

УДК 327:005
ББК 65.5+65.291.21
А 43

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, зав. кафедрой экономики и управления
Гомельского государственного университета им. Ф. Скорины;
А. И. Капштык, д-р экон. наук, профессор Белорусского торгово-экономического
университета потребительской кооперации

А 43

Актуальные проблемы мировой экономики и менеджмента : материалы международной интернет-конференции студентов и магистрантов, Гомель, 21 декабря 2017 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», 2017. – 152 с.
ISBN 978-985-540-432-4

В сборнике приведены тезисы докладов студентов и магистрантов международной интернет-конференции «Актуальные проблемы мировой экономики и менеджмента». Тезисы докладов рассматривают 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.

УДК 327:005
ББК 65.5+65.291.21

ISBN 978-985-540-432-4

© Учреждение образования «Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации», 2017

I. АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

К. С. Аникеева

Научный руководитель

А. Л. Флегантова

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

ОСОБЕННОСТИ И ФАКТОРЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ СТРАН ПОСТСОВЕТСКОГО ПРОСТРАНСТВА

На политической арене после распада Советского Союза образовались суверенные независимые государства. За время независимости экономики бывших советских республик кардинально изменились. Они получили возможность самостоятельно строить свои государства, избирать внутренние и внешние пути развития. Одни искали возможность кооперации с бывшими союзными республиками, другие попытались более тесно сотрудничать с западными странами.

Все государства в первые годы независимости оказались в сложном экономическом кризисе. Перед правительствами суверенных государств возникла необходимость поиска средств создания собственных новых политических и экономических систем. Не все постсоветские страны стали одинаково успешными, среди них есть как лидеры, так и аутсайдеры. Но точно известно одно, что Российская Федерация потеряла свое влияние на бывшие республики, которые начали развивать свой экономический потенциал самостоятельно, а иногда ограничиваясь от своего большого соседа. В итоге экономики постсоветских стран потерпели поражение [1].

Доля постсоветских стран в мировом ВВП за последние 20 лет сократилась на 40%, что является едва ли не худшим региональным результатом в мире. По результатам нашего исследования, для того чтобы улучшить состояние стран постсоветского пространства им следует сконцентрировать свое внимание на инновациях и сфере развития человеческого потенциала, что впоследствии приведет к увеличению их ВВП и повысит уровень конкурентоспособности [2].

Ряд государств постсоветского пространства, таких как, например, богатые на энергетическими ресурсами страны Азербайджан, Туркменистан, Казахстан, будут и дальше проводить политику многовекторности в форме равноудаленности или равноприближенности. К ним относится и Грузия, которая, вероятнее всего, и в дальнейшем не получит реальных перспектив евроатлантической интеграции, а также Узбекистан, который с 2013 г. вернулся к многовекторной равноудаленной политике относительно региональных и внерегиональных игроков. Такой курс важных стран пространства будет способствовать фактическому сохранению ситуации в ее современном виде, т. е. отсутствия стратегической определенности и перспективы четкого вектора движения и развития [3].

Становление стран постсоветского пространства происходит годами и даже десятилетиями, и пока будет продолжаться этот процесс, несмотря на все изменения, которые произошли и еще произойдут, общее историческое наследие, совместность социально-экономических условий и проблем, в течение достаточно длительного времени будут оставаться факторами, которые серьезно повлияют на все явления и процессы в этой части мира.

Список использованной литературы

1. **Власов, А. В.** Постсоветское пространство 20 лет спустя [Электронный ресурс] / А. В. Власов // Вестн. Кавказа. – Режим доступа : <http://www.vestikavkaza.ru/analytics/31604.html>. – Дата доступа : 10.09.2017.

2. **Поліщук, Н. В.** Рейтинг успішності пострадянських економік / Н. В. Поліщук [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.infolight.org.ua/content/rejting-uspishnosti-postradyan-skyh-ekonomik-estoniya-lider-tadzhukystan-avtsayder-ukrayina-trynadcyata>. – Дата доступу : 27.09.2017.

3. **Глобальный** рейтинг стран и территорий мира по показателю валового внутреннего продукта [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.gtmarket.ru/ratings/rating-countries-gdp/rating-countries-gdp-info>. – Дата доступа : 10.09.2017.

Е. Н. Баранова

Научный руководитель

С. М. Горячева

Витебский филиал

*Международного университета «МИТСО»
г. Витебск, Республика Беларусь*

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАБОТЫ СО СБОРНЫМИ ГРУЗАМИ ПРИ МЕЖДУНАРОДНЫХ АВТОМОБИЛЬНЫХ ПЕРЕВОЗКАХ

Сегодня с развитием логистической системы Республики Беларусь происходит увеличение объемов поставок мелкооптовых партий товаров. Это связано, с одной стороны, с изменениями в товарной структуре мирового экспорта под воздействием научно-технического прогресса и увеличения товарообмена, с другой – с уменьшением значения добывающих и возрастанием доли обрабатывающих отраслей в структуре мировой промышленности.

Процессы перемещения – неотъемлемая часть производства товаров и услуг, потому одним из направлений снижения стоимости товаров и услуг является сокращение затрат на перевозку грузов. Один из наиболее эффективных путей снижения транспортной составляющей затрат – использование оптимальных способов доставки груза. Мелкооптовые партии грузов обладают небольшими объемными и весовыми характеристиками и высокой стоимостью. Для уменьшения стоимости доставок мелкооптовых партий грузов в логистике используется перевозка этих товаров в составе сборных партий.

В связи с этим представляется важным выбор путей и разработка методов сокращения издержек при перевозках мелких партий грузов, а также сокращения сроков их доставки. Основные преимущества, характерные для сборных перевозок – это экономичность и удобство перевозок в таком формате. Обычно перевозка сборных грузов производится в формате «от двери к двери», поэтому удобство данного вида транспортировки также неоспоримо.

Одним из примеров совершенствования эффективности работы со сборными грузами является кросс-докинг логистика. Она имеет один безусловный плюс – это высокая скорость движения товара от производителя или контрагента до заказчика, что очень важно (в качестве конкурентного преимущества) для продавцов скоропортящихся товаров. Таким образом, скорость доставки грузов увеличивается более чем на 30%. Если в странах Западной Европы кросс-докинг получил широкое распространение, то для Беларуси – это новое веяние.

Особенности кросс-докинг логистики заключаются в следующем: до определенного размера товарооборота кросс-докинг логистика является абсолютным убытком для организации, использующей в собственной логистике складские площади. В случае, если вы работаете со своими поставщиками напрямую, то ваши затраты на доставку товара стремятся к нулю, поскольку поставщик самостоятельно способен доставить вам товар. Кросс-докинг начинает экономить деньги только при достижении определенного объема товарооборота. При использовании схемы кросс-докинга нужно значительно большее разнообразие транспорта, используемое в логистической цепочке, так как скорость отгрузок напрямую влияет на степень заполняемости транспорта. Нужно учитывать, что кросс-докинг все-таки служит не для того, чтобы экономить складские затраты, а чтобы выигрывать на скорости поставок, от чего организация получает более серьезные конкурентные преимущества, чем экономия на логистических затратах. Таким образом, можно выделить несколько этапов кросс-докинга:

- доставка товара на склад от производителей;
- перевалка – ситуация, когда партию товара не нужно доукомплектовывать, она вся целиком идет заказчику, в таком случае груз просто перемещается напрямую в другой транспорт и отвозится на место назначения;

- консолидация – процесс доукомплектации груза от одного поставщика товарами другого поставщика, так называемая доукомплектация сборного заказа;
- расконсолидация – рассортировка партии товара от одного поставщика по разным заказчикам;
- распределение товара по подходящим единицам транспорта в соответствии с логикой эффективной загрузки и маршрутизации;
- доставка до конечного заказчика.

