России, а также расширение производственных мощностей на предприятиях мебельной промышленности.

Производство ДСП вырастет в Беларуси, Болгарии, Венгрии, Латвии и России, экспорт в 2013–2018 гг. может увеличиться более чем в два раза. Таким образом, развитие производства ДСП будет обеспечивать ряд факторов: реализация приоритетных инвестиционных проектов; расширение ассортимента выпускаемой продукции с улучшенными потребительскими свойствами, повышенной огнестойкостью, биостойкостью; освоение новых технологий производства хвойной фанеры.

Значительным источником развития для «базовых» предприятий деревообработки по-прежнему будет оставаться поддержка со стороны государства, но не прямая, а косвенная, через льготы и отсрочки платежей. Наиболее значительные сложности в работе продолжают испытывать мебельные предприятия. Падение платежеспособности населения и критичное снижение инвестиций в строительство приводят к падению объемов продаж мебели.

С 1 января 2017 г. вступил в силу новый Лесной кодекс Республики Беларусь. Также разработана и утверждена Государственная программа «Белорусский лес» на 2016–2020 гг., которая направлена на достижение устойчивого, экономически эффективного, экологически ответственного и социально ориентированного управления лесами, лесопользованием, охотой и охотничьим хозяйством.

ОАО «Речицадрев» создано на основании приказа Министерства по управлению государственным имуществом и приватизации Республики Беларусь от 11.12.1998 г. № 219 путем преобразования арендного производственного деревообрабатывающего объединения «Речицадрев» в соответствии с законодательством Республики Беларусь о приватизации государственного имущества. ОАО «Речицадрев» входит в состав Белорусского производственно-торгового концерна лесной, деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной промышленности «Беллесбумпром».

На современном этапе развития экономики риски и неопределенность выступают неотъемлемыми чертами хозяйственной деятельности и процессов управления. Неопределенность рассматривается как условие ситуации, в которой нельзя оценить вероятность потенциального результата. Часто такая ситуация возникает, когда воздействующие на ситуацию факторы регистрируются впервые и о них нельзя получить достоверную информацию. Последствия принятия управленческого решения трудно предусмотреть, особенно в быстроменяющихся условиях: цифровая экономика, наукоемкая и нововедческая сферы, ценовая и рыночная конъюнктура и др. Стратегия развития организации определяется сложившимся финансово-экономическим положением и на основе проведенного маркетингового анализа, выполнения ряда организационно-технических мероприятий, направленных на повышение эффективности производства.

Список использованной литературы

1. **Климович, Л. К.** Новые образовательные технологии подготовки кадрового потенциала для инновационной экономики / Л. К. Климович // Актуальные проблемы бизнес-образования : материалы XVI междунар. науч.- практ. конф., г. Минск, 20–21 апреля 2017 г. / Бел. гос. ун-т, Институт бизнеса и менеджмента технологий ; редкол. : В. В. Апанасович (гл. ред.) и др. – Минск, 2017. – С. 78–81.
2. **Официальная статистика** // Нац. стат. ком. Респ. Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/>. – Дата доступа : 02.05.2018.

А. А. Михайлова

Научный руководитель

Л. П. Авдашкова

*Белорусский торгово-экономический
университет потребительской кооперации
г. Гомель, Республика Беларусь*

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ВОЗМОЖНОСТИ ПЕРЕХОДА К «ЗЕЛеной» ЭКОНОМИКЕ

Внедрение концепции «зеленой экономики» на практике требует разработки адекватной системы оценки, способствующей принятию эффективных решений и реализации необходимых мер. Разработка однозначного и полностью формализованного подхода к оценке «зеленой экономики» – задача сложная. Существуют различные подходы к формированию оценочной системы «зеленой экономики».

Выбор базовых принципов для разработки оценочной системы «зеленой экономики» определяется ее содержанием: многоаспектностью и многомерностью. В данном случае необходим междисциплинарный подход, нежели узкоэкономический. Многомерность и необходимость сопоставления разнородных параметров существенно усложняет построение комплексной оценочной системы.

Комплексная оценка экономических, экологических и социальных элементов может быть возможной через приведение всех этих показателей к единому эквиваленту.

Одним из популярных способов комплексной оценки является приведение всех элементов к денежному эквиваленту. Подобным образом рассчитывается национальный капитал, как сумма физического, природного, человеческого капиталов. Данный подход часто подвергается критике по причине использования денежных оценок для элементов, не вовлеченных в экономические отношения, а также по причине отсутствия полной взаимозаменяемости между отдельными элементами национального капитала.

Другим популярным методом является рейтинговый метод. Консалтинговая компания Dual Citizen с 2010 г. разрабатывает глобальный индекс «зеленой экономики» (The Global Green Economy Index). Рейтинг включает индекс восприятия, основанный на результатах опроса экспертов, и индекс эффективности развития. Второй индекс (индекс эффективности развития) состоит из оценок показателей по четырем критериям:

- лидерство и участие в борьбе с климатическими условиями. Важными моментами являются уровень освещения проблемы в средствах массовой информации и внимание к проблеме со стороны государства;
- эффективность использования энергии и ресурсов в отраслях, важных для «зеленой экономики»: транспорт, энергетика, строительство, туризм и пр.;
- развитие «зеленых» инноваций, инвестиций, распространение «зеленых» технологий производства и управления;
- качество окружающей среды и состояние экосистем.

В 2015 г. рейтингом были охвачены 80 стран (для Республики Беларусь оценка не проводилась). Первое место заняли две страны: по индексу восприятия лидирует Германия, по индексу развития – Швеция.

Эффективность оценочной системы во многом определяется возможностью ее использования для целей экономической политики. С этой точки зрения измерение отдельных параметров «зеленой экономики» возможно через анализ ее влияния на определенные аспекты соци-

ально-экономического развития. Разновидностью такого подхода является оценка «зеленого» роста. В рамках данного подхода активные исследования проводятся Организацией экономического сотрудничества и развития (ОЭСР). Согласно рекомендациям данной организации, для оценки «зеленого» роста целесообразно использовать 25–30 индикаторов, объединенных в 5 групп:

1. Экологическая и ресурсная эффективность экономики (особое внимание уделяется углеродной эффективности).
2. Природные активы (природно-ресурсная база).
3. Качество окружающей среды и его влияние на качество жизни.
4. Экономические возможности и политика в области «зеленого» роста.
5. Социально-экономические аспекты «зеленого» роста.

В отличие от рейтинговых подходов данный метод не предполагает расчета какого-либо сводного индекса. ОЭСР рекомендует каждой стране формировать свой набор показателей, в большей степени учитывающих ее особенности при сохранении определенного ядра из ключевых для «зеленой экономики» параметров (эффективность, состояние природных активов, влияние на здоровье и качество жизни людей). При этом показатели не приводятся к какой-либо интегральной величине – они анализируются в контексте соответствующих направлений политики «зеленого» роста с целью разработки мер по ее совершенствованию.

Анализ известных подходов свидетельствует о том, что единой общепринятой схемы оценки «зеленой экономики» в том виде, в каком она существует, например, для ВВП и других традиционных экономических показателей, пока нет.

И. П. Деревяго приводит аналогию данной ситуации с принципом Гейзенберга в физике: чем больше аспектов мы хотим объединить в рамках единой шкалы измерений, тем ниже надежность и применимость такой оценки и наоборот [1].

Формирование всесторонней оценочной системы «зеленой экономики» требует проведения специальных исследований и согласованной работы специалистов из разных сфер. При этом набор показателей не должен ограничиваться сферой официальной статистики. Как отмечено выше, применимость и востребованность оценочных параметров во многом определяется тем, насколько адекватно они отражают эффективность реализации конкретных направлений «зеленой политики». Безусловно, содержание последней играет решающую роль в разработке критериев оценки.

С учетом изложенного при формировании оценочной системы «зеленой экономики» в Республике Беларусь целесообразно взять за основу положения Национального плана действий по развитию «зеленой» экономики в Республике Беларусь до 2020 года. Документ предусматривает использование десяти критериев, связанных с конкретными мерами по развитию «зеленой экономики». Как отмечено в Национальном плане, система оценки будет совершенствоваться по мере улучшения нормативного и информационного обеспечения.

Рассмотрим оценочные критерии в контексте наиболее важных направлений «зеленой политики». Политика эффективности: согласно рекомендациям ОЭСР, а также в соответствии с методикой расчета глобального индекса «зеленой экономики» и другими исследованиями в данной области центральное место отводится оценке эффективности. Следовательно, особую важность приобретают показатели, построенные на соотношении экологических и экономических (при необходимости – социальных) параметров, а именно: углеродоемкость ВВП, энергоёмкость ВВП, количество природных активов на душу населения и пр. Подобные показатели наилучшим образом позволяют оценить уровень развития «зеленой экономики» и ее отдельных элементов. В принятом Национальном плане к ним, например, можно отнести: «Строительство и введение в эксплуатацию энергоэффективного жилья»; «Доля домов с классами энергоэффективности А и А+»; «Уровень охвата потребителей приборами учета воды и энергии», которые характеризуют эффективность использования воды и энергии потребителями.

Отраслевая политика: в рамках отраслевой политики на первый план выходит узкое понимание «зеленой экономики». Среди главных ее целей рассматривается увеличение доли производства «зеленых» товаров и услуг в общем объеме выпуска (Полоник, Хоробрых, Литвинчук, 2014). Достижение цели, следовательно, может оцениваться такими показателями, как доля «зеленого» сектора ВВП, размер «зеленых» инвестиций, количество рабочих мест в «зеленом» секторе и т. п.

Основной проблемой при проведении подобных оценок является отсутствие общепринятых критериев отнесения того или иного вида деятельности к «зеленой» категории. Решение данной проблемы требует развития систем «зеленой» сертификации и маркировки, структури-

рования на уровне статистического учета и пр. Наличие четкой формализации позволит точнее оценивать роль «зеленого» сектора в экономике республики, повышать целевую направленность мер «зеленой» политики.

Список использованной литературы

1. Деревяго, И. П. Потенциал развития зеленой экономики в Республике Беларусь / И. П. Деревяго // «Зеленая» экономика: проблемы и пути развития : материалы междунар. научно-практ. конф. – Минск, 2017. – С. 43.

А. В. Музыкаченко

Научный руководитель

Л. К. Климович

*Белорусский торгово-экономический
университет потребительской кооперации
г. Гомель, Республика Беларусь*

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ СТРУКТУРЫ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЙ СФЕРЫ УСЛУГ

Актуальная роль сферы услуг в современной экономике обусловлена тем, что в этом секторе формируются такие ключевые факторы экономического роста, как новое научное знание, интеллектуальный капитал, информационные технологии, услуги финансового сектора, информационные технологии консалтинг и др.

Уровень развития сферы услуг выступает одним из важнейших индикаторов степени благополучия общества. Сфере услуг отводится ключевая роль в процессе построения эффективной нересурсоемкой инновационной экономики, поскольку она по сравнению с производством товаров в несколько раз менее энерго-, материало- и капиталоемка, чем производство.

Курс на модернизацию белорусской экономики предполагает повышение значимости сферы услуг в социально-экономическом развитии страны и ее позиции на мировом рынке. Среди первоочередных задач – обеспечить реализацию стандартов бытового обслуживания населения, которые бы отвечали самым высоким требованиям к качеству предоставляемых услуг.

В сложных рыночных условиях, когда компании имеют небольшую территориальную удаленность, а также диверсифицированы вертикально или горизонтально в рамках одной отдельной отрасли или близкими отраслями, т. е. их совокупность имеет явный синергетический потенциал, такая схема объединения компаний в холдинг оправдана.

Понятие структуры относится к организационной характеристике системы и представляет собой совокупность сформированных, устойчивых связей, являющихся системообразующими, а также отношений, которые обеспечивают равновесие и стабильность характеризуемой системы, взаимодействие, соподчиненность и пропорциональность между составляющими ее элементами.

Организационная структура управления – один из основных элементов управления организацией. Представляет собой состав, взаимосвязь и соподчиненность самостоятельных управленческих подразделений и отдельных должностей, выполняющих функции управления. Характеристиками организационной структуры являются составляющие ее уровни управления, звенья и связи. Структура управления обеспечивает надежность функционирования системы, ее связей между элементами управления. Таким образом структура управления характеризуется системой оптимального распределения функциональных обязанностей, прав и ответственности, порядка и форм взаимодействия между органами управления и персоналом, входящим в состав организации.

Важным компонентом трансформации сферы услуг на современном этапе является изменение ее структуры в разрезе форм собственности в малых городах и сельской местности. Большинство услуг в Республике Беларусь предоставляется организациями государственной формы собственности. В последние годы наметилась тенденция более активного развития малого предпринимательства в сфере бытового обслуживания в малых населенных пунктах.