Схема кросс-докинга может работать по нескольким разновидностям. Для проведения этой процедуры продумано три варианта. Первый вариант имеет название «двойной поток». При такой схеме работы отбираются все клиенты, которым должен быть доставлен товар в один день, и выбираются самые подходящие маршруты. Таким образом, на пути доставки может быть большое количество точек отгрузки. При создании такой схемы служба логистики также может не проводить ежедневную доставку, а для большего удешевления делать это несколько раз в неделю. Кроме того, очень выгодно договариваться с клиентами о днях доставки. В таком случае они заранее будут знать, когда смогут получить товар, и заказывать его, непосредственно подстраиваясь под доставку. Таким образом, оптимизируя все эти процессы, компания по логистике может перевозить большие объемы товара в короткие сроки и при этом по более дешевой цене.

Вторая схема, по которой может проводиться такая отгрузка – это набор объема. При проведении такой схемы транспорт не будет двигаться без полной загрузки. Это более выгодно для больших компаний, которым надо перевозить большие объемы товара. В таком случае доставки товара клиенту будут проводиться, когда наберется необходимое количество.

Третий вариант – это изначальное создание маршрутов, о которых информируют покупателей. Тогда вы сможете курсировать по маршруту, предоставляя товар в определенные дни.

Таким образом, кросс-докинг – это достаточно интересная и набирающая популярность сфера услуг.

Исследования по эффективности работы со сборными грузами была проведена на ООО «Интертрансавто» (г. Дзержинск). Они проследили затраты на перевозку сборных грузов по следующим вариантам:

- конкретные партии товаров собираются автомобилем, исходя из их расположения в Европе независимо от направления дальнейшей доставки получателю (при такой схеме общеэкономические расходы составляют более 1 890 долл. США за 1 единицу транспортного средства);
- возможен сбор грузов независимо от их местоположения в Европе, но с учетом их конечной доставки, здесь расходы составляют 1 210 долл. США;
- использование консолидационного терминала, это значительно снижает расходы до уровня 320 долл. США за автомобиль;
- использование кросс-дока и осуществление операций по формированию партий в одно направление доставки на собственном складе, дополнительные расходы составили 53 долл. США в месяц [1, с. 17–18].

На сегодняшний день, это одно из перспективных направлений в развитии международных автомобильных перевозок, логистической системы Республики Беларусь и мировой экономики.

Таким образом, можно сказать, что использование кросс-докинга в работе транспортных предприятий позволит оптимизировать издержки и повысить эффективность, уровень обслуживания клиентов за счет снижения сроков доставки сборных грузов.

Список использованной литературы

1. Луцевич, А. «Круговерть» грузов / А. Луцевич // Компас. – 2017. – № 4. – С. 17–18.

А. С. Борисенко

Научный руководитель

А. Л. Флегантова

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

РОЛЬ НОВЫХ ФОРМ ОРГАНИЗАЦИИ ТРУДА В РАЗВИТИИ ЭКОНОМИКИ США

В 2017 г. экономика Соединенных Штатов Америки по-прежнему остается если не самой влиятельной, то одной из экономик, изменения в которой влекут за собой изменения во всем мире. Существенное уменьшение стоимости персональных компьютеров и развитие информационных сетей создало возможность работать удаленно и при этом не терять продуктивности труда. Анализ и внедрение предприятиями данной модели работы с сотрудниками означает новые возможности для них.

Согласно данным на 2015 г., около 79,5% ВВП США составляет сфера услуг. Именно развитие этих отраслей национальной экономики стимулирует прогрессирующую динамику появления новых форм организации труда. В конце 90-х гг. развитие интернет-технологий и повсеместное внедрение их в бизнес привело созданию нового вида работников – удаленных. Эти новые рабочие места стимулируют экономику в целом и ведут к большей производительности труда.

По данным Freelance Industry Report, составленному в первую очередь о фрилансе Северной Америки, почти половина фрилансеров связана с написанием текстов, из них 18% указало писательство как основное умение, 10%-редактирование, 10%-копирайтинг. 20% фрилансеров указали дизайн/проектирование как основной навык. Далее по списку был перевод (8%), веб-разработка (5,5%), маркетинг (4%) [1]. Elance (ныне Upwork), веб-платформа, которая соединяет фрилансеров с подрядчиками, – опросила своих членов, и 39% отнесли написание и редактирование к основному набору навыков [2].

Фрилансер – часто используемый термин для человека, который работает по найму и не обязательно стремится к долгосрочному сотрудничеству с определенным работодателем.

По данным исследовательской компании Edelman Berland, на сентябрь 2015 г. в США насчитывалась более чем 53 млн американцев, работающих удаленно. Это число составляет больше трети от всей рабочей силы в стране. Они ежегодно делают вклад в экономику США в размере 715 млрд долл. США [3].

Удаленная работа подходит не всем, так как она требует от фрилансера большей дисциплинированности, ответственности, умения постоянно давать обратную связь, планировать личные финансы и не быть обманутым недобросовестным заказчиком. Нельзя сказать, что со временем фриланс полностью вытеснит наемную работу, потому что для некоторых профессий критично важно физически находиться в определенном месте. Но также абсолютно ясно, что удаленный вид труда будет применяться везде, где это экономически оправдано и приносит больше преимуществ в сравнении с наемным трудом.

Список использованной литературы

1. **Freelance Industry Report 2012** [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.s3.amazonaws.com/ifdconference/2012report/FreelanceIndustryReport2012.pdf>. – Дата доступа : 15.09.2017.
2. **Florida, R.** Geography of America's Freelance Economy [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.theatlanticcities.com/jobs-and-economy/2013/02/geography-americas-freelance-economy/4118>. – Дата доступа : 28.09.2017.
3. **Freelancers Union** "53 million" report [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.blog.freelancersunion.org/2014/09/04/53million>. – Дата доступа : 25.09.2017.

П. О. Будников

Научный руководитель

А. А. Колесников

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

ПЕРСПЕКТИВЫ И ПРОТИВОРЕЧИЯ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ОБРАЗОВАНИЙ НА ПОСТСОВЕТСКОМ ПРОСТРАНСТВЕ

Результатом проведения поэтапной экономической интеграции на постсоветском пространстве стало создание Евразийского экономического союза (ЕАЭС), который начал функционировать с 1 января 2015 г. Данные процессы ставят перед малой открытой экономикой Беларуси ряд новых вызовов.

Закономерным негативным последствием любой интеграции является эффект отклонения торговли, возникающий в ситуации, когда страна прекращает импортировать из более эффективного источника на мировом рынке, переориентируясь на поставщика внутри союза. В Беларуси произошло сокращение объемов государственного субсидирования промышленных и сельскохозяйственных организаций вследствие принятых в ЕЭП обязательств, увеличивается зависимость экономики от государств-участниц, в первую очередь России. В существенной части мирового сообщества ЕАЭС рассматривается как попытка интеграции, противоречащая глобальным и региональным интересам ЕС и США в Восточной Европе и бассейне Черного моря, а также Китая в Средней Азии.

Целью участия Беларуси в ЕАЭС в течение ближайших пяти лет является углубление многостороннего экономического сотрудничества для создания условий стабильного и эффективного развития экономики страны, повышения уровня жизни белорусского населения.