Бытовое обслуживание населения относится к сфере социально значимого производства, ориентированного на внутренний рынок республики и запросы конкретного гражданина. Глав-

ной задачей развития сферы бытового обслуживания является обеспечение населения вне зависимости от места проживания высококачественными услугами мирового уровня по доступным ценам.

Также одним из актуальных вопросов является развитие бытового обслуживания в шаговой доступности, развитие бытовых услуг для потребителей с разным уровнем доходов, поддержание и развитие сферы бытового обслуживания в сельской местности, повышение общего качества бытового обслуживания населения, что должно наиболее полно удовлетворить его спрос на бытовые услуги, повысить уровень и качество жизни населения страны.

Несмотря на наметившиеся положительные тенденции, происходящие в сфере бытового обслуживания, остаются нерешенными многие вопросы. Недостаточно развита стационарная сеть объектов бытового обслуживания в районах с низкой плотностью населения, а также в сельской местности. Уровень выездных форм оказания бытовых услуг сохраняет невысокий уровень, а система интеграционных связей организаций и индивидуальных предпринимателей, оказывающих бытовые услуги населению, имеет очень низкую скорость развития.

Для выживания в сложных условиях рынка в период экономической нестабильности на базе организаций государственной формы собственности организуются холдинги, что помогает снизить издержки, разработать общую стратегию, поддерживать корпоративный уровень качества. Для обеспечения эффективного управления холдингом необходимо создать рациональную структуру управления во главе с управляющей компанией, которая возьмет на себя.

Что касается сферы услуг, то совершенствование организационных структур управления происходит под влиянием поставленных перед ней целей. Реорганизация направлена на повышение эффективности работы, сокращение затрат, улучшение обслуживания клиентов, а также максимизацию скорости получения и обработки управленческой информации.

С развитием информационной экономики такие сетевые структуры преобразуются в виртуальные организации, которые можно определить, как временное деловое сотрудничество в целях удовлетворения возросшего спроса на отдельные продукты и услуги с использованием компьютерных сетей и информационных технологий.

В рамках реализации постановления Совета Министров Республики Беларусь от 30 мая 2003 г. № 724 «О мерах по внедрению системы государственных социальных стандартов по обслуживанию населения Республики Беларусь» с целью обеспечения выполнения норматива обеспеченности населения сетью комплексных приемных пунктов по приему заказов на бытовые услуги в сельской местности действует сеть из 159 комплексно-приемных пунктов бытового обслуживания населения, а для сельских населенных пунктов численностью жителей более 200 человек осуществляется выездное обслуживание по графику не реже одного раза в две недели.

В зарубежной практике особое внимание уделяется процессу глобальных стратегических объединений и созданию стратегических союзов, который стал активно развиваться с середины 80-х гг. XX в. Преимущества объединений:

- координация деятельности всех филиалов вне зависимости от региона местонахождения;
- внутренние преимущества, связанные с внедрением нововведений в области организационных и управленческих структур в соответствии с новейшими требованиями;
- сильные позиции на рынке;
- координация и интеграция, наличие общей системы информации, обеспечивающей адаптивность с сбалансированность с потребностями рынка.

Примерами таких стратегических объединений можно назвать:

- малые компании, образующие сетевую организацию в отдельном регионе (Силиконовая долина в Калифорнии, США);
- крупные фирмы, рассредоточенные географически, но объединенные в сеть (азиатские keiretsu).

Для повышения совокупной эффективности предприятий необходимо использовать наработки для создания вертикально- и горизонтально-интегрированных холдингов, принципиальным отличием которых от холдинга бытового обслуживания «Гомельоблбыт» являются сконцентрированные в управляющей компании сквозные управленческие функции (финансы, маркетинг, контроллинг, безопасность, логистика). Также в этом случае управляющая компания полностью контролирует имущество холдинга, денежные потоки, тем самым происходит более эффективное поддержание корпоративных стандартов, сокращается число администра-

тивных работников в организации в целом, что позволит значительно сократить издержки на содержание соответствующих функций в дочерних обществах холдинга, а также повысить управляемость и оперативность реакции на изменения происходящие на рынке услуг.

Список использованной литературы

1. **Аналитический** отчет: меры, направленные на повышение эффективности управления государственной собственностью [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://reforum.info/sites/default/files/attached/Аналитический%20отчет_Управление%20государственной%20собственностью.pdf. – Дата доступа : 01.10.2018.

2. **Климович, Л. К.** Трансформация и оптимизация организационной структуры сферы услуг в условиях конкуренции / Л. К. Климович // Экономический рост Республики Беларусь: глобализация, инновационность, устойчивость : материалы X междунар. науч.-практ. конф., г. Минск, 18–19 мая 2017 г. : в 2 т. – Минск : БГЭУ, 2017. – Т. 2. – С. 84–85.

3. **Климович, Л. К.** Регулирование развития сферы услуг экологически дестабилизированного региона : моногр. / Л. К. Климович ; под ред. А. В. Неверова. – Гомель : ЦИИР, 2008. – 310 с.

4. **Смольский, А. П.** Типы организационной структуры компании. Достоинства и недостатки / А. П. Смольский // Экономика. Финансы. Управление. – 2014. – № 8. – С. 69–74.

П. И. Никонович

Научный руководитель

Т. А. Езерская

*Минский филиал учреждения образования
«Белорусский торгово-экономический
университет потребительской кооперации»
г. Минск, Республика Беларусь*

ОЦЕНКА ФИНАНСОВЫХ РИСКОВ БАНКРОТСТВА ОРГАНИЗАЦИЙ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

В условиях функционирования инновационной экономики важнейшее значение имеет этап диагностики риска банкротства субъекта хозяйствования. Финансовые риски банкротства являются преобладающими в процессе функционирования любого хозяйствующего субъекта. На этапе диагностики главных финансовых рисков финансовый аналитик определяет пути развития финансовой подсистемы организации, что в конечном итоге влияет на возможность банкротства организации.

Финансово-хозяйственная деятельность организации во всех ее формах сопряжена с многочисленными рисками. Степень влияния финансовых рисков на результаты деятельности субъекта хозяйствования и уровень его финансовой безопасности существенно возрастает с переходом к рыночной экономике.

Управление финансовыми рисками – это сложный многоступенчатый процесс, который включает идентификацию риска и его оценку, разработку рычагов воздействия на риск, направленных на снижение вероятности возникновения неблагоприятного результата и минимизацию возможных потерь, вызванных рисковой ситуацией; а также мониторинг и установление контроля за уровнем риска и факторами, приводящими к его возникновению. Результатом грамотно проводимой стратегии в области риск-менеджмента является повышение эффективности использования финансовых ресурсов организаций, устойчивости их функционирования и инвестиционной привлекательности, в связи с чем одной из важнейших составляющих механизма управления финансовыми рисками неизменно остается проблема их оценки.

Оценка рисков представляет собой совокупность аналитических процедур, позволяющих оперативно диагностировать степень рискованности операций с финансовыми ресурсами, определить величину ущерба от возникшей рисковой ситуации или несвоевременного принятия мер по минимизации риска; величину экономических выгод, полученных в результате предотвращения угроз или реализации мероприятий; а также спрогнозировать состояние развития хозяйствующего субъекта с целью предотвращения отрицательного воздействия риска в будущем. Управление финансовым риском предполагает наличие определенного инструментария

его оценки, так как чтобы эффективно управлять риском, необходимо, прежде всего, уметь его оценивать, а аналитический инструментарий оценки финансового риска должен учитывать различные виды неопределенностей и отражать все многообразие возможных подходов к его оценке. Таким образом, выявление экономической сущности и установление форм влияния финансовых рисков на результаты финансовой деятельности организаций является очень важной задачей для антикризисного управления. Для полной и всесторонней оценки финансового потенциала организации необходима полная и достоверная информация о ее финансовой деятельности и финансовых рисках банкротства организации. В настоящее время в Республике Беларусь отсутствует единый подход к определению методики диагностики финансового риска банкротства организации.

Многообразие методик определения финансового потенциала в специальной экономической литературе создает проблему выбора и обоснования объективности той или иной методики [1; 2]. Данное обстоятельство вынуждает искать решение в построении системы диагностики финансового потенциала субъекта хозяйствования, базирующейся на современных информационно-методических разработках.

В идеальном варианте диагностика финансового потенциала организации, а значит и вероятности ее банкротства, должна проводиться непрерывно. Это поможет своевременно выявить существующие проблемы в деятельности организации и, устранив или ослабив их воздействие, повысить финансовый потенциал, а вместе с ним и финансовое состояние организации. Разработка системы диагностики банкротства организации преследует цель обоснования выбора информационно-методического обеспечения диагностики, а также построения компьютерной информационной системы, позволяющей по рассчитанным показателям предложить рекомендации по улучшению финансового потенциала организации.

В настоящее время значительное внимание в экономической литературе уделяется проблемам оценки финансового потенциала организации. Анализ существующих методик оценки финансовых риска банкротства показывает, что в качестве критериев оценки финансового потенциала и вероятности банкротства предлагается использовать финансовые показатели (прибыльности, ликвидности, платежеспособности), а также потенциальные инвестиционные возможности. При этом предлагаемые методики оценки финансового потенциала и вероятности банкротства предполагают расчет финансовых показателей на основании данных бухгалтерской отчетности организации.

Характеристика уровней финансового потенциала субъекта хозяйствования представлена в таблице.

Характеристика уровней финансового потенциала

Уровень финансового потенциала организации	Краткая характеристика
Высокий уровень	Деятельность организации прибыльна. Финансовое положение стабильное
Средний уровень	Деятельность организации прибыльна, однако финансовая стабильность во многом зависит от изменений как во внутренней, так и во внешней среде
Низкий уровень	Организация финансово нестабильна
Примечание – Источник: [1].	

Оценивать финансовый потенциал субъекта хозяйствования П. А. Фомин, П. К. Старовойтов предлагают по следующим критериям: по финансовым показателям; по критерию «возможность привлечения дополнительного капитала»; по критерию «наличие эффективной системы управления финансами» [1, с. 30].

На этапе оценки финансового потенциала и вероятности банкротства организации по финансовым показателям предлагается провести экспресс-анализ основных показателей, характеризующих ликвидность, платежеспособность и финансовую устойчивость организации.

Учитывая многообразие финансовых процессов, множественность финансовых показателей, различие в уровне их критических оценок, складывающуюся степень их отклонений от фактических значений и возникающие при этом сложности в оценке финансовой устойчивости организации, нами рекомендуется проводить интегральную рейтинговую оценку финансового потенциала организации.

Таким образом, предлагаемая методология расчета рисков банкротства субъекта хозяйствования охватывает все основные внутрифирменные процессы, протекающие в различных функциональных областях его внутренней среды. В результате обеспечивается системный

взгляд на деятельность организации, позволяющий выявить все сильные и слабые стороны, а также создать на данной основе комплексный план перспективного развития хозяйствующего субъекта.

Список использованной литературы

1. **Фомин, П. А.** Практический инструментарий организации управления промышленным предприятием : моногр. / П. А. Фомин, П. К. Старовойтов. – М. : Высш. шк., 2002. – 168 с.
2. **Шеремет, А. Д.** Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций / А. Д. Шеремет, Е. В. Негашев. – М. : ИНФРА-М, 2013. – 208 с.

А. Г. Паньженская

Научный руководитель

Н. В. Анисимова

*Белорусский торгово-экономический
университет потребительской кооперации
г. Гомель, Республика Беларусь*

АТТЕСТАЦИЯ КАК ФОРМА ОЦЕНКИ ПЕРСОНАЛА ОРГАНИЗАЦИИ: ПРОБЛЕМЫ И НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

Современная эпоха научно-технического прогресса характеризуется ускоренным развитием системы научных знаний, что требует непрерывного образования, повышения компетенций, развития профессионализма. В последние годы в менеджменте возросло внимание к оценке и аттестации персонала. Сегодня трудно представить эффективную модель управления персоналом без института аттестации. В этих условиях актуальной становится аттестация персонала как неотъемлемый элемент контроля уровня профессионального развития, соответствия персонала занимаемой должности, развития кадрового потенциала предприятия.

Аттестация персонала – это форма комплексной оценки кадров, по результатам которой принимаются решения о дальнейшем служебном росте, перемещении или увольнении работника.

Главное назначение (задача) аттестации – выявить потенциальные возможности работника (человека) и в случае необходимости направить на дополнительное обучение, а также материально поощрить и мотивировать наиболее компетентных и опытных.

Аттестация персонала служит юридической основой для переводов, продвижений по службе, награждений, определения размеров заработной платы, а также понижений в должности и увольнения. Аттестация направлена на улучшение качественного состава персонала, определение степени загрузки работников и использования его по специальности, совершенствование стиля и методов управления персоналом. Она имеет целью изыскание резервов роста, повышения производительности труда и заинтересованности работника в результатах своего труда и всей организации, наиболее оптимальное использование экономических стимулов и социальных гарантий, а также создание условий для более динамичного и всестороннего развития личности.

Исследование системы аттестации персонала проводилось на материалах открытого акционерного общества «Белорусский металлургический завод – управляющая компания холдинга «Белорусская металлургическая компания» (ОАО «БМЗ – управляющая компания холдинга БМК») – одного из крупнейших в Республике Беларусь поставщиков наукоемкой конкурентоспособной металлопродукции высокого качества, производимой на основе ресурсосберегающих прогрессивных инновационных технологических процессов, отвечающих мировым критериям технической новизны.

По уровню производства промышленной продукции ОАО «БМЗ – управляющая компания холдинга БМК» занимает ведущее место в Министерстве промышленности Республики Беларусь.

ОАО «БМЗ – управляющая компания холдинга БМК» завершило 2016 г. с чистой прибылью после трех лет убытков. Чистая прибыль за 2016 г. составила всего 39 тыс. р.

По итогам работы в 2017 г. ОАО «БМЗ – управляющая компания холдинга БМК» выполнило все доведенные Министерством промышленности Республики Беларусь показатели, смог-

ло выровнять финансовое положение, нарастить производство и экспорт фактически всех видов продукции.

Анализ структуры персонала по уровню образования показал, что среди руководителей в последние годы преобладала категория руководителей с высшим образованием, доля которых составила около 84%. Среди специалистов также преобладает категория специалистов с высшим образованием (около 85%).

По возрастному составу наибольшую долю составляют работники в возрасте от 40 до 49 лет (30,2% от общего числа). В возрастной структуре персонала значительную долю занимают молодые работники (25–29 лет – 10,2%, 32–39 лет – 24,5%). Доля работников в возрасте более 60 лет составляет менее 1%.

Проведение аттестации персонала в ОАО «БМЗ – управляющая компания холдинга БМК» регулирует такой организационно-распорядительный документ, как положение об аттестации персонала.

В системе аттестации применяются различные методы оценки персонала. Самым распространенным методом аттестации является метод стандартных оценок. Руководители подразделений заполняют специальные формы, оценивая отдельные аспекты работы сотрудников в течение аттестационного периода по стандартной шкале. Использование данного метода обеспечивает единообразие аттестации всех сотрудников. Также организация использует сравнительный метод оценки персонала. При его использовании руководители подразделений сравнивают работу одного сотрудника своего подразделения с результатами других.

Для аттестации руководящих кадров на предприятии используют метод экспертных оценок «360 градусов». Сотрудник оценивается своим руководителем, коллегами, деловыми партнерами, клиентами и подчиненными.

Среди сотрудников предприятия было проведено анкетирование, в ходе которого выяснилось отношение к проведению аттестаций на предприятии. Анализ результатов показал, что у сотрудников ОАО «БМЗ – управляющая компания холдинга БМК» отношение к проведению аттестаций позитивное. Большинство сотрудников сходятся во мнении, что проведение аттестаций является необходимой мерой для поддержания порядка в организации. Треть сотрудников поддерживают необходимость проведения аттестаций и даже приветствуют ее проведение. Основной причиной, по которой работники не успевают проходить аттестацию, является текучесть кадров (которая выражается в сроке работы менее года) либо прием работников по договорам временного характера. Причин срыва аттестации по вине организации не наблюдается, соответственно процесс аттестации можно признать хорошо организованным. Основная причина непрохождения аттестации среди рабочих – это плохие знания правил безопасности работы с оборудованием и основ безопасности жизнедеятельности.

По результатам аттестации работники переводятся на вышестоящие должности, им повышают квалификационные категории. Из управленческого персонала переведено на высшие должности в 2017 г. 3 чел., а в 2016 г. не было переведено ни одного. Из рабочих по результатам аттестации направлено на повторную аттестацию в 2016 г. 150 чел., а в 2017 г. – 25 чел.

На основании результатов анализа системы аттестации, проведенной в ОАО «БМЗ – управляющая компания холдинга БМК», для повышения эффективности работы организации можно рекомендовать следующее:

- внедрение электронной (автоматизированной) аттестации персонала ОАО «БМЗ – управляющая компания холдинга БМК»;

- формирование и поддержание кадрового резерва по результатам аттестации персонала;
- привлечение молодых специалистов в организацию;
- создание психологической службы.

Предложенные мероприятия по совершенствованию системы аттестации персонала ОАО «БМЗ – управляющая компания холдинга БМК» позволят выполнить следующее:

- повысить производительность труда;
- обеспечить сокращение потерь рабочего времени, что также способствует росту производительности труда;
- повысить средний уровень квалификации персонала, что способствует сокращению брака и потерь от брака, повышению качества производимой продукции;
- существенно снизить затраты на производство и реализацию продукции, если рост производительности труда опережает рост средней заработной платы;

- при прочих равных условиях увеличить объем производства и реализации продукции, а, следовательно, и рост прибыли;
- проводить политику по увеличению средней заработной платы работникам;
- обеспечить финансовую устойчивость работы организации.

В совокупности, все предлагаемые мероприятия дадут положительные результаты и обеспечат экономический эффект.

Таким образом, аттестация кадров является важной частью управления персоналом. Грамотно проведенная аттестация позволяет обоснованно сформировать кадровый резерв на выдвижение, произвести ротацию персонала, установить заработную плату, индивидуализировано подойти к повышению квалификации персонала и т. д. В результате аттестации открывается широкое поле деятельности для всех служб управления персоналом: отдела кадров, отдела труда и заработной платы и других.

Я. Ю. Прокопенко

Научный руководитель

С. В. Острянина

*Полтавский университет экономики и торговли
г. Полтава, Украина*

ПРОЦЕСС РАЗРАБОТКИ И ВНЕДРЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОЙ СИСТЕМЫ МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

Мотивация труда работников предприятия – весомый фактор повышения эффективности его функционирования и конкурентоспособности. При этом необходимо учитывать специфику деятельности, связанной с характером труда, динамизмом, сложностью выполняемых функций или процессов, высокой степенью ответственности, рисками при принятии решений, интеллектуальной составляющей и высоким уровнем внутренней специализации.

Основные задачи мотивации следующие: формирование у каждого работника понимания сущности и значения мотивации в трудовом процессе; обучение персонала, кадровой службы и руководящего состава психологическим основам внутрифирменного общения; формирование у руководителя любого уровня современных демократических принципов и методов мотивации в управлении персоналом. Для практической реализации предприятием указанных задач необходим анализ мотивации в организациях; индивидуальной и групповой мотивации; изменений, возникающих в мотивации деятельности человека при переходе к рыночным отношениям. Содержание функции мотивации заключается в определении потребностей персонала и обеспечении их удовлетворения в организации; разработке систем вознаграждения за выполняемую работу; применении различных форм оплаты труда; использования стимулов эффективного взаимодействия работников в коллективах и на предприятии в целом.

При анализе мотивации как процесса можно изобразить ее в виде шести последовательных этапов: возникновение потребности; поиск путей обеспечения потребности, которую можно удовлетворить, подавить или просто не замечать; определение целей; реализация действий. Человек затрачивает усилия для осуществления действий, которые дадут ей возможность приобрести то необходимое, что нужно для устранения потребности; получение вознаграждения за реализацию действия; ликвидация необходимости. Человек прекращает деятельность до периода возникновения новой потребности или продолжает искать возможности и осуществлять меры по устранению потребности [1, с. 85].

Чтобы мотивационный процесс был управляемым, необходимо создать определенные условия: нужно иметь полную и достоверную информацию об объекте управления; постоянно иметь представление о состоянии и динамике мотивационной направленности персонала; тщательно следить за социально-экономическими последствиями управленческих решений и уметь их прогнозировать.

Возникая на основе потребности человека, мотивация обосновывает волевое действие, отражает отношение человека к потребностям общества. С учетом мнения Г. А. Дудукало относительно исследования методов мотивации труда персонала, проведенного журналом «Fortune» и ее анализа можно утверждать, что эффективность системы мотивации труда персонала обеспечивается путем объединения всех ее составляющих (таблица) [2, с. 82–85].

Методы мотивации персонала (по данным исследования журнала «Fortune»)

Компания	Методы мотивации
Container Store	Атмосфера доверия, 41% всех работников пришли в компанию по рекомендации друзей (работников этой компании)
SAS Institute	Акцент на заботу о детях персонала, компания имеет свой фитнес-центр. 15% от фонда заработной платы направляется в пенсионный фонд работников, гибкий график работы
Cisco Systems	Веб-камеры, установленные на местах работы, позволяют работникам со своего рабочего места следить за детьми
Southwest Airlines	Медицинское страхование с оплатой предоставленных услуг за счет фирмы
Charles Shwab	Участие всех работников в прибыли компании, ежеквартальные бонусы составляют около 10% уровня заработной платы
Tdindustries	Компания строится по принципу равноправия и социального партнерства без иерархической подчиненности
Fenwick&West	Увеличение заработной платы
Edward Jones	Для женщин предусмотрены большие премиальные в течение отпуска по беременности и родам и уходу за ребенком
Plant&Moran	Всем работникам предоставлен статус полноправных партнеров
CDW Computer Center	При достижении объема продаж 3 млрд долл. США всем работникам выплачиваются бонусы общей суммой 5 млн долл. США, поддержка дружеских отношений высших менеджеров и рядовых работников
Born Information Service	Предоставление каждому работнику униформы и собственного портативного компьютера
Frank Russell	Развитая система вознаграждений

Мотивацию можно применять при изучении отношений влияния руководителя на подчиненного или как внутриличностные процессы побуждения работника к высокоэффективному труду и качественного выполнения своих трудовых обязанностей и обязательств.

С позиции подчиненного основными мотивами являются оценка материального вознаграждения, ее вероятность, условия труда, социальное обеспечение, заинтересованность в труде, психологический климат, взаимопонимание с руководителем, доступность информации о стимулирующих выплатах и дальнейших планах развития предприятия.

В случае выполнения этих условий работник прилагает максимальные усилия для достижения результата, он получает удовольствие в виде внутреннего, внешнего вознаграждения, которое воспринимается как справедливое. Совокупность этих вознаграждений приводит к пониманию необходимости продуктивно работать, человек берется за ту же работу с большим энтузиазмом и самоотдачей, что приводит к росту производительности и качества труда. При этом необходимо учитывать меры, направленные на улучшение мотивации труда, реализуемые предприятием. В совокупности выполнения руководством перечисленных мероприятий повышается производительность труда, качество продукции (услуги) и ее конкурентоспособность, происходит экономия трудовых ресурсов, увеличение доходов и обеспечение постоянного денежного потока.

Таким образом, исследование мотивации персонала предприятий свидетельствует о том, что вопрос поиска системы мотивации (материальной и нематериальной) остается открытым, что увеличивает интерес к ее исследованию. Главной задачей управления мотивацией является подбор эффективных методик оценки мотивации работников, их сопоставление и оценка влияния факторов удовлетворенности персонала работой результатов их деятельности [3, с. 47–51].

При формировании систем мотивации труда необходимо использовать уже накопленный мировой практикой опыт. Ориентиром будет положительный опыт зарубежных стран, а также возможности его внедрения на отечественных предприятиях. Подводя итоги исследования можно утверждать, что последовательное внедрение инструментов мотивации труда характеризует постепенный процесс формирования модели мотивации труда для персонала предприятия; должны быть четко разграничены мотивационные факторы и стимулы, которые должны устанавливаться только в соответствии с предварительно проведенными исследованиями. Для того, чтобы работники были ознакомлены с перспективами и преимуществами, которые ожидаются в случае добросовестной качественной работы, целесообразно регулярно проводить мотивационный мониторинг для выявления отношения работников к существующему мотивационному механизму, приоритетам и мотивационным факторам.

Список использованной литературы

1. Шегда, А. В. Основы менеджмента : учеб. пособие / А. В. Шегда. – Киев : Знання, 2003. – 512 с.
2. Дудукало, Г. О. Формування ефективного управління підприємством на засадах раціональної моделі трудових відносин / Г. О. Дудукало // Екон. вісн. Нац. техн. ун-ту України. – 2013. – № 10. – С. 263–267.
3. Острянина, С. В. Основные принципы кадровой политики: формирование и реализация на предприятиях Украины / С. В. Острянина, А. В. Дмитренко // Современная экономика: актуальные вопросы, достижения и инновации : сб. ст. III Междунар. науч.-практ. конф. / под общ. ред. Г. Ю. Гуляева. – Пенза : Наука и просвещение. – 2016. – С. 47–51.