Приоритетом развития интеграционных процессов в рамках ЕЭП и ЕАЭС в 2016–2020 гг. должно стать завершение процесса формирования ЕАЭС, что обеспечит наращивание экономических потенциалов стран в целях повышения конкурентоспособности экономик государств-участников на внешних рынках, развитие торговли и инвестиций между государствами-участниками и создание возможностей для развития предпринимательской деятельности. Для этого основными направлениями практического взаимодействия с государствами-участницами должны стать направления, предложенные в проекте Декларации о формировании Евразийского экономического союза, а именно:

- обеспечение эффективного функционирования общего рынка товаров, услуг, капитала и трудовых ресурсов;
- формирование единой промышленной, аграрной, энергетической и транспортной политики, углубление производственной кооперации, создание межгосударственных финансово-промышленных групп и транснациональных корпораций, фондов и других структур, составляющих материальную базу интеграции;
- дальнейшее сближение и гармонизация национальных законодательств;
- разработка и осуществление общей экономической политики, переход к согласованию параметров основных макроэкономических показателей государств-членов, движение к валютному союзу;
- углубление сотрудничества в сфере экономической безопасности, в том числе в сфере энергетики, включая противодействие новым вызовам и угрозам;
- создание единой интегрированной системы управления границами;
- решение проблемы миграционных процессов;
- обеспечение совместимости стандартов образования;
- всемерное развитие сотрудничества в сфере культуры, связей по линии парламентов и деловых сообществ, контактов между людьми;
- дальнейшее развитие межрегионального и приграничного сотрудничества, формирование эффективных структур межрегионального взаимодействия;
- совершенствование и развитие наднациональных институтов;
- развитие сотрудничества в сфере внешней политики по вопросам, представляющим взаимный интерес [1].

Участие Беларуси в ЕАЭС приведет к расширению торгово-экономических связей и всестороннего сотрудничества с различными странами, региональными и другими экономическими союзами и организациями, благодаря статусу союза как международной организации. Данная цель будет достигнута путем заключения соглашений о зоне свободной торговли с Израилем, Вьетнамом, Европейской ассоциацией свободной торговли (Норвегия, Исландия, Швейцария, Лихтенштейн), в дальнейшем – с Сербией, Черногорией, Узбекистаном, Абхазией, Южной Осетией, Сирией, Ираном, Ливаном, Македонией и другими заинтересованными странами; разработки согласованных с государствами-членами ЕАЭС мер по развитию экспорта товаров и услуг на рынки третьих стран, в частности продвижение понятия «товар Евразийского экономического союза» и введение единой маркировки товаров союза, формирования общей товаропроводящей сети и сети сервисного обслуживания для данной категории товаров; создания совместных механизмов поддержки экспорта [2].

Развитие интеграции будет способствовать обеспечению экономической безопасности во внешнеэкономической сфере вследствие разработки и принятия технических регламентов в целях обеспечения на территории ЕЭП и ЕАЭС защиты жизни и здоровья граждан, охраны окружающей среды, предупреждения действий, вводящих в заблуждение потребителей, в целях обеспечения энергетической эффективности и ресурсосбережения; создания современной высокотехнологичной и эффективной системы таможенного администрирования и др.

Координация действий государств-участниц ЕАЭС должна привести к улучшению взаимодействия со всеми уровнями и структурными звеньями системы регулирования международного социально-экономического сотрудничества: это касается участия в программах ООН по развитию человеческого потенциала (Программа развития ПРООН), Программе по окружающей среде (ЮНЕП) и сотрудничеству с Глобальным экологическим фондом (ГЭФ) и др. [3].

Для формирования зоны свободной торговли без изъятий и ограничений необходимо осуществить переход на единые обязательные требования к продукции, устанавливаемые в технических регламентах ЕЭП и ЕАЭС; выработку согласованных мер структурной, инновационной, инвестиционной, внешнеэкономической и социальной политик; существенно увеличить объем и своевременность информирования участников ВЭД об изменениях нормативно-правовой базы государств, а также освещения на электронных ресурсах ЕЭП и ЕАЭС, необходимых разъяснений и комментариев к принимаемым законодательным актам.

Унификация принципов разработки и применения технических регламентов и стандартов, санитарных и фитосанитарных норм произойдет в результате установления общих принципов обеспечения безопасности продукции на всех стадиях ее жизненного цикла и требований безопасности к продукции; применения межгосударственных стандартов; определения единых принципов и правил формирования национальных систем аккредитации и др.

Одним из важных инструментов в формировании единых принципов регулирования деятельности естественных монополий станет подготовка отраслевых соглашений государств-участников ЕЭП и ЕАЭС, в том числе по вопросам доступа к услугам субъектов естественных монополий в сфере, электроэнергетики, железнодорожного транспорта, в сфере организации, управления и функционирования общего рынка нефти и нефтепродуктов, а также в сфере транспортировки газа. Выполнение данных задач в рассматриваемый период позволит осуществить переход к следующему этапу интеграции и завершению формирования ЕАЭС к 2025 г.

Список использованной литературы

1. **Васильева, Н. А.** Формирование Евразийского союза в контексте глобальной регионализации / Н. А. Васильева, М. Л. Лагутина // Евразийская экон. интеграция. – 2012. – № 3 (16).
2. **Винокуров, Е.** Евразийский экономический союз без эмоций / Е. Винокуров // Вопр. экономики. – 2016. – № 12. – С. 43–60.
3. **Ковалев, М.** Место ЕАЭС в глобальной экономике / М. Ковалев, Б. Иришев, Е. Господарик // Банк. вестн. – 2015. – № 5. – С. 3–10.

ТРУДОВАЯ МИГРАЦИЯ В РАМКАХ ЕВРАЗИЙСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОЮЗА

Международная трудовая миграция населения, тенденции ее развития, положительные эффекты и последствия, с которыми столкнется страна в настоящее время – те вопросы, которые все больше обсуждаются и исследуются. Для стран постсоветского пространства свобода передвижения рабочей силы расширялась на каждом этапе интеграции. Поэтому при создании Евразийского экономического сообщества (ЕАЭС) договор о создании ЕАЭС включил в себя раздел «Трудовая миграция», который предусматривает ряд мер, обеспечивающих свободу осуществления трудовой деятельности на территориях стран-членов ЕАЭС.

Для Республики Беларусь трудовая миграция играет важную роль в экономическом развитии. В настоящее время существуют тенденции естественной убыли населения, недостаточного количества молодежи трудоспособного возраста, сокращения трудовых ресурсов и в качестве результата занятости населения, поэтому привлечение трудовых мигрантов играет важную роль для Республики Беларусь. В то же время выезд мигрантов за пределы страны может выступить источником увеличения инвестиций, поступающих в экономику страны, а также сократить уровень безработицы.

В рамках ЕАЭС предоставлен ряд преференций в данной сфере. Согласно договору о Евразийском экономическом союзе, трудовым мигрантам стран-членов ЕАЭС не требуется получать разрешения на осуществление трудовой деятельности в стране будущей занятости. Граждане стран-членов ЕАЭС могут работать на территории ЕАЭС без подтверждения законности дипломов (аттестатов). Закон действителен с 1 января 2015 г. практически для всех сфер трудовой деятельности, исключение составляют педагогическая, юридическая, медицинская и фармацевтическая. В данных сферах сохраняется требование о нотариальном удостоверении документов об образовании [1]. Немаловажным плюсом для граждан являются единые условия налогообложения. Это означает, что налог на доходы граждан-резидентов Евразийского экономического союза уплачивается по действующей ставке страны, в которой осуществляется трудовая деятельность.

По данным Евразийской экономической комиссии в 2015 г. в Республику Беларусь прибыло 3 325 граждан-членов ЕАЭС. Наибольшее число мигрантов пришлось на Россию – около 66%, далее следуют граждане Казахстана – 19,7% и Армении – 11,5%. Незначительное количество трудовых мигрантов поступило из Киргизии – менее 3% (рисунок 1).