Н. В. Пулин

Научный руководитель

Л. К. Климович

*Белорусский торгово-экономический
университет потребительской кооперации
г. Гомель, Республика Беларусь*

ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ В МАЛОМ БИЗНЕСЕ

На современном этапе развития экономики риски и неопределенность выступают неотъемлемыми чертами хозяйственной деятельности и процессов управления. В малом бизнесе неопределенность рассматривается как условие ситуации, в которой нельзя оценить вероятность потенциального результата. Часто такая ситуация возникает, когда воздействующие на ситуацию факторы регистрируются впервые и о них нельзя получить достоверную информацию. Последствия принятия управленческого решения трудно предусмотреть, особенно в быстроменяющихся условиях (цифровая экономика, наукоемкая и нововедческая сферы, ценовая и рыночная конъюнктура). Менеджер, сталкиваясь с неопределенностью, стремится получить дополнительную информацию и с помощью экспертных методов определить вероятность достижения результата.

Согласно математическим определениям неопределенность проявляется в тех случаях, когда результатом действия является набор альтернатив, вероятность которых неизвестна. Риск проявляется, если действие приводит к набору альтернатив, вероятность осуществления которых известна. Таким образом, риск есть неопределенность, которую можно квалифицировать. Понятие риска и неопределенности, широко используемые в теории игр и динамическом программировании, нашли распространение в экономике, политике, теории управления и менеджмента, в области права и страхования.

Понятие «риск» в экономическом смысле предполагает потери, ущерб, вероятность которых связана с наличием неопределенности (недостаточности или недостоверности информации), а также выгоду и прибыль, получить которые возможно лишь в случаях, обремененных риском, что чаще встречается в инновационной деятельности.

В менеджменте понятие риск прежде всего связывается с характером и сложностью проблем, условиями принятия управленческих решений и прогнозированием результата. Управленческий риск следует рассматривать как характеристику управленческой деятельности, осуществляемой в ситуации неопределенности из-за недостатка информации, при выборе менеджером альтернативного решения, критерий эффективности которого связан с вероятностью проявления негативных условий реализации.

В практике малого бизнеса используются следующие характеристики риска:

- размер вероятного ущерба (потерь) или величина ожидаемого дополнительного дохода (прибыли) как результат деятельности в риск-ситуации;
- вероятность риска – степень свершения источника риска (события);
- уровень риска – отношение величины ущерба (потерь) к затратам на подготовку и реализацию риск-решения;
- степень риска – качественная характеристика величины риска и его вероятности (высокая, средняя, низкая и нулевая);

- приемлемость риска – вероятность потерь и того, что эти потери не превысят определенный уровень (рубеж);
- правомерность риска – вероятность его находится в пределах нормативного уровня (стандарта) для данной сферы деятельности, который нельзя превысить без правовых нарушений.

В малом бизнесе предпринимательство невозможно без риска. Риск является изменчивой величиной. Это обусловлено изменениями в экономике и рядом других факторов. Проявление факторов риска порождает неопределенность, при этом у экономического субъекта есть реальные шансы получения прибыли, но одновременно он находится под угрозой возможных потерь. Наличие фактора риска является сильным стимулом для экономии средств и ресурсов предпринимателями, что вынуждает их тщательно анализировать рентабельность проектов, оценивать величину риска с целью минимизации возможных потерь.

Деятельность организации связана с наличием широкого спектра рисков, носящих производственный, финансовый, юридический, социальный и политический характер. Наличие и возможность реализации этих рисков не должны влиять на достижение стратегических целей компании. Необходимо тщательно подходить к оценке рисков в проекте и вовремя выявить основные риски, происходящие в организации, проводить систематические мероприятия, направленные как на предотвращение наступления рисков событий, так и на быстрое их реагирование с целью уменьшения отрицательных и усиление положительных последствий их наступления. Необходимо создать такую среду в компании, при которой можно защитить стратегию компании от негативного влияния рисков.

Исследователи отмечают, что в настоящее время внедрение систем риск-менеджмента в организациях является ключевым направлением развития корпоративного управления. Управление рисками увеличивает вероятность достижения стратегических целей организации, повышает ее рыночную стоимость и является одним из возможных источников достижения конкурентного преимущества. В процессе исследования рисков коммерческой организации большое внимание следует уделять учету специфики ее деятельности.

Риски, с которыми сталкивается риск-менеджер на предприятии, весьма разнообразны, однако существует ряд причин, по которым некоторым рискам уделяется наибольшее внимание, а другим – наоборот. Управление риском можно охарактеризовать как совокупность методов, приемов и мероприятий, позволяющих с определенной степенью точности прогнозировать наступление рисков событий, принимать меры для их исключения, снижать отрицательные последствия или эффективно использовать факторы риска в целях оптимизации деятельности. Оптимальный способ решения этих задач – переход к регулярному менеджменту, который предполагает анализ имеющейся системы управления, целенаправленную реорганизацию и контроль ее состояния. Результатом такой реорганизации становится внедрение единых стандартов деятельности для всех сотрудников организации.

В процессе исследования рисков выполняется ряд процедур: планирование управления рисками, идентификация рисков, качественная оценка рисков, количественная оценка, планирование реагирования на риски, мониторинг и контроль рисков. Все эти процедуры взаимодействуют друг с другом, а также с другими процедурами. Каждая процедура выполняется, по крайней мере, один раз в каждом проекте.

Риски организации поддаются не только учету, но и управлению. Существует множество методик, позволяющих в той или иной степени прогнозировать наступление рисков события и принимать меры к снижению степени риска. Успех в бизнесе во многом зависит от правильно выбранной и обоснованной стратегии предпринимательской деятельности. При этом должны учитываться вероятности критических ситуаций. Для любого бизнеса важным является не избежание риска вообще, а предвидение и снижение его до минимального уровня. В настоящее время используется несколько сценариев управления рисковыми ситуациями, что связано с технологическими особенностями той или иной производственной сферы.

Л. М. Реут

Научный руководитель

Л. П. Авдашкова

Белорусский торгово-экономический
университет потребительской кооперации
г. Гомель, Республика Беларусь

АВТОМАТИЗАЦИЯ ФОРМИРОВАНИЯ СТАТИСТИЧЕСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ В БЮДЖЕТНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

В настоящее время ведение бухгалтерского учета невозможно представить без широкого использования средств автоматизации. Именно поэтому одной из основных прикладных проблем формирования бухгалтерской отчетности является процесс ее автоматизации и сопряжения с последними тенденциями в мире компьютерных технологий. С развитием информационных технологий появляются новые возможности, а вместе с тем и новые проблемы автоматизации бухгалтерского учета, которые требуют своего решения.

Анализ основных преимуществ, которые несет автоматизация бухгалтерского учета и отчетности, позволил объединить их в четыре основные группы. *Повышение качества информации* заключается в том, что достижения в области информационных технологий в значительной степени позволяют снизить влияние «человеческого фактора», уменьшить количество арифметических ошибок в учете и отчетности, и, благодаря созданию единой информационной базы, повысить качество выполнения расчетов. *Экономия времени и трудозатрат* – использование информационных технологий позволяет сократить время и силы на обработку учетных операций, тем самым повысить производительность труда сотрудников бухгалтерии. *Простота и гибкость использования компьютерных систем* позволяет повысить скорость сбора, передачи, обработки информации, составления отчетов и ведения документации. *Оперативность, своевременность и актуальность учетных данных* значительно повышают оперативность бухгалтерского учета, дают возможность оценить текущее финансовое положение предприятия и его перспективы. Информационные системы значительно расширяют аналитические возможности учета, дают возможность для параллельного ведения учета в нескольких стандартах. Усиление контроля – компьютерные системы позволяют осуществить разграничение доступа к информации, разделение функций. Появляется возможность для оперативной оценки и контроля деятельности со стороны руководства организации [1].

Автоматизация бухгалтерского учета прошла путь от простых классов программ до создания интегрированных систем управления предприятием и продолжает стремительно развиваться, открывая все новые возможности и перспективы для развития бухгалтерского учета и отчетности. В настоящее время существует широкий выбор различных систем автоматизации бухгалтерского учета. Не следует делить их на плохие и хорошие, сильные слабые. Все они хороши и их возможности находят практическое применение на предприятиях различного размера, профиля и рода деятельности.

С началом использования программного продукта произошло упорядочение бухгалтерского учета. Если при бумажной бухгалтерии для получения какой-либо информации, например, специфической выборки оборотов по субсчету счета, требовалось несколько часов работы, то на компьютере – несколько секунд. Из «простых плюсов», но очень существенных, можно назвать исключение арифметических ошибок.

Внедрение программных продуктов «ИС:Бюджет 7.7. Бухгалтерия» и «ИС:Бюджет 7.7. Зарплата» производилось своими силами и заняло достаточно много времени и потребовало усилий сотрудников отдела финансов и отдела информационных технологий Главного статистического управления г. Гомеля. Можно было принять решение заказать внедрение программного обеспечения (ПО) у организации-поставщика, но это привело бы к дополнительным денежным затратам. После окончания льготного (бесплатного) периода, для дальнейшего обслуживания и обновления программы Главное статистическое управление оформило платный договор сопровождения на тарифный план «Экономный». При заключении договора на тарифный план «Обновление» или «Экономный» организации осуществляют обновление ПО самостоятельно. Обновление ПО производили через веб-сайт (www.is.by), так как доступ на сайт в раздел «Обновление ПО» и в «Кабинет клиента» предоставляется всем организациям в рамках действующих договоров на оказание услуг, также при покупке ПО в течение гарантийного срока (6-ти месяцев). Доступ в раздел «Обновление ПО» и «Кабинет клиента» открыт до 20-го

числа следующего месяца за отчетным, при условии выставления акта на оказание услуг за текущий месяц. Также пользовались консультацией специалистов отдела «Линия консультаций» по эксплуатации по вопросам, которые возникают при эксплуатации ПО, в рамках действующего договора на оказание услуг тарифного плана «Экономный» по телефону. Возможно было получать консультации в рамках действующего договора через интернет-соединение, но с учетом особенностей системы безопасности Главного статистического управления ЭВМ, на которых установлено программное обеспечение, не имеют доступа к сети «Интернет», что значительно усложняет работу специалистов по бухгалтерскому учету в случае всевозможных изменений ПО.

Внедрение и успешное использование на протяжении нескольких лет программного обеспечения опытными специалистами по бухгалтерскому учету, с использованием консультации специалистов отдела «Линия консультаций» и обновлений ПО, позволило сотрудникам отдела финансов сэкономить время и силы за счет автоматизации рутинных операций бухгалтерского учета. При работе с данным программным обеспечением постоянно проводился анализ на предмет того, что можно изменить для улучшения бухгалтерского учета. Учитывая то, что современные программы по автоматизации бухгалтерского учета – очень гибкие системы, они позволяют настраивать на нужды конкретной организации буквально все, начиная от плана счетов и заканчивая различными формами отчетности. Перед отделом финансов встал вопрос о возможности автоматизации статистических отчетов по заработной плате: отчета по труду 12-т – достаточно объемного и предоставляемого ежемесячно и отчета о распределении численности работников по размерам начисленной заработной платы 6-т, который представляется 2 раза в год за май, за ноябрь, но требует огромных арифметических вычислений, если его делать вручную.

При автоматизации бухгалтерского учета важно не просто вместо бумажной работы использовать компьютер. Важно, чтобы это увеличило эффективность работы бухгалтерии. А для успешной работы программного обеспечения даже типовая конфигурация требует настройки, которую лучше доверить профессионалам, тогда данная работа будет выполнена быстро и безошибочно. Данный факт и послужил аргументом для заключения договора на оказание услуг по сопровождению программного обеспечения, который позволит решить текущие проблемы, а также настройку выходных форм: «Отчет по труду» по форме 12-т и «Отчета о распределении численности работников по размерам начисленной заработной платы» по форме 6-т (заработная плата) [2–6]. Использование услуг сторонней организации позволит сэкономить ежемесячно бюджетные денежные средства.

Список использованной литературы

1. **Тихомиров, Е. Ф.** Финансовый менеджмент: Управление финансами предприятия : учеб. / Е. Ф.Тихомиров. – М. : Изд. центр «Академия», 2006. – 384 с.
2. **Указания** по заполнению формы государственной статистической отчетности 12-т «Отчет по труду» : утв. постановлением Нац. стат. ком. Респ. Беларусь от 19 авг. 2013 г. № 163 // Нац. стат. ком. Респ. Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа : www.belstat.gov.by.
3. **О внесении** дополнений и изменений в Указания по заполнению формы государственной статистической отчетности 12-т «Отчет по труду» : утв. постановлением Нац. стат. ком. Респ. Беларусь от 20 июля 2018 г. № 66 // Нац. стат. ком. Респ. Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа : www.belstat.gov.by.
4. **Указания** по заполнению в формах государственных статистических наблюдений статистических показателей по труду : утв. постановлением М-ва статистики и анализа Респ. Беларусь от 29 июля 2008 г. № 92 // Нац. стат. ком. Респ. Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа : www.belstat.gov.by.
5. **Указания** по заполнению формы государственной статистической отчетности 6-т (заработная плата) «Отчет о распределении численности работников по размерам начисленной заработной платы» : утв. постановлением Нац. стат. ком. Респ. Беларусь от 13 июня 2016 г. № 61 // Нац. стат. ком. Респ. Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа : www.belstat.gov.by.
6. **О внесении** дополнений и изменений в постановление Национального статистического комитета Республики Беларусь от 13 июня 2016 г. № 61 : утв. постановлением Нац. стат. ком. Респ. Беларусь от 20 июля 2018 г. № 67 // Нац. стат. ком. Респ. Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа : www.belstat.gov.by.

МЕТОДИКА ОЦЕНКИ И УПРАВЛЕНИЯ ВАЛЮТНЫМИ РИСКАМИ

Актуальность проблемы управления валютными рисками в первую очередь связана с тем, что многие компании и банки выходят на международный рынок. Возникновение валютных рисков связано с рядом факторов: различие в уровнях процентных ставок, динамика валового внутреннего продукта (ВВП), движение капиталов, состояние платежного и торгового баланса, темпы инфляции, показатели денежной массы и т. д.

Особое влияние на валютные курсы оказывает государственное валютное регулирование. К инструментам валютного регулирования относятся лицензирование деятельности с иностранной валютой, лимиты вывоза и ввоза валюты как из-за границы, так и за границу, квотирование операций, ведение и блокирование различных валютных счетов и т. д. Выделяют следующие виды валютного риска: консолидированный риск, позиционный риск и экономический (рыночный) риск [1, с. 135–142].

В условиях увеличения числа и объема операций в иностранных валютах банкам необходимо уделять таким операциям особое внимание, поскольку финансовые результаты все в большей степени зависят от колебаний валютных курсов. Так, возникает необходимость управления валютным риском в деятельности коммерческого банка.

В современных рыночных условиях изменение валютного курса происходит непрерывно, в связи с этим валютный риск существует всегда. Если определять сущность валютного риска через общее определение риска, то в этом случае источником риска является колебание валютных курсов (неопределенность динамики курса), неблагоприятным событием – денежные потери (убытки) или получение денежных доходов ниже запланированного уровня, субъектами риска – лица, занимающиеся проведением операций в иностранной валюте. Выделяют четыре основных вида валютного риска: трансляционный, транзакционный, операционный и скрытые риски [2, с. 53].

Управление валютными рисками в большинстве современных банков происходит исключительно на регулятивно-надзорном уровне, так как несоблюдение установленных лимитов по открытым валютным позициям влечет за собой штрафы в крупных размерах. Также важно отметить комплексность, затратность и сложность внутрибанковского уровня управления валютными рисками.

С целью уменьшения валютных рисков предлагается следующее:

- Осуществлять выдачу кредитов в одной валюте с условием ее погашения в другой с учетом форвардного курса, зафиксированного в кредитном договоре. Данная мера позволит банку застраховаться от возможного падения курса валюты кредита.
- Осуществлять форвардные валютные контракты, предполагающие заключение срочных соглашений между банком и клиентом о купле-продаже иностранной валюты при фиксации в соглашении суммы сделки и форвардного обменного курса.
- Осуществлять валютные фьючерсные контракты, представляющие собой соглашение купить или продать определенное количество иностранной валюты в определенный день в будущем.
- Осуществлять валютные опционы, дающие их владельцу право (но не обязательство) купить некоторое количество иностранной валюты по определенному курсу в рамках ограниченного периода времени или по окончании этого периода.
- Осуществлять валютные свопы, представляющие собой соглашение между двумя сторонами об обмене в будущем сериями платежей в разных валютах.
- Осуществлять ускорение или задержку платежей, используемых при осуществлении операций с иностранной валютой. Данным приемом пользуются для защиты от валютного риска или получения выигрыша от колебаний валютных курсов. Тем не менее, риск потерь может по-прежнему быть, поскольку вполне вероятно неправильное предсказание направления изменения валютного курса.

- Осуществлять диверсификацию валютных средств банка в иностранной валюте, что предполагает постоянное наблюдение за колебанием ее курса.
- Осуществлять страхование валютного риска, что предполагает передачу всего риска страховой организации.

Таким образом, можно отметить, что грамотное управление валютными рисками должно играть первостепенную роль в деятельности банков, занимающихся индивидуальным обслуживанием состоятельных клиентов. Качественная система управления рисками служит не только интересам акционеров и руководства, но и способствует установлению надежных и долгосрочных отношений с клиентами, формирует благоприятный имидж банка.

Список использованной литературы

1. **Мамаева, Л. Н.** Управление рисками : учеб. пособие / Л. Н. Мамаева. – М. : Дашков и К°, 2013. – 256 с.
2. **Грюнинг, Х. Ван.** Анализ банковских рисков. Система оценки корпоративного управления и управления финансовым риском / Х. Ван Грюнинг, С. Б. Братонович. – М. : Весь мир, 2004. – 304 с.

Б. Б. Сафоев

Научный руководитель

М. А. Асророва

*Таджикский государственный университет
права, бизнеса и политики
г. Худжанд, Республика Таджикистан*

МЕСТО И РОЛЬ ОЦЕНКИ БИЗНЕСА В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ СТОИМОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

Менеджмент – это самостоятельный творческий вид профессиональной деятельности, мгновенно преобразующийся в совершенно новые формы и направления. Менеджмент – совокупность методов, форм и средств управления производством, которая позволяет использовать его эффективно. Мнение о том, что менеджмент сразу решает все хозяйственные проблемы предприятия, возникающие на всех этапах его развития и функционирования, является ошибочным. В процессе деятельности предприятия его экономические показатели постоянно меняются, менеджмент должен своевременно реагировать на реальные потребности обстановки, отвечать предъявляемым требованиям. Управленческие решения, эффективные в одной отрасли и в конкретной ситуации, могут негативно сказаться в другой. Альтернативность способов управления, изгибчивость и нестандартность хозяйственных конфигураций, ординарный подход к выходу из каждой ситуации составляют основу менеджмента. Поэтому менеджеры в своей деятельности должны опираться не на типовые штампованные решения, а уметь своевременно и объективно оценивать реальную хозяйственную ситуацию и находить наиболее подходящий оптимальный выход из нее.

Основная задача менеджмента – определение целей деятельности фирмы на ближайшую и дальнюю перспективы. Управление путем постановки целей осуществляется с учетом оценки потенциальных возможностей фирмы и ее обеспеченности соответствующими ресурсами.

На данный момент оценка и управление стоимостью предприятия для менеджеров, экономистов и банкиров являются актуальными и важными. Сложившаяся ситуация в экономике сейчас такова, что многие компании, составляющие фундамент реальной экономики, не создают добавленную стоимость, а, наоборот, ее разрушают. Решение данной проблемы возложено на плечи менеджеров. Они в своей деятельности должны ориентироваться на рост стоимости как основной критерий успешного функционирования фирмы.

Наиболее применяемые в деловом мире концепции и модели управления можно подразделить на две большие группы: балансовые (или бухгалтерские) и стоимостные (или рыночные). Бухгалтерские концепции и модели управления способствуют получению максимальной величины прибыли, при этом другие важные результаты остаются недостижимыми. Наращивание прибыли не обеспечивает компанию преимуществом в конкурентоспособности в долгосрочной перспективе, базируется на бухгалтерских показателях, не позволяющих учесть инди-

видуальные стоимостные характеристики компании и имеющих ретроспективный характер, т. е. отражающих прошлое, а не будущее. Данная модель управления довольно проста и удобна, но не способна прогнозировать будущее предприятия: как долго оно сохранит свои конкурентные преимущества и насколько инвестиционно привлекательным будет в ближайшем будущем. Акционеров интересуют ответы именно на эти вопросы, так как от этого зависит рост курса акций, следовательно, рост капитала акционеров.

Высшее руководство компании должно всесторонне поддерживать систему управления стоимостью.

Являясь основным признаком эффективности бизнеса, вознаграждение менеджмента должно привязываться к его изменению. Именно это позволит рассматривать решения с точки зрения их влияния на стоимость предприятия. Таким образом, у менеджеров будет новый взгляд на систему ценностей, направленный на выявление скрытых резервов увеличения стоимости.

Переход к новому стоимостному методу управления позволяет выявить обстоятельства, способствующие росту стоимости предприятия. Управляя этими факторами, менеджеры могли бы достичь желаемых результатов.

Факторы стоимости можно разделить на две группы: внешние факторы (факторы, не подлежащие воздействию со стороны менеджмента компании) и внутренние (факторы, подвластные менеджменту). При всей своей непредсказуемости внешние факторы все же должны быть под чутким контролем менеджеров. Конечно, невозможно воздействовать на такие внешние факторы как, например, законодательные ограничения, изменение налогового законодательства, инфляционные риски и т. д., однако этот факт не служит основанием для того, чтобы менеджеры не предвидели их изменения и не минимизировали негативные последствия. Основная функция менеджмента состоит в «защите» стоимости своей компании от колебания внешних факторов как можно в большей степени.

Система внутренних факторов стоимости представляет собой совокупность показателей деятельности предприятия и отдельных его единиц. Эти показатели деятельности для каждой ступени управления индивидуальны, при этом каждый из них отвечает за те факторы стоимости, на которые может воздействовать. Для того, чтобы факторами стоимости можно было пользоваться, необходимо установить их взаимозависимость, степень влияния каждого из них на стоимость предприятия, назначить ответственных лиц. При этом ошибочно рассматривать данные факторы в отрыве друг от друга, например, классическая связка – цена/объем продаж. Менеджментом должно учитываться изменение степени влияния конкретного фактора, его оптимальное, с точки зрения максимизации стоимости, значение. Также должны активно использоваться инструменты бенчмаркинга для отслеживания ключевых факторов стоимости и поведения конкурентов.

Таким образом, рыночная стоимость предприятия зависит от трех групп факторов: $V = f$ (активы, обязательства, информация) $\rightarrow \max$.

Концепция стоимости бизнеса и система управления предприятием на основе стоимости для своей успешной реализации должны располагать рядом инструментов, позволяющих эту стоимость оценить с максимальной точностью. Наиболее эффективным инструментом является оценка стоимости.

Концепция стоимости обеспечивает менеджеров инструментами, увеличивающими стоимость компании (факторы стоимости). Вознаграждение менеджеров зависит от их умения улучшать показатели, являющиеся факторами стоимости.

На практике выявлено два наиболее важных направления поиска резервов стоимости компании: воздействие на состав и структуру активов компании с целью увеличения управляемых этими активами денежных потоков; воздействие на состав и структуру пассивов компании с целью снижения затрат на привлеченный капитал.

Именно стоимостная оценка обеспечивает получение информации о стоимости бизнеса в его полном формате. Современные способы оценки стоимости бизнеса дают возможность выделить необходимый стандарт стоимости (от рыночной и инвестиционной до специальных видов). Значительная часть методов и технологий оценки стоимости определяет стоимость на основе будущего ожидаемого денежного потока, дисконтированного по ставке, отражающей присутствующий данному предприятию риск. В этом аспекте применение различного рода моделей денежного потока способствует определению степени влияния определенных факторов стоимости, например, структуры капитала, инвестиций, необходимых для создания прибыли, времени их осуществления и т. д. Для принятия управленческих решений необходимо учитывать

систему рисков, характерных для данного бизнеса, следовательно, стоимостная оценка помогает определить стоимость бизнеса в существующих реалиях рынка.

Оценка бизнеса в системе управления стоимостью предприятия выполняет функцию постоянного мониторинга достигнутой величины стоимости, способствует установлению величины разрыва между потенциальной и действительной стоимостью предприятия, а также величины капитализации на фондовом рынке. Задача менеджмента – обеспечение предприятию конкурентоспособности и инвестиционной привлекательности для потенциальных инвесторов. Для принятия обоснованных управленческих решений менеджеры должны своевременно и правильно определять величину стоимости предприятия, а это послужит главным залогом успешной деятельности последнего.

О. Д. Синяевская

Научный руководитель

А. И. Богуш

*Белорусский торгово-экономический
университет потребительской кооперации
г. Гомель, Республика Беларусь*

РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЙ ПО ПОВЫШЕНИЮ ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

В настоящее время в число наиболее актуальных входит проблема оценки деловой активности организации. В современных условиях развития экономики эффективно действуют те субъекты хозяйствования, которые адекватно реагируют на всевозможные изменения условий ведения бизнеса, будь то выход на рынок новых конкурентов или появление новшеств, меняющих облик и структуру целой отрасли. Увеличение показателей конкурентоспособности хозяйствующих субъектов является весьма важной задачей, поэтому организации приходят к поиску все новых и новых методов соперничества. В условиях сложившейся рыночной экономики предприятия обязаны стремиться к эффективному, динамичному и рациональному развитию, что абсолютно невозможно без управления деловой активностью, цель которого – повышение конкурентоспособности хозяйствующего субъекта [1].