Численность граждан государств-членов ЕАЭС, въехавших на территорию Беларуси в 2014–2015 гг.



Примечание – Источник [2, с. 26].

В то же время из Республики Беларусь в страны-члены ЕАЭС на основе подписанных договоров и контрактов выехало 5 441 трудящихся-мигрантов. Большая часть населения мигрировала в Россию – 87,9% (4 784 человек), в остальные страны-члены объединения – 0,8%. Граждане, покинувшие Республику Беларусь, преимущественно осуществляют трудовую деятель-

ность как неквалифицированные работники (68,2%), а также осуществляют трудовую деятельность в сфере обслуживания (17,92%) [2].

Таким образом, в условиях развития экономики и постепенного перехода на инновационный путь развития, разработка мер поощрения въезда на территорию Республики Беларусь квалифицированных кадров становится необходимой. Наличие преференций в рамках ЕАЭС значительно облегчает приток трудовых мигрантов для увеличения числа трудящегося населения, рабочей силы и развития инновационного потенциала.

Список использованной литературы

1. **Договор** о Евразийском экономическом союзе [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.nbrb.by/today/InternationalCooperation/EEU/Agreements/EEUAgreement.pdf>. – Дата доступа : 13.10.2017.

2. **Трудовая миграция и социальное обеспечение трудящихся в Евразийском экономическом союзе** // Евразийская экон. комис. – М., 2016. – 119 с.

3. **Алиев, С.** Трудовая миграция в рамках Евразийского экономического союза / С. Алиев // Практика интеграции. – 2016. – № 4 (29). – С. 65–72.

М. И. Веляда

Научный руководитель

И. С. Бондаренко

Донецкий национальный университет

имени М. Туган-Барановского

г. Донецк, Украина

РАЗВИТИЕ БИТКОИНА КАК ПЕРВОЙ В МИРЕ КРИПТОВАЛЮТЫ

Актуальность данной темы определяется тем, что все больше людей узнают о криптовалютах и интересуется тем, что они собой представляют. На сегодняшний день существует уже огромное количество различных криптографических валют, но первенство по праву принадлежит первой в мире криптовалюте – биткоин (bitcoin).

Впервые мир узнал о биткоине 31 октября 2008 г., когда одним анонимом Сатоши Никомото был опубликован официальный документ, описывающий принцип действия криптовалюты. По сей день о создателе никто ничего не знает, кроме имени и происхождения. Вполне вероятно, что Сатоши Никомото – это псевдоним, под которым может скрываться целая группа людей из Японии. Официальная документация была опубликована под названием Bitcoin P2P e-cashpaper на чистом английском языке, что ставит под сомнение японские корни производителя. В этом же году, немного раньше публикации документа был зарегистрирован домен bitcoin.org, на котором был размещен официальный сайт электронной платежной системы «Биткоин» [1].

Биткоинами называют первую (и на данный момент самую популярную) криптовалюту в мире, которая не имеет единого центра эмиссии, дает возможность проводить любые операции анонимно и с минимальными затратами. Биткоин имеет несколько особенностей: анонимность, независимость, ограниченность и небольшая популярность. Каждый человек на сегодняшний день может завести свой собственный биткоин-кошелек, при этом все транзакции будут анонимными и никто никогда не сможет узнать, кто является истинным владельцем этого кошелька, если только он сам об этом не сообщит.

У системы отсутствует единый центр обработки транзакций и формирования новых блоков, и данные функции возложены на плечи пользователей. Поэтому каждый участник сети теоретически может заниматься эмиссией. Люди, которые занимаются добычей биткоинов, называются майнерами и за эту работу они получают определенное количество биткоинов. Эмиссия (добыча) биткоинов называется майнингом. Данная валюта изначально была ограничена в своем количестве. При создании программы были занесены определенные условия в систему: правило добычи новых монет и лимит в 21 млн биткоинов. С того момента, как был добыт первый блок биткоинов, в системе запустился обратный отсчет, по достижению которого эмиссия будет полностью прекращена. По предварительным данным, данное количество криптовалют должно быть добыто до 2033 г. [1].

Отличие биткоина от денежных средств:

- Теоретическая невозможность инфляции (в отличие от привычных нам денег, «допечатать» еще биткоинов нельзя, так заложено в программном коде).
- Децентрализация – отсутствие единого центрального органа контроля сети. Это значит, что никому не под силу диктовать права владельцам биткоинов.
- Простота в использовании. На создание биткоин-кошелька уйдет примерно 5 минут, перевод денег быстрый и с минимальной комиссией.
- Анонимность. Счет полностью анонимен. Существует возможность зарегистрировать бесконечное количество биткоин-адресов, о которых никто не будет знать.
- Прозрачность. Система сохраняет все о биткоинах, все истории операций, которые когда-либо проводились между участниками сети. Поэтому, если адрес широко известен, то каждый желающий может узнать сумму на вашем счету, а если номер кошелька не был афиширован, то никто и никогда не узнает, что он ваш.
- Комиссия минимальна. В то время как банк может списать значительную сумму за перевод, биткоин этого никогда не сделает.
- Скорость перевода. Можно переводить средства куда угодно и кому угодно, и они придут за считанные минуты.
- Безотзывные транзакции. После отправки монет адресату, вернуть их невозможно.

Существует ряд факторов, которые влияют на цену биткоина в течение времени. Основным являются рыночный спрос и предложение. Цена биткоина изменяется в соответствии с основным принципом экономики: если люди покупают валюту, то ее цена растет, и если продают валюту – ее цена падает. Например, осенью 2013 г. цена биткоина выросла в 10 раз в результате огромного спроса со стороны китайских инвесторов. Также на курс биткоина влияют как положительные, так и отрицательные отзывы в СМИ, политические и экономические события в мире, технические трудности и др. [2].

В 2009 г. биткоин стоил одну тысячную доллара, его никто не брал в учет. В 2017 г. он достиг отметки в 3 000 долл. США и продолжает расти. Уровень капитализации превысил 30 млрд долл. США. Есть больше десятка крупных бирж, торгующих этой криптовалютой на официальной основе. Наибольшее количество транзакций совершается в Китае – от 80%. В 2017 г. произошел стремительный рост популярности биткоинов. Все не просто их используют, но и занимаются майнингом, вкладывают капитал в фермы. Это не могло не отразиться на ценности этой криптовалюты. Актуальный курс биткоина на сегодня составляет 3 242 долл. США = 1 BTC. Изменение курса биткоина за 2016–2017 гг. представлены на рисунке [3].

График изменения курса биткоин к доллару США за год от 19.10.2016 г. до 26.09.2017 г.



Примечание – Источник [2].

В странах СНГ биткоины пока не легализованы, но официально и не запрещены. С одной стороны слышны предостережения об использовании биткоинов, с другой – подготавливаются законопроекты, которые должны легализовать криптовалюту. Поэтому, пока официально правительство не дало добро на работу с криптомонетами, их не имеют право покупать и продавать банковские учреждения. Приходится использовать другие пути обмена биткоинов: через частных лиц, в интернет-обменниках или на торговых биржах [2].

Список использованной литературы

1. **История** развития биткоина [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.happycoin.club/istoriya-razvitiya-bitkoin-kak-i-pochemu-rosla-tsena-na-bitcoin>. – Дата доступа : 13.10.2017.
2. **История** Bitcoin [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.ru.bitcoinwiki.org/История_Bitcoin. – Дата доступа : 23.10.2017.
3. **График** курса биткоина [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.100btc.ru/grafik-kursa-bitcoin.html>. – Дата доступа : 17.10.2017.