Деловая активность – это способность предприятия по результатам своей экономической деятельности занять устойчивое положение на конкурентном рынке. В широком смысле деловая активность означает весь спектр усилий, направленных на продвижение организации на рынках продукции, труда, капитала.

Оценка деловой активности проводится как на качественном, так и количественном уровнях. Анализ оценки деловой активности организации на количественном уровне осуществляется на основе результатов расчета ряда показателей, которые характеризуют эффективность деятельности организации в целом. При анализе предприятия на качественном уровне рассматривается деятельность по неформальным признакам: обширность рынков сбытовой политики; имидж и деловая репутация организации; количество постоянных покупателей; конкурентоспособность данного предприятия; постоянные поставщики и долгосрочные договора купли-продажи; уровень спроса продукции на рынке. Здесь важно заглянуть «за цифры», оценить надежность и угадать истинные намерения руководства организации [2].

Цель анализа деловой активности заключается в формировании экономически обоснованной оценки эффективности использования ресурсов организации и выявлении резервов их повышения.

Задачами анализа деловой активности предприятия являются:

- оценка имущественного положения организации;
- оценка динамики, состава и структуры активов, их состояния и движения;
- оценка динамики, состава и структуры источников собственного и заемного капитала, их состояния и движения;
- анализ показателей оборачиваемости;
- анализ показателей ресурсоотдачи [3, с. 12–13].

Неудовлетворительные результаты анализа деловой активности организации требуют принятия управленческих решений о применении определенных действий для ее повышения.

Практика показывает, что основным направлением повышения деловой активности организации является:

- ускорение оборачиваемости капитала организации;
- экономия оборотных средств;
- обоснованный выбор стратегии реализации резервов экономии материальных ресурсов.

Важную роль в повышении деловой активности организации играет ускорение оборачиваемости капитала организации, так как чем быстрее капитал сделает кругооборот, тем больше организация получит и реализует продукции (работы, услуг) при одной и той же сумме капитала за определенный отрезок времени [4].

Следовательно, ускорение оборачиваемости капитала является первоочередной задачей повышения деловой активности организации в современных условиях и достигается различными путями.

Основные пути ускорения оборачиваемости капитала:

- сокращение продолжительности производственного цикла за счет интенсификации производства (использование новейшей механизации и автоматизации производственных процессов, повышение уровня производительности труда, более полное использование производственных процессов, полное использование мощностей организации, трудовых и материальных ресурсов и др.);

- улучшение организации материально-технического снабжения с целью бесперебойного обеспечения производства необходимыми материальными ресурсами;
- сокращение времени нахождения капитала в запасах;
- ускорение продукции и оформление расчетных документов;
- сокращение времени нахождения средств в дебиторской задолженности;
- повышение уровня маркетинговых исследований, направленных на ускорение продвижения товаров от производителя к потребителю.

Экономическое значение использования оборотных средств выражается в следующем:

- снижение удельных расходов сырья материалов, топлива обеспечивает производству большие экономические выгоды; прежде всего, дает возможность из данного количества материальных ресурсов вырабатывать больше готовой продукции (работ, услуг) и выступает как одна из серьезных предпосылок увеличения масштабов производства;

- стремление к экономии материальных ресурсов побуждает к внедрению новой техники и совершенствованию технологических процессов;

- экономия потребления материальных ресурсов способствует улучшению использования производственных мощностей и повышению общественной производительности труда;

- экономия материальных ресурсов в огромной мере способствует снижению себестоимости продукции.

Оборачиваемость оборотных средств немаловажна для оценки финансового потенциала организации, так как скорость оборота средств оказывает прямое влияние на уровень платежеспособности организации. Таким образом, экономическая эффективность использования оборотных фондов велика, поскольку они оказывают положительное воздействие на все стороны производственной и хозяйственной деятельности организации.

Список использованной литературы

1. **Комплексный** экономический анализ деловой активности предприятия [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://mirznani.com/a/256227/kompleksnyu-ekonomicheskiy-analiz-delovoy-aktivnosti-predpriyatiya>, свободный. – Дата доступа : 06.11.2018.

2. **Анализ** деловой активности [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://mirznani.com/a/242520/analiz-delovoy-aktivnosti-4>, свободный. – Дата доступа : 06.11.2018.

3. **Давыдова, Л. В.** Финансовое обеспечение инновационной деятельности как фактора повышения деловой активности / Л. В. Давыдова, М. В. Афанасьева // Финансы и кредит. – 2010. – № 2. – С. 12–13.

4. **Показатели** деловой активности [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://fin-admin.com/finansovyij-analiz/10-pokazateli-delovoj-aktivnosti-predpriyatiya.html>, свободный. – Дата доступа : 05.11.2018.

ТЕХНОЛОГИИ ПОСТРОЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ КУЛЬТУРЫ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

В настоящее время ученые и специалисты в области менеджмента считают, что организации, как и различные нации, имеют определенную культуру.

Новые технологии построения и развития организационной культуры интересны, актуальны не только для современных компаний, но и общества в целом. В первую очередь это связано с возможностью регулирования поведенческих кадровых установок на основании ценностей, приемлемых для современных компаний, но не являющихся приоритетными, а зачастую и отличающихся от ценностей, сложившихся в обществе.

В современной научной и учебной литературе имеется множество определений корпоративной (организационной) культуры над которыми работали многие ученые. Эти исследователи занимались изучением отдельных проблем, напрямую или косвенно связанных с организационной культурой организации, но технологические основы построения и развития культуры организации рассмотрены еще недостаточно глубоко.

Итак, *организационная культура* – это система материальных и духовных ценностей, которые взаимодействуют между собой и присутствуют в конкретной компании. Культура отражается в индивидуальности и восприятии ее в социальной среде, проявляющаяся в поведении, взаимодействии, восприятии себя и окружения организации.

Как подмечено в работе Е. Ф. Власова, «Корпоративная культура – это мощный фактор, объединяющий людей вокруг общих целей организации, ее ценностных установок, обеспечивающих преданность общему делу, делающих коллектив сплоченным. Организационная культура формирует внешний образ компании, создает ее имидж, играет заметную роль в решении задач, связанных с социальным управлением, основанном на сотрудничестве, определяет динамизм производственных и социальных процессов и адаптивность к нововведениям, стимулирует процессы позитивной самоорганизации общности» [1].

На рисунке 1 представлены некоторые определения, касающиеся организационной культуры современных компаний, которые отражают ее особенность и специфику.

Организационная культура	<ul style="list-style-type: none">• специфическая, характерная для данной организации система связей, взаимодействий и отношений, осуществляющихся в рамках конкретной предпринимательской деятельности, способа постановки и ведения дела
Корпоративная культура	<ul style="list-style-type: none">• система принципов, обычаев и ценностей, позволяющих всем в компании двигаться в одном направлении как единому целому
Культура компании	<ul style="list-style-type: none">• набор наиболее важных положений, принимаемых членами компании и выражающихся в заявляемых организацией ценностях, задающих людям ориентиры их поведения и действий

Рисунок 1 – Основные определения, связанные с культурой организации

Организационная культура состоит из определенных элементов, т. е. определенных особенностей, помогающих определить основы существующей в компании корпоративной культуры. Элементами являются и реальные факты, и символы организации.

Итак, лежащие в основе существующей в организации культуры ценности позволяют проводить анализ и наблюдение за реальным внутриорганизационным взаимодействием, что позволяет выявить повторяющиеся выборы действий персонала. К элементам культуры организации относится *миссия организации, ее стратегия и философия*. Как правило, выделяют элементы, приведенные на рисунке 2.

Внешние элементы

- поведение персонала в организации
- дизайн офиса, здания
- внешний вид сотрудников
- язык (профессиональный сленг)

Структурирование времени пространства

- приоритеты организации при размещении отделов
- конфигурация пространства

Нормы и правила

- писанные или неписанные и осведомленность о них сотрудников, степень навязанности их сверху
- насколько они выработаны совместно

Рисунок 2 – Некоторые элементы, составляющие культуру в организации

Что же касается технологии построения организационной культуры в современных компаниях, то она опирается на следующие принципы, присущие разным моделям ее формирования:

- уважать достоинства и умения каждого работника путем поощрения высокой результативности труда (особенно для работников тяжелого труда);
- приветствовать ответственность менеджерского состава за развитие сотрудников;
- придерживаться свободного обмена информацией между сотрудниками;
- поддерживать инициативы каждого работника по введению инноваций;
- привлекать компетентных работников к решению управленческих задач;
- обеспечить равные условия между менеджерами и подчиненными для развития и вознаграждения работников на основе объективных характеристик, распределение прав и ответственности [2].

Технология построения организационной культуры непосредственно связана и с другими технологиями, а именно непосредственно с процедурами и стандартами реализации этих технологий сотрудниками. Во-первых, это четкое прописывание и соблюдение сотрудниками технологий обслуживания клиентов и потребителей. Во-вторых, соблюдение стандартов и процедур производства и поставки продукции. То есть построение грамотного и достойного донесения до конечного потребителя посредством своего сотрудника того ценного, чем обладает конкретная компания. И как показала практика, на такой процесс важное влияние оказывает организационная культура [3].

Как правило, для эффективности воздействия организационной культуры на развитие современной компании должны быть разработаны соответствующие мероприятия, такие как:

- формирование имиджа компании и пересмотр его составляющих – философии, миссии и основных целей компании;
- внедрение программ для сопоставления ожиданий и ценностей кандидата на вакантное место, а также самой компании;
- развитие системы нетрадиционной мотивации, в которую входят традиции, ритуалы, моральные стимулы, привлечение к процессу управления всех сотрудников;
- интеграция новых сотрудников в коллектив компании.

Все эти направления взаимосвязаны между собой и только в совокупности создадут необходимый синергетический эффект действия культуры на развитие современной компании.

Список использованной литературы

1. **Власова, Е. Ф.** Корпоративная культура как фактор социальной адаптации новых работников / Е. Ф. Власова : автореф. дис. ... канд. социол. наук : 22.00.06. – Екатеринбург, 2010.
2. **Магура, М. И.** Современные персонал-технологии : учеб. пособие / М. И. Магура, М. Б. Курбатова. – М. : ИНФРА-М, 2014. – 250 с.
3. **Андреева, Ю. А.** Технологии формирования и изменения организационной культуры / Ю. А. Андреева [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://vestnik.uapa.ru/ru/issue/2008/04/12/>. – Дата доступа : 18.10.2018.

В. А. Федоренко
Научный руководитель
А. П. Геерасева
Гомельский государственный
университет имени Ф. Скорины
г. Гомель, Республика Беларусь

НАУЧНО-ИННОВАЦИОННЫЕ ОТНОШЕНИЯ В ОБЕСПЕЧЕНИИ РОСТА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

В современном мире развитие науки, технологий и образования является основным драйвером экономического роста высокотехнологичных стран. Вложение средств в интеллектуальные ресурсы, собственные уникальные технологии все больше становится не столько вопросом престижа, сколько вопросом возможности поддержания экономической независимости и долгосрочного развития. Как отметил Президент Республики Беларусь А. Г. Лукашенко, «в настоящее время устойчивость развития государств определяется не только и не столько ресурсами – месторождением нефти, газа или золотым запасом. Главными становятся прорывные технологии, новые отрасли, создающие экономику знаний» [1].

Стратегической задачей власти является повышение научно-технического потенциала страны и ускорение внедрения в реальный сектор экономики разработок ученых, создание высокотехнологичной и наукоемкой экономики, способной конкурировать на международных рынках. Инновации, которые основываются на научных исследованиях и человеческом факторе, являются приоритетом государственной политики.

В стране создана законодательная база, сформированы основные экономические и финансовые механизмы стимулирования инновационной деятельности, включающие предоставление льгот субъектам хозяйствования и финансовую поддержку государства. Инновационная инфраструктура Республики Беларусь включает 14 научно-технологических парков, 9 центров трансфера технологий, 94 центра поддержки предпринимательства, 19 инкубаторов малого предпринимательства, венчурные и малые внедренческие предприятия. В белорусском обществе накоплен значительный кадровый ресурс.