А. А. Господарева

Научный руководитель

А. П. Геерасева

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

ВОЗМОЖНОСТИ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОТРАСЛИ МАШИНОСТРОЕНИЯ В УСЛОВИЯХ ЕАЭС

В последние годы национальная экономика развивается в нестабильных внешних условиях, основными из которых являются неблагоприятная конъюнктура на мировых рынках сырьевых товаров, рецессия в российской экономике, неурегулированные противоречия по ценам на газ и объемам закупаемой нефти. Также на макроэкономическую ситуацию в Республике Беларусь оказал влияние ряд внешних факторов, таких как:

- Усиление конкуренции на рынке ЕАЭС по большинству значимых товарных позиций белорусского экспорта в связи с выполнением российских обязательств по присоединению к ВТО. Ситуация осложняется сепаратным снижением импортных тарифов Казахстаном в соответствии с его обязательствами, принятыми при вступлении во ВТО (по более чем 3 тыс. тарифных позиций обязательства Казахстана ниже ЕТТ, по оценке экспертов, пока углубленный анализ не проведен в связи с непродолжительностью членства страны в ВТО, по сниженным тарифам в Казахстан ввозится около 40% товаров), что препятствует ввозу в страну белорусских товаров. Например, ранее в Казахстан поставлялось порядка 50 тыс. т белорусского сахара белого.

- Усиление китайских позиций по традиционным для белорусских машиностроительных предприятий товарным позициям. С учетом происходящего во многих странах (особенно нефтедобывающих) сокращения доходов населения и предприятий, все больше потребителей отказываются от дорогих западноевропейских, американских и японских товаров в пользу более доступных китайских, предлагающих продукцию хорошего качества по умеренной цене. Для белорусского машиностроения это также создало проблемы, так как Китай стремительно отвоевывает рынки, на которых наши позиции были сильны. Например, в тракторостроении, грузовом автомобилестроении, станкостроении, приборостроении.

- Реализация мер импортозамещения в Российской Федерации и других странах. Особенно остро проблема стала в отношении экспорта сельскохозяйственных товаров. Россия в последние годы демонстрирует устойчивые темпы прироста продукции сельского хозяйства. Кроме того меры импортозамещения реализуются в сферах сельхозмашиностроения, станкостроения, радиоэлектронной промышленности. При этом следует констатировать, что, с одной стороны, правовая база Евразийского экономического союза не позволяет в полной мере решать проблемы дискриминации белорусских интересов на единых рынках товаров и услуг (при этом такие несовершенства в отдельных случаях стали результатом позиции белорусской стороны, например, в области ветеринарно-санитарного контроля большинство полномочий сохранилось в национальной компетенции), с другой – отечественные субъекты хозяйствования не используют и имеющиеся возможности по разрешению спорных ситуаций, включая потенциал Суда Евразийского экономического союза.

По итогам 2016 г. общий объем внешней торговли товарами и услугами составил 59,566 млрд долл. США, что меньше на 9%, чем за 2015 г. Экспорт сократился на 9,3% до 29,758 млрд

долл. США, а импорт снизился на 8,8% до 29,807 млрд долл. США. Отрицательное сальдо внешней торговли товарами и услугами по итогам 2016 г. составило 49,8 млн долл. США [1, с. 18].

Внешнеторговый оборот товаров за 2016 г. снизился на 10,9% и составил 48,549 млрд долл. США. Экспорт товаров упал на 12,2% до 22,978 млрд долл. США, импорт сократился на 9,7% до 25,571 млрд долл. США.

Основной объем импорта складывается из сырьевых ресурсов: нефти, газа, минерального сырья, а также комплектующих для машиностроения. Как и в прошлые десятилетия, Российская Федерация остается главным торговым партнером Республики Беларусь. На долю России приходится свыше 40% объема экспорта и более 50% импорта.

Машиностроение занимает одну из ведущих позиций по объему внешней торговли Республики Беларусь. Доля трех ключевых компонентов машиностроения (производство машин и оборудования (прирост за 2016 г. – 5,8%), производство транспортных средств и оборудования (прирост за 2016 г. – 12,6%), производство электрооборудования (прирост за 2016 г. – 9,8%) составила 13% во внешнеторговом обороте страны за 2015 г., при этом сложилось положительно сальдо на уровне 1,6 млрд долл. США.

Благоприятная конъюнктура на отдельных внешних товарных рынках способствовала увеличению стоимостного объема белорусского экспорта в январе–декабре 2016 г. по таким важным статьям, как автомобили легковые (на 136,5 млн долл. США, или более чем в 2 раза), дорожная и строительная техника (на 47 млн долл. США, или в 2,4 раза), автомобили грузовые (на 55 млн долл. США, или на 9,4%), части и принадлежности для автомобилей и тракторов (на 48 млн долл. США, или в 1,2 раза), прутки горячекатаные в бухтах из нелегированной стали (на 45 млн долл. США, или в 1,7 раза) [2].

Отметим, что положительный рост экспорта грузовых автомобилей по итогам 2016 г. по отношению к аналогичному периоду предыдущего года полностью обусловлен ростом физических объемов продаж на 21,2% при снижении средней цены на 9,6%. Основной объем экспорта белорусских грузовых автомобилей приходится на Российскую Федерацию (76,6% в 2016 г.). Проблемы развития машиностроительной отрасли в условиях ЕАЭС связаны с отсутствием кардинальных структурных сдвигов, ростом складских запасов, ухудшением финансового состояния белорусских предприятий; усилением отрицательной динамики в традиционных экспортных поставках на российский рынок продукции автомобилестроения, машиностроения, сельскохозяйственной техники.

Проведенный анализ внешнеэкономической деятельности Республики Беларуси в условиях ЕАЭС свидетельствуют о наличии ряда проблем, таких как низкая степень адаптации национальной экономики к изменениям хозяйственной среды; существенная разница между экономическим развитием стран-участниц ЕАЭС; низкий уровень инновационного развития экономик стран участниц ЕАЭС и невысокая доля наукоемких и высокотехнологичных товаров и услуг в структуре экспорта; географическая узость экспорта, преимущественно направленного на рынок Российской Федерации; низкий уровень конкурентоспособности национального производства товаров и услуг на рынках России и Казахстана в виду девальвации российского рубля и казахстанского тенге.

Приоритетные направления развития внешнеэкономической деятельности для отрасли машиностроения направлены на следующее:

- использование потенциала интеграционных образований для защиты и продвижения национальных интересов, интересов белорусских организаций и предприятий;
- развитие сельскохозяйственного машиностроения союза посредством организации производства зарубежных комплектующих для сельхозтехники в государствах ЕАЭС с обязательной сертификацией и последующим улучшением технических характеристик произведенной продукции;
- повышение конкурентоспособности выпускаемой сельскохозяйственной техники на территории ЕАЭС и рост экспорта;
- совместную подготовку и переподготовку квалифицированных кадров предприятиями – производителями сельскохозяйственной техники государств – членов ЕАЭС;
- разработку и внедрение на предприятиях машиностроения инновационной продукции с использованием потенциала евразийской интеграции.

Реализация предложенных направлений будет способствовать развитию внешнеэкономической деятельности отечественной отрасли машиностроения.

Список использованной литературы

1. **Богутская, О. Р.** Экспортно-импортный потенциал отношений Беларуси и Германии / О. Р. Богутская // Валютное регулирование и ВЭД. – 2016. – № 6. – С. 16–24.
2. **Национальный** статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.belstat.gov.by>. – Дата доступа : 20.10.2017.