Выполнение Государственной программы инновационного развития Республики Беларусь на 2016–2020 годы предполагает обеспечение концентрации ресурсов на инновационных проектах, базирующихся на высокотехнологичных разработках в таких сферах, как атомная и альтернативная энергетика, информационно-коммуникационные, аэрокосмические и агропромышленные технологии, био- и нанотехнологии, фармацевция и медицинская техника, микро- и оптоэлектроника, аддитивные технологии, рациональное природопользование и переработка природных ресурсов, цифровая экономика, геномика и др. Удельный вес отгруженной инновационной продукции в общем объеме произведенной продукции запланировано увеличить с 13,6% до 21,5% [2].

В результате реализации Государственной программы инновационного развития Республики Беларусь на 2016–2020 гг. и государственных программ создано 15 инновационных производств, 15 производств модернизировано, открыто более 3 тысяч высокопроизводительных рабочих мест, выпущено инновационной продукции на более чем 5 млрд долл. США, в том числе поставлено на экспорт продукции более чем на 120 млн долл. США. При этом большая часть выпущенной продукции – импортозамещающая, привлечено свыше 1,3 млрд долл. США иностранных инвестиций [3, с. 9–10].

Вместе с тем в научной сфере накопилось немало проблем, которые предстоит решать. В Глобальном индексе инноваций (далее – ГИИ) 2017 г. Республика Беларусь оказалась на 88 месте среди 127 стран. Результаты 2017 г. являются наихудшими для страны за всю историю ее вхождения в ГИИ, т. е. с 2012 г. инновационная деятельность характеризуется небольшим количеством крупных предприятий. Удельный вес отгруженной инновационной продукции малых и средних предприятий в 2017 г. составил 17%. При этом доля подлинно инновационной, новой для мирового рынка белорусской продукции незначительная – 2%. Такая ситуация во многом складывается из-за невысоких темпов разработки и внедрения передовых технологий. Проблема восприимчивости организаций к инновациям связана в основном с качеством кадрового потенциала, когда многие руководители и менеджеры воспринимают нововведения как угрозу экономике организаций. Другие не имеют возможности финансировать собственную модернизацию и инновации по причине недостаточной развитости финансового рынка и недос-

точности финансовых средств, выделяемых в рамках государственных программ, что объясняется отсутствием эффективного законодательства, регулирующего деятельность инновационного бизнеса.

По данным Национального статистического комитета Республики Беларусь наблюдается тенденция сокращения численности научных кадров – исследователей и разработчиков. Анализ динамики показателей кадрового обеспечения инновационного развития в 2013–2017 гг. свидетельствует, что численность персонала, занятого научными исследованиями и разработками, в стране за пять лет уменьшилась на 2 454 чел. и составила 26 483 чел. Доля техников за анализируемый период сократилась с 7,5% до 6,4%. Если в 2013 г. один техник обслуживал примерно 9 (8,5) исследователей, то уже в 2017 г. – более 10 (10,1). Это предполагает увеличение интенсивности работы техников. Количество исследователей к 2017 г. сократилось на 1 474 чел. по сравнению с 2013 г. Удельный вес докторов и кандидатов наук в общей численности исследователей незначительно увеличился с 19,8% в 2013 г. до 20,4% в 2017 г. Удельный вес исследователей, не имеющих ученой степени, незначительно уменьшился с 80,1% в 2013 г. до 79,5% в 2017 г. Низкое количество исследователей с ученой степенью не может благотворно сказаться на качестве инновационных разработок. Следует отметить, что основная часть исследователей сконцентрирована в области технических наук (10 067 чел. в 2017 г.). Однако обеспеченность этой области науки исследователями высшей квалификации наименьшая (808 чел. – 8%). Это тревожная тенденция, учитывая, что исследования в области технических наук отнесены к приоритетным направлениям научной деятельности.

Ключевой показатель уровня развития науки и инноваций – наукоемкость ВВП. В ведущих странах мира его величина составляет в среднем 2,5–3% от ВВП и это является реальным фактором достижения технологического лидерства. В Республике Беларусь наукоемкость ВВП находится ниже порогового значения для обеспечения научно-технологической безопасности (1%) и сохраняется на уровне 0,5% ВВП в течение последних лет.

Анализ зарубежного опыта свидетельствует, что улучшить ситуацию позволит замена бюджетного финансирования венчурным, при котором инвестор получал бы право не на результаты научно-технической деятельности, а на долю в прибыли. Сегодня много говорится о создании венчурных фондов, но пока не находится большого количества желающих инвестировать капитал в заведомо высокорисковые проекты.

Для решения проблем, тормозящих развитие науки и инноваций, предлагается:

- поднять престиж науки и научного труда в обществе, увеличить материальное поощрение труда ученых, разработать меры по привлечению и закреплению молодежи в науке;
- повысить качество образования, т. е. адаптировать учебные программы к потребностям инновационных предприятий, подготовить специалистов в области инновационной деятельности;
- увеличить государственное финансирование и создать стимулы для привлечения частного сектора к финансированию инновационной деятельности.

Список использованной литературы

1. **Участие** в Республиканском педагогическом совете 24 авг. 2017 г. // Официальный Интернет-портал Президента Респ. Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.president.gov.by/ru/news_ru/view/uchastie-v-respublikanskom-pedagogicheskom-sovete-16913/. – Дата доступа : 02.11.2018.

2. **О государственной** программе инновационного развития Республики Беларусь на 2016–2020 годы : Указ Президента Респ. Беларусь от 31 янв. 2017 г. № 31 // Нац. правовой Интернет-портал Респ. Беларусь [Электронный ресурс]. – 2017. – Режим доступа : http://www.pravo.by/upload/docs/op/P31700031_1486414800.pdf. – Дата доступа : 04.11.2018.

3. **Шумилин, А. Г.** Приоритеты и перспективы: Госпрограмма инновационного развития Беларуси как основа качественного роста национальной экономики / А. Г. Шумилин // Беларус. думка. – 2018. – № 1. – С. 8–13.

**Н. Н. Чеботарев,
Е. П. Чеботарева**

*Научный руководитель
Л. К. Климович*

*Белорусский торгово-экономический
университет потребительской кооперации
г. Гомель, Республика Беларусь*

ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ СПЕЦИАЛИСТОВ

В современных исследованиях рассматривают различные подходы к оценке персонала организации. Оценка профессиональных компетенций специалистов проводится на этапе приема работников в организацию, а также в процессе профессиональной деятельности специалистов.

Если же речь идет о подборе кадров на должность из числа работников организации, то для оценки компетенций специалиста разрабатывается и заполняется профессиограмма, где собраны основные профессиональные компетенции, которым должен соответствовать специалист. Это обусловлено сложностью отбора нужных кандидатов на различные должности. Профессиограмма должности – описание особенностей конкретной должности, раскрывающее специфику профессионального труда и требований, которые предъявляются к специалисту.

Оценка компетенций специалистов и руководителей в процессе профессиональной деятельности осуществляется методом аттестации. С помощью данного метода определяются квалификация, уровень знаний и умений специалистов, а также соответствие требованиям должности.

Необходимо учитывать следующие факторы, которые могут повлиять на эффективность деловой оценки персонала организации:

- естественно-биологические (возраст, пол, здоровье, физические способности, умственные способности, климат, время года и т. д.);
- социально-экономические (состояние экономики, государственные требования, ограничения и законы в области труда и заработной платы, квалификация работников, уровень жизни, мотивация труда, уровень социальной защищенности и др.);
- технико-организационные (характер задач, сложность работы, состояние организации производства и труда, условия труда (санитарно-гигиенические, эстетические, эргономические и др.), объем и качество получаемой информации, степень использования научно-технических достижений и т. д.);
- социально-психологические (отношение к труду, психофизиологическое состояние работника, моральный климат в коллективе и т. д.);
- рыночные (развитие многоступенчатой экономики, развитие предпринимательства, уровень и объем приватизации, конкуренция, самостоятельный выбор системы оплаты труда, либерализация цен, акционирование, инфляция, банкротство, безработица).

Одним из направлений развития компетенций специалистов является использование подхода категорийного менеджмента. Категорийный менеджмент (управление ассортиментом по товарным категориям) – новый подход к управлению ассортиментом, который предполагает следующее:

1. Разделение всего ассортимента на товарные категории не обязательно в соответствии с общепринятыми группами и видами товаров, а опираясь, в первую очередь, на психологические аспекты совершения покупок.
2. Ответственность одного специалиста торгового отдела (товароведа) за весь цикл движения категории (группы товаров) – от закупки до продажи.
3. Рассмотрение каждой товарной категории как мини-предприятия в рамках магазина со своим бюджетом, ценообразованием, политикой закупок и т. п.
4. Подход к ассортименту магазина как к единой совокупности всех категорий – так, как воспринимает магазин покупатель.

Преимущества от внедрения категорийного менеджмента:

1. Уточняется конкурентная стратегия розничного предприятия и, исходя из нее, планируются мероприятия по управлению ассортиментом.

2. Оптимизируется оргструктура организации и улучшается взаимодействие всех отделов, прежде всего коммерческого отдела и отдела розничных продаж.

4. Повышается ответственность каждого сотрудника за порученный ему товар и результативность его работы.

5. Повышается удовлетворенность покупателей.

Следует отметить, что в настоящее время большинство организаций научилось самостоятельно обучать персонал, внедрены системы корпоративного обучения, т. е. создан ресурс для развития наиболее потенциальных сотрудников и управления их ростом, карьерой. Наниматели предпочитают отбирать наиболее потенциально перспективных сотрудников (highpotential) и развивать их до необходимого уровня, одновременно делая их носителями корпоративной культуры и системы ценностей.

Все больше используется оцифровывание технологий оценки и оценочных процедур. Создаются электронные платформы для разработки дистанционной оценки персонала, разрабатывается специализированное программное обеспечение под задачи оценки. Все больше кандидатов проходят оценку с помощью мобильных устройств. Разнонаправленный эффект такого тренда: с одной стороны, повышается скорость обработки данных, экономят человеческие, временные и материальные ресурсы, уменьшается влияние субъективных факторов. С другой – ни одна программа не в состоянии оценить компетенции человека лучше, чем это сделает специалист.

Отмечается рост интереса к ассессменту благодаря совокупности методов, в том числе и имитирующих условия реальной профессиональной или управленческой деятельности. Данная технология позволяет с весьма высокой долей вероятности делать предположения относительно выраженности тех или иных необходимых компетенций и потенциала оцениваемого кандидата на вакантное место или сотрудника. При этом возникают различные модификации технологии, появляются экспресс-ассесмент, стратегический ассесмент. Применяемые технологии оценки персонала масштабируются и адаптируются под различные HR-задачи и бизнес-задачи. Цель оценки компетенций сотрудников и создания кадрового резерва – формирование корпуса высококвалифицированных сотрудников, готовых к работе на вышестоящих должностях, и обеспечение на этой основе непрерывности, преемственности и эффективности деятельности организации.

Проведенное исследование подходов к оценке профессиональных компетенций специалистов позволяет сделать вывод, что в современной экономике стремительное изменение ситуации на рынке, инновации влияют не только на деятельность организаций, но и на владельцев бизнеса, руководителей и наемных работников. Для эффективного управления требуется внедрение непрерывного процесса стратегического мышления во все структурные единицы организации. Во всем мире люди с базовым образованием постоянно стремятся получать новые знания, что повышает их конкурентоспособность и мобильность на международном рынке труда.

Список использованной литературы

1. **Климович, Л. К.** Мировые, региональные и отраслевые аспекты реинжиниринга сферы услуг / Л. К. Климович // Экономический вестник университета. Сборник научных трудов. 2016. – Вып. 29/2. – С. 198–208.

2. **Климович, Л. К.** Тенденции и задачи подготовки специалистов по управлению персоналом / Л. К. Климович // Управление персоналом в программах подготовки менеджеров : сб. материалов междунар. науч.-практ. семинара, Воронеж, 11 ноября 2016 г. – Воронеж : ВГУ, 2016. – С. 107–109.

3. **О развитии** цифровой экономики : Декрет Президента Респ. Беларусь от 21 дек. 2017 г. № 8 // Официальный интернет-портал Президента Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://president.gov.by/ru/official_documents_ru/view/dekret-8-ot-21-dekabrja-2017-g-17716/.

ПРИНЦИП МАНИПУЛЯЦИЙ В УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Обычным явлением в современном мире становится жесткая, безжалостная конкуренция за обладание природными ресурсами, рынка сбыта, за политическое и экономическое влияние и ценные бумаги. Каждый вид деятельности развивается и появляется потребность в дальнейшем развитии, исчезает понятие географических границ, ускоряются темпы научно-технического прогресса – конкуренция становится необходимым элементом каждого человека, жизнь учит с пеленок манипулировать окружающими, чтобы заполучить желаемое.

Психологическая манипуляция – тип социального воздействия, или социально-психологический феномен, представляющий собой стремление изменить восприятие или поведение других людей при помощи скрытой, обманной и насильственной тактики [1].