А. С. Дидык

Научный руководитель
И. Ю. Охрименко

Донецкий национальный университет
имени М. Туган-Барановского
г. Донецк, Украина

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ КЛИМАТ СТРАН ЕАЭС

В настоящее время инвестиции в страну представляет собой один из наиболее значимых факторов, который определяет конкурентоспособность экономики, уровень развития предприятий, человеческого капитала, технологий. Для стран ЕАЭС привлечение прямых иностранных инвестиций создает возможность для диверсификации и модернизации секторов экономики, которые бы могли в будущем обеспечить высокий уровень доходов и усилить роль не сырьевых сегментов экономики (особенно для Российской Федерации и Казахстана).

В таблице 1 представлены данные по движению прямых иностранных инвестиций (ПИИ) в рамках интеграционного объединения с 2012 по 2016 г. Активы представлены как инвестиции из страны, пассивы – в страну. Чистая позиция представляет собой разницу между чистым приобретением активов и чистым принятием обязательств.

Таблица 1 – ПИИ стран ЕАЭС в 2012–2016 гг., млн долл. США

Страна	2012	2013	2014	2015	2016
	<i>ПИИ из страны (чистое приобретение активов)</i>				
Армения	15,8	26,8	16,0	10,7	57
Беларусь	155,5	262,2	73,4	106,6	37
Казахстан	1 792,3	1 976,9	2 323,6	3 194,2	3 211
Кыргызстан	15,6	7,0	117,5	130,2	37
Россия	48 822,4	86 506,5	57 082,2	22 188,4	22 581
ЕАЭС	50 785,8	88 752,6	59 596,7	25 619,4	25 921
	<i>ПИИ в страну (чистое принятие обязательств)</i>				
Армения	496,6	346,1	404,3	178,5	338
Беларусь	1 463,6	2 246,1	1 862	1 652,3	1 244
Казахстан	13 648,1	10 011,3	7 090,7	6 584,6	17 647
Кыргызстан	324,4	640,2	352,9	1 139,2	467
Россия	50 587,6	69 218,9	22 031,3	6 478,4	32 976
ЕАЭС	66 520,3	82 462,6	31 741,2	16 033,03	52 672
	<i>Чистая позиция</i>				
Армения	–480,8	–319,3	–388,3	–167,8	–281
Беларусь	–1 308,1	–1 983,9	–1 788,6	–1 545,7	–1 207
Казахстан	–11 856	–8 034,4	–4 767,1	–3 390,4	–14 436
Кыргызстан	–308,8	–633,2	–235,4	–1 009	–430
Россия	–1 765,2	17 287,6	35 050,9	15 710	–10 395
ЕАЭС	–15 735	6 290	27 855,5	9 586,37	–26 751
Примечание – Источники [1–3].					

По данным таблицы 1 можно сделать вывод, что динамика ПИИ на протяжении 5 лет исследования была неоднозначна. Так, объем ПИИ из Армении в 2016 г. вырос на 261% по сравнению с 2013 г., минимальный уровень ПИИ был зафиксирован в 2015 г., максимальный – в 2016 г. В Беларуси за весь период исследования инвестиции из страны упали на 76,2%, достигнув максимального значения в 2012 г. (262,2 млн долл. США), а минимального – в 2016 г. (37 млн долл. США). В Казахстане за весь период зафиксировано нарастание объемов ПИИ из страны (на 79,2%). ПИИ из страны для Кыргызстана достигли максимального уровня в 2015 г. (более 734% прироста от уровня 2012 г.), однако в 2016 г. зафиксирован спад показателя (на 71,6% по сравнению с 2015 г.). Наибольший объем инвестиций из России был отмечен в 2013 г., однако с этого периода чистое приобретение активов демонстрирует снижение (почти на 70% с периода от 2013 г. по 2016 г.). Доля ЕАЭС в мировом показателе оттока инвестиций составила 14,2% в 2015 г.

Что касается инвестирования в Армению, то следует отметить, что до 2015 г. ПИИ в страну показывали устойчивый спад (на 64%), однако в 2016 г. показатель вырос на 47,2% от уровня 2015 г. Инвестиции в Беларусь сохраняли тенденцию к снижению в период с 2013 г. по 2016 г. (на 44,6%). В Казахстане объем ПИИ снижался до 2015 г. (на 51,8%), однако в 2016 г. прирост составил 168%. ПИИ в Кыргызстане колебались на протяжении всего периода исследования, показав максимальный уровень в 2015 г. (прирост на 251,2% по сравнению с 2012 г.), однако в 2016 г. инвестиции в страну снизились на 59%. В период с 2013 г. по 2015 г. инвестиции в Российскую Федерацию показывали тенденцию к снижению (на 90,6%), однако в 2016 г. показатель вырос более чем в 5 раз. Доля ЕАЭС в мировом показателе притока инвестиций составила 7,5% в 2015 г. [1–3].

По состоянию на 2016 г. чистая позиция по ЕАЭС остается отрицательной (–26 751 млн долл. США), с 2013 г. по 2015 г. этот показатель оставался положительным и вырос на 52,4%. Однако в 2016 г. ПИИ в ЕАЭС вновь демонстрируют отрицательную чистую позицию, что свидетельствует об увеличении потока инвестирования в страны.

Рассмотрим потоки ПИИ в государства-члены ЕАЭС в зависимости от географического распределения в 2015 г. с учетом взаимного инвестирования (таблица 2).

Таблица 2 – Потоки ПИИ в ЕАЭС (чистое принятие обязательств) по географическому признаку в 2015 г., млн долл. США

Страны	Армения	Республика Беларусь	Казахстан	Кыргызстан	Россия	ЕАЭС	Страны третьего мира
Армения	–	0,0	–0,05	0,0	130,47	130,4	48,1
Республика Беларусь	1,27	–	–0,31	0,0	697,6	698,5	953,8
Казахстан	0,38	–8,27	–	–21,7	243,1	213,6	6 371
Кыргызстан	0,0	17,6	5,3	–	489,7	512,5	629,2
Россия	56,4	42,2	432,6	–18,09	–	513,1	5 965,3
Примечание – Источники [1; 3].							

Таким образом, для Армении 73,1% всех поступающих ПИИ приходится на страны ЕАЭС (в частности, на Россию). Основными инвесторами из стран третьего мира для Армении являются Аргентина, Ливан, Люксембург и Швейцария. Для Беларуси почти половина инвестиций поступает от стран ЕАЭС. Остальная часть инвестиций в страну приходится в большей степени на Австрию, Кипр, Нидерланды, Китай и Литву. На долю инвестиций в Казахстан из стран ЕАЭС приходится лишь 3,2%. Из стран за пределами ЕАЭС инвестиции поступают для Казахстана, в основном из Великобритании, Нидерландов, США и Франции. 44,9% всех ПИИ поступают в Кыргызстан из ЕАЭС. Из других стран инвестиции в страну осуществляют, главным образом, Канада, Китай и Турция. Для России инвестиции из ЕАЭС незначительны (8,6%). Среди инвесторов в Российскую Федерацию среди стран третьего мира основными являются Багамы, Бермуды, Виргинские острова, Германия, остров Джерси и Франция.

Для Армении в 2015 г. большая часть ПИИ в страну из-за рубежа сосредоточена в таких отраслях, как производство и распределение электроэнергии, водоснабжение; добыча полезных ископаемых; сельское, лесное и рыбное хозяйство. В Казахстане в основном инвестируют в следующие сферы экономики: научные исследования и разработки, строительство, транспорт и складирование. Приток ПИИ в Кыргызстан стимулируют такие отрасли экономики, как обраба-

тывающая промышленность; производство и распределение электроэнергии, водоснабжение; строительство; финансовая и страховая деятельность. В основном прямые инвестиции в Российскую Федерацию из-за рубежа направляются в такие сферы, как добыча полезных ископаемых, обрабатывающая промышленность, оптовая и розничная торговля [1; 3].

Таким образом, 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 России), 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.

Список использованной литературы

1. **Финансовая** статистика Евразийского экономического союза. Оперативные данные за 2016 год : стат. сб. // Евразийская экон. комис. – М., 2017. – 122 с.

3. **Прямые** инвестиции, экспорт и импорт услуг в Евразийском экономическом союзе. 2015 год : стат. бюл. // Евразийская экон. комис. – М., 2016. – 65 с.

2. **Показатели** финансовой статистики для мониторинга основных направлений экономического развития Евразийского экономического союза. Статистические таблицы [Электронный ресурс] // Евразийская экон. комис. – Режим доступа : http://www.eec.eaeunion.org/ru/act/integr_i_makroec/dep_stat/finstat/Pages/finstat_tables.aspx. – Дата доступа : 15.10.2017.

К. А. Дмитренко

Научный руководитель

А. А. Колесников

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

ФОРМИРОВАНИЕ НОВОЙ МОДЕЛИ МИРОВОГО РЫНКА НЕФТИ

Для мировой энергетики в последние десятилетия был характерен ряд структурных сдвигов, которые полностью изменили облик мирового топливно-энергетического комплекса. Для оценки тенденций развития мировой нефтяной и нефтеперерабатывающей промышленности важную роль играет показатель спроса на нефть, который продолжает концентрироваться преимущественно в развитых странах, хотя в структуре мирового спроса постепенно возрастает доля развивающихся стран, при этом наибольший спрос в мире будут демонстрировать страны ОПЕК, а также Китай и Индия [1].

Характерной тенденцией в последние десятилетия явилось исчерпание запасов традиционной нефти. В последние годы встречалось немало исследований, которые были посвящены истощению мировых запасов нефти. В ряде из них встречается понятие PeakOil («нефтяной пик»), под которым понимается момент достижения максимальной добычи нефти в мире [2]. Оценки и прогнозы специалистов позволяют утверждать, что наиболее вероятно наступление нефтяного пика в виде так называемого «холмистого плато» между настоящим временем и серединой XXI в.

Структурный анализ нефтедобычи показывает, что свыше 60% от добытой нефти приходится на первые десять ведущих стран, что говорит о традиционной монополизированности данной отрасли мировой экономики. К тому же половина среди этих стран – члены ОПЕК, доля которого за 2002–2014 гг. остается на неизменном уровне в 40–42%, и даже существенный прирост объемов добычи в США, России и КНР не способствует снижению роли ОПЕК в мировом производстве первичного углеводородного сырья. С точки зрения анализа перспектив нефтедобычи принципиальное значение приобретает тот факт, что в США началось широкомасштабное извлечение нефти из сланцев. Хотя, согласно планам США, промышленная добыча нефти из сланцев должна начаться лишь после 2017 г., она уже удовлетворяет свыше 10% потребностей США в импорте и с 2009 г. вновь за долгие годы добыча нефти в США начала расти, причем среднегодовой темп прироста добычи в 2009–2014 гг. составил 9,6%, по данным BP Statistical Review of World Energy 2014.

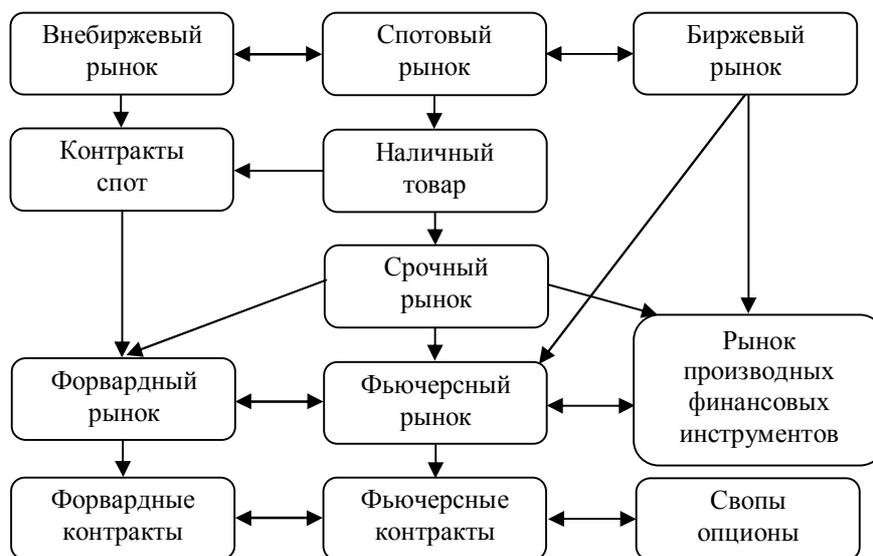
В рамках соотношений тенденций развития мирового рынка и нефти и нефтепереработки следует указать, что в сегменте производства нефтепродуктов одной из ключевых тенденций стал дефицит мощностей по нефтепереработке, что явилось, по мнению ряда экспертов, одним из факторов увеличения цены на нефть в последнее десятилетие. В этот период в целом наблюдался адекватный рост добычи и потребления нефти и нефтепродуктов. Рост мировых цен и прибыльности нефтеперерабатывающей отрасли стимулировали активное строительство и ввод новых перерабатывающих мощностей в таких странах, как Саудовская Аравия, Ирак, Индия, Китай и др. Причинами высоких цен в нефтепереработке явились высокий уровень износа мощностей, невысокая глубина переработки, низкий уровень загрузки мощностей, дефицит мощностей по вторичной переработке. Мировая энергетика находится на переходном этапе своего развития, поскольку в ее структуре изменяются традиционные роли разных стран. Так, импортеры становятся экспортерами, а экспортеры – крупными центрами потребления. Рост добычи нетрадиционной нефти и возобновляемой энергетики изменяет представление общества о распределении энергетических ресурсов в мировой экономике [3].

Современные мировые рынки нефти и газа, представляющие собой многоуровневый нефтегазовый комплекс, представляются сложнейшим переплетением интересов ряда частных, вертикально интегрированных, национальных и государственных компаний, которые реализуют свои стратегии на мировом рынке в условиях экономической глобализации. Вся совокупность процессов, которые происходят в мировом нефтяном бизнесе, напрямую связана с экономической политикой отдельных стран и отчасти затрагивают жизнь всех людей на планете.

Эволюция мирового рынка привела к нейтрализации его четкой монополярной структуры, поскольку уже с 1986 г. на данном рынке не действует картельный принцип ценообразования, а ключевую роль в данном вопросе играют товарно-сырьевые биржи. В результате соотношения спроса и предложения на мировом рынке нефти задается долгосрочная тенденция динамики цен на нефть, а краткосрочная их волатильность определяется тенденциями развития биржевого сегмента рынка. Речь идет о том, что в последние годы нефтяные деривативы стали весьма привлекательным полем для финансовых спекуляций, поэтому нефтяные котировки в отдельные периоды последних лет нестабильны.

С развитием торговли «бумажной нефтью» мировой рынок нефти все более обретает черты не сырьевого, а финансового рынка, на котором обращается значительная свойственная ему доля спекулятивного капитала [4]. В научной мысли современности сложилось устойчивое мнение, что фактически произошла трансформация мирового рынка нефти из физического в финансовый (т. е. на котором вместо торговли наличной нефтью осуществляется торговля опционными и фьючерсными контрактами на поставку нефти). Подобные изменения на рынке нефти способствовали появлению новых вторичных инструментов, кардинально изменивших позиции основных субъектов рынка. Новая модель нефтяного рынка представлена на рисунке.

Новая модель мирового рынка нефти



Примечание – Источник [5].

На долю операций с фактической поставкой нефти и нефтепродуктов приходится всего 1–2% общего числа совершаемых на бирже сделок, остальная часть (98–99%) – биржевые операции с фиктивным товаром.

Список использованной литературы

1. **World Oil Outlook 2014.** – Vienna : OPEC, 2014. – P. 72–74.
2. **Разумнова, Л. Л.** Трансформация мирового рынка нефти в условиях финансовой глобализации : автореф. дис. ... д-ра экон. наук : 08.00.14 / Л. Л. Разумнова. – М. : МГУ им. М. В. Ломоносова, 2010. – С. 7, 19, 21, 22, 24, 44, 45.
3. **Обзор** мировой энергетики – 2013 Международного энергетического агентства: взгляд из России / под общ. ред. К. В. Гадзацева. – М. : Рос. энергет. агентство, 2013. – С. 10–11.
4. **Stiglitz, J.** The Current Economic Crisis and Lessons for Economic Theory / J. Stiglitz // *Eastern Economic Journal.* – 2009. – Vol. 35. – № 3. – P. 281–296.
5. **Катюха, П. Е.** Влияние конъюнктуры мирового нефтяного рынка на эволюцию российского нефтетрейдинга : автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.14 / П. Е. Катюха. – М., 2013. – 27 с.

Н. В. Довбня

Научный руководитель

Н. Г. Базаелук

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

УЧАСТИЕ УКРАИНЫ В МЕЖДУНАРОДНОМ РАЗДЕЛЕНИИ ТРУДА

Современное развитие мирового хозяйства происходит под влиянием глобализационных процессов, сопровождается усилением взаимодействия и взаимозависимости между странами. Каждая страна мира является в определенной степени вовлеченной в систему международного разделения труда. В современных условиях развития мирового хозяйства важным является обеспечение оценки степени вовлеченности страны в систему международного разделения труда. Для оценки участия Украины в международном разделении труда необходимо, прежде всего, определить следующие показатели:

- Экспортная квота страны. По этому показателю характеризуется уровень открытости экономики: если показатель меньше 10%, то экономика этой страны является закрытой, а если превышает норму – относительно открытой.
- Коэффициент опережения темпами роста экспорта темпов роста ВВП. Показатель, описывающий динамику изменений экспортной и импортной квоты, применяется для измерения степени привлечения всех ресурсов отдельной страны в систему международного разделения труда.
- Импортная квота страны. Показывает часть импорта от ВВП. Ее сравнивают с экспортной квотой и таким образом определяют соотношение между экспортом и импортом.
- Коэффициент опережения (отставания) темпами роста импорта темпов роста ВВП. Коэффициент отражает степень зависимости национальной экономики от закупок товаров и услуг за рубежом.
- Внешнеторговая квота. Представляет собой отношение величины внешнеторгового оборота страны к объему ВВП. Внешнеторговая квота показывает общий объем внешнего товарооборота страны со страной-партнером или со всем мировым сообществом, но не дает при этом его качественной характеристики [1].

Сальдо внешнеторгового баланса Украины, рассчитанное по статистическим данным Международного валютного фонда как разница объемов экспорта и импорта за период 2014–2016 гг., было отрицательным (таблица 1).

Это свидетельствует о том, что внешняя торговля страны является неэффективной, поскольку объем импорта товаров и услуг значительно превышает объемы экспорта (пассивный баланс). Как результат, происходит уменьшение валютных резервов Украины, так как государство вынуждено оплачивать импорт валютой, которая была накоплена ранее. Однако следует отметить тенденцию сокращения отрицательного сальдо внешнеторгового баланса в 2016 г. по

сравнению с 2015 г. За год отрицательное торговое сальдо уменьшилось в 5,8 раз и соответственно в 2016 г. составило (–1 076,68) млн долл. США.

Таблица 1 – Сальдо торгового баланса Украины за 2010–2016 гг.

Год	Экспорт товаров и услуг в фактических ценах, млн долл. США	Темп роста (снижения) экспорта, %	Импорт товаров и услуг в фактических ценах, млн долл. США	Темп роста (снижения) импорта, %	Сальдо торгового баланса в фактических ценах, млн долл. США
2010	55 146,20	х	57 032,68	х	–1 886,48
2011	74 513,06	135,12	74 761,04	131,08	–247,98
2012	85 309,09	114,49	75 485,21	100,97	9 823,88
2013	82 029,71	96,16	68 384,59	90,59	13 645,12
2014	58 952,91	71,87	60 116,31	87,91	–1 163,40
2015	37 736,14	64,01	43 950,82	73,11	–6 214,68
2016	37 569,45	99,56	38 646,13	87,93	–1 076,68

Примечание – Источник: рассчитано автором на основании источника [2].

Расчет показателей степени вовлечения Украины в международное разделение труда приведен ниже в таблице 2.

Таблица 2 – Динамика показателей степени вовлечения Украины в международное разделение труда за 2010–2016 гг.

Показатель	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Экспортная квота (% экспорта в ВВП)	40,54	45,67	48,53	44,75	44,16	41,45	40,28
Импортная квота (% импорта в ВВП)	41,93	45,82	42,94	37,31	45,03	48,28	41,43
Коэффициент опережения (отставания) темпами роста экспорта темпов роста ВВП	–	1,13	1,06	0,92	0,99	0,94	0,97
Коэффициент опережения (отставания) темпами роста импорта темпов роста ВВП	–	1,09	0,94	0,87	1,21	1,07	0,86
Внешнеторговая квота (% к ВВП)	41,24	45,74	45,74	41,03	44,59	44,87	40,86

Примечание – Источник: рассчитано автором на основании источников [2; 3].

Открытость экономики Украины, учитывая размер экспортной квоты за период с 2012 г. по 2016 г., значительно снизилась. За четыре года экспортная квота Украины снизилась на 8,25 процентных пункта – с 48,53% до 40,28%. Однако это связано, прежде всего, не столько с уменьшением открытости национальной экономики, а с ухудшением конъюнктуры внешних рынков и экономической ситуации в стране в целом.

Импортная квота Украины в течение 2014–2016 гг. превышала показатель экспортной квоты. Следует отметить, что в 2016 г. разница между этими показателями значительно сократилась.

Соотношения темпов роста экспорта и импорта с темпами роста ВВП продемонстрировали отставание динамик экспорта и импорта от динамики ВВП и составили в 2016 г. соответственно 0,97 и 0,86.

Внешнеторговая квота Украины в 2016 г. была самой низкой за период 2010–2016 гг. и составила 40,86%. Снижение показателя внешнеторговой квоты Украины обусловлено сокращением объемов как экспорта, так и импорта.

Таким образом, в настоящее время существуют различные показатели и методики оценки участия страны в системе международного разделения труда. Уровень участия страны в международном разделении труда определяют с учетом экспортно-импортных операций страны. Эффективны комплексные методики международных организаций, которые осуществляют оценку соотношения основных макроэкономических показателей национальных экономик, обеспечивают углубленное изучение торговой политики государства и оценку уровня развития торговой инфраструктуры.

Список использованной литературы

1. Кучин, С. П. Рівень участі України в міжнародному поділі праці [Электронный ресурс] / С. П. Кучин, О. П. Коваль, Н. С. Шабанова. – Режим доступа : http://www.rusnauka.com/27_NII_2010/Economics/72013.doc.htm. – Дата доступа : 18.10.2017.

2. **Exports**, FOB to Partner Countries. Imports, CIF to Partner Countries [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.data.imf.org/regular.aspx