На протяжении более 100 лет психологи – начиная Зигмунда Фрейда и заканчивая Дэниелем Канеманом – в один голос и с разной аргументацией уверяют, что люди часто принимают решения, не соответствующие истинным интересам. Попросту говоря, они делают то, что действительно хорошо для них, и выбирают не то, что на самом деле хотят [2, с. 25].

По мнению Е. Л. Доценко, все решения и поступки людей можно рассматривать как «отношение к другому как к ценности – отношение к другому как к средству» [3, с. 99]. Первое предполагает признание авторитетности другого индивидуума, возможность быть таким, какой он есть. Выражается это в желании сотрудничества, равноправия, понимания и совместного решения проблем. Второе предполагает использование другого человека как орудия для достижения собственных целей при надобности привлечь [3, с. 99–100].

Это проявляется в доминировании по отношению к партнерам как:

- к вещи или средству достижения целей, чьи интересы не принимаются в расчет – стремление обладать, распоряжаться, иметь неограниченное одностороннее преимущество;
- к «вещи особого рода» (тенденция к игнорированию его интересов и намерений присутствует, но не носит всеобъемлющий характер) – стремление иметь одностороннее преимущество, сочетающееся с оглядкой на производимое впечатление;
- к равному, по при стремлении не допустить ущерба себе при отсутствии ущемления чужих интересов – применение способов взаимодействия, а не воздействия (договор).

Среди всех предпринимателей, которые, образно говоря, подходят к очередям в кассы и внимательно смотрят по сторонам, решая, в какую очередь инвесторов лучше стать, наверняка найдется кто-то, кто намерен получить больше других – уникальную сверхприбыль от доверчивого простака. И если вдруг он заметит такую перспективу, то уж точно ее не упустит.

В настоящее время в глобальной мировой экономике свободные рынки позволяют большинству взрослых людей торговать (возможно, косвенно) друг с другом, что представляет огромное число вариантов выбора контрагента: около 25 000 000 000 000 000 (25 квинтиллионов) потенциальных пар взрослых покупателей и продавцов и всеми ими можно манипулировать и получать прибыль, чем и пользуются современные управленцы [2, с. 136].

Лауреаты Нобелевской премии по экономике Р. Шиллер (2013 г.) и Дж. Акерлоф (2001 г.) в своей работе «Охота на простака. Экономика манипуляций и обмана» приводят целый ряд примеров таких манипуляций, характерных рекламной деятельности, сфере здоровья, торговли.

Сфера здоровья. В 1880-х гг. Дэниел Пинкхэм, приехав в Нью-Йорк, заметил, что горожанки обеспокоены проблемами с почками, написал домой, чтобы болезни почек срочно включили в список заболеваний, от которых излечивают семейные пилюли «Pinkham Pills». Рекомендацию учли. Сегодня фармацевты уже не могут запросто вписать заболевания в список. В США введена двухэтапная проверка лекарственных средств. Однако за столетия фармацевты накопили огромный опыт в деле преодоления подобных барьеров. Многие лекарственные средства, выведенные на рынок в обход формальности, впоследствии оказывались в лучшем случае безвредными [2, с. 27–28].

Торговля. Пример манипуляции демонстрирует рекламная компания Давида Огилви (успешный копирайтер) 1950–1970-х гг. – мужчина в рубашке. На больших цветных снимках был

изображен элегантный мужчина в разной обстановке, но всегда с повязкой на глазу. В течение многих лет The New Yorker еженедельно печатал его фото в каком-то новом амплуа: то дирижера филармонического оркестра, то художника, то музыканта. У читателей появилась привычка сразу открывать журнал на странице с этим фото, чтобы узнать, чем полюбившейся им персонаж будет заниматься на этой неделе.

Стоит заметить, что сам Огилви не был уверен, что идея рекламы с одноглазым мужчиной работает. Но после запуска рекламной кампании продажи рубашек Hathaway резко выросли [2, с. 82–83].

Фитнес-клубы. Тяга к их посещению – яркий пример удачной охоты на простаков (именно так называли свою книгу лауреаты Нобелевской премии по экономике). В 2012 г. их объем продаж только в США составил 22 млрд долл. США, а численность посетителей достигла 50 млн человек.

Два студента Гарвардского университета Стефано Деллавинья и Ульрик Малкмендьер собрали базу данных из более чем 7 500 посетителей фитнес-клубов в Бостоне и пригородах. Как правило, новичок, впервые пришедший в фитнес-клуб, строил самые оптимистичные планы по поводу своих занятий и в результате подписывал контракт на максимальный объем услуг, из-за чего существенно переплачивал. На выбор предлагался один из трех пакетов услуг: годовой, ежемесячный с автоматическим продлением до расторжения контракта или оплата за каждое посещение. Большинство посетителей выбирали ежемесячный. Но 80% из них заплатили бы меньше, если бы оплачивали каждый визит отдельно. Более того, убыток от этого ошибочного выбора было весьма внушительным – 600 долл. США в год, при том, что средняя сумма готового платежа составляла 1 400 долл. США. В выборке этих студентов Гарварда 83 фитнес-клуба, предлагавшие автоматическое ежемесячное продление контракта, соглашались отменить его, если клиент посещал их лично; лишь в семи клубах достаточно было позвонить; 54 клуба отменяли автоматическую подписку после получения соответствующего письма от клиента, причем в 25 случаях письмо требовалось заверить нотариально [2, с. 27–28].

Манипуляции, направленные на положительные или отрицательные поступки, нередко проворачиваются не одним человеком, примером являются дуэты или группы: Дон Кихот и Санчо Пансо («Хитроумный идальго Дон Кихот Ламанчский» и его оруженосец), кот Базилио и лиса Алиса («Буратино»), Шерлок Холмс и доктор Ватсон и т. д., получившие в системе манипуляций название «Всегда вдвоем».

Современная экономика с ее совершенно свободным рынком обеспечивает жителям развитых стран уровень жизни, который мог бы стать предметом зависти всех предыдущих поколений. Во всей системе манипуляции оказывают немалое влияние на уровень нашего благосостояния.

Список использованной литературы

1. **Волков, Е. Н.** Критерии и признаки психологического ущерба и психологического насилия / Е. Н. Волков // Вестн. Нижегород. ун-та им. Н. И. Лобачевского. – 2002. – № 1. – С. 84–102.
2. **Акерлоф, Дж.** Охота на простака. Экономика манипуляций и обмана / Дж. Акерлоф, Р. Шиллер ; пер. с англ. Э. Кондуковой. – М. : Манн, Иванов и Фербер, 2017. – 320 с.
3. **Доценко, Е. Л.** Психология манипуляции: феномены, механизмы и защита / Е. Л. Доценко. – М. : ЧеРо ; Изд-во МГУ, 1997. – 344 с.

РАЗВИТИЕ СТРАТЕГИИ ОАО «ГОМЕЛЬСКИЙ ХИМИЧЕСКИЙ ЗАВОД» В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Переход Республики Беларусь к постиндустриальному развитию в условиях глобализации рынков требует совершенствования системы хозяйствования на всех уровнях. Современное развитие информационных технологий, получение постоянного доступа к сети «Интернет» все большего числа потребителей и перенос на автоматизированные информационные системы все большего числа функций традиционной системы хозяйствования ввиду их большей рентабельности делает возможным полноценный переход Республики Беларусь к рынку потребителя эффективным в сжатые сроки. Гибкость, возможность сокращения затрат, предоставляемая производствам современными информационными технологиями, позитивно сказывается на всех уровнях системы хозяйствования и на всех рынках.

В ОАО «Гомельский химический завод» были внедрены и сертифицированы: система менеджмента на соответствие требованиям международного стандарта OHSAS 18001 «Системы менеджмента профессионального здоровья и безопасности труда. Требования» и система менеджмента на соответствие требованиям международного стандарта ISO 14001 «Системы менеджмента окружающей среды. Требования и руководство по применению». Область сертификации данных систем менеджмента – производство минеральных удобрений, минеральных кислот, технических солей и средств защиты растений. В декабре 2014 г. в ОАО «Гомельский химический завод» была сертифицирована внедренная система менеджмента на соответствие требованиям международного стандарта ISO 50001 «Системы энергетического менеджмента. Требования с руководством по применению», область сертификации системы менеджмента – производство минеральных удобрений, минеральных кислот, технических солей и средств защиты растений.

Стратегией развития организации является поэтапная переориентация на выпуск комплексных NPK-удобрений с целью обеспечения сельского хозяйства республики эффективными удобрениями и увеличения рентабельности экспортных поставок. Основными целями реализации стратегии развития являются:

- увеличение прибыли акционерного общества за счет увеличения объемов производства продукции и снижения затрат;
- диверсификация производства путем увеличения мобильности общества по выпуску NP и NPK-удобрений;
- более полное удовлетворение потребности сельского хозяйства Республики Беларусь в фосфорных удобрениях отечественного производства с высокими потребительскими свойствами и качеством, переориентация сельского хозяйства на потребление NPK-удобрений;
- обеспечение выпуска импортозамещающих продуктов;
- обеспечение безопасности производства;
- снижение негативного воздействия на окружающую среду.

Для достижения поставленных целей Стратегией развития ОАО «Гомельский химический завод» (далее – Стратегия) в период 2016–2030 гг. предусмотрено решение следующих задач:

- наращивание мощностей по производству фосфорных удобрений до 300 тыс. т 100% P_2O_5 в 2030 г.;
- повышение конкурентоспособности завода за счет выпуска новых видов товарной продукции;
- расширение ассортимента выпускаемой продукции (выпуск удобрений с различными микро и макроэлементами, стимуляторами роста, БАД и др.);
- улучшение физических свойств выпускаемых удобрений с применением различных антислеживателей, обеспыливателей, ввода веществ, улучшающих грануляцию;

- внедрение перспективных технологий, в том числе технологий по переработке крупнотоннажных отходов;
- обновление основных производственных фондов;
- сохранение рынков сбыта по основным видам продукции;
- снижение удельных норм расхода основных видов сырья и энергоресурсов.

Решение вышеизложенных задач планируется достичь за счет реконструкции основных производств сернокислотного цеха, производств минеральных удобрений, узлов транспортировки фоссырья, техпереоснащения цехов минеральных удобрений, строительства нового цеха НРК-удобрений мощностью 600 тыс. т в натуральном выражении). Это позволит увеличить загрузку мощностей, снизить условно-постоянные расходы и удельные расходы по сырью и энергоресурсам на производство продукции, расширить ассортимент выпускаемых фосфорных удобрений (таблица).

Ожидаемые показатели реализации Программы развития

Показатели	Единица измерения	Значение
Чистый дисконтированный доход (NPV)	Тыс. долл. США	13 923
Простой срок окупаемости Программы с начала реализации	Год	14,0
Дисконтированный срок окупаемости Программы с начала реализации	Год	15,5
Внутренняя норма доходности	%	8,5
Индекс рентабельности		1,06

Российские вертикальные интегрированные структуры ОАО «МХК «ЕвроХим», ОАО «ФосАгро», группа «Акрон» в настоящее время имеют минимум две сырьевые составляющие – природный газ, и, следовательно, дешевый аммиак, а также фосфорное сырье – апатитовый концентрат. МХК «ЕвроХим» в 2017 г., группа «Акрон» в 2020 г. будут иметь третью составляющую – хлористый калий, что обеспечит минимальную себестоимость удобрений и доминирующее положение на рынке.

Основной вид экспортных поставок – это спотовые продажи. Основные мировые рынки в области торговли удобрениями – Америка, Азия и Африка – требуют постоянного присутствия. Производственные мощности акционерного общества не позволяют достаточно оперативно формировать судовые партии, накопление же удобрений до размера судовой партии приводит к замораживанию оборотных средств не менее чем на месяц. Основные целевые товарные рынки завода: Украина, Польша, Литва, Латвия. Данные рынки выбраны на основе анализа маржинальности с учетом транспортной составляющей и уровнем цены целевого рынка. Доля ОАО «Гомельский химический завод» на европейском рынке производителей составляет менее 0,5%, поэтому влиять сколь-нибудь серьезным образом на рынок или цены, оно, конечно же, не может. С распадом Советского Союза применение удобрений в СНГ упало в 90-е гг. XX в. более чем в 10 раз. В настоящее время, хоть и уступая уровню других крупных сельскохозяйственных рынков, применение удобрений в регионе растет – повышается уровень образования и оснащенности фермеров, а также их мотивация и средства для повышения урожайности. В результате российский рынок удобрений демонстрирует один из самых высоких показателей роста в мире.

Список использованной литературы

1. **Климович, Л. К.** Мировые, региональные и отраслевые аспекты реинжиниринга сферы услуг / Л. К. Климович // Экономический вестник университета. Сборник научных трудов. – 2016. – Вып. 29/2. – С. 198–208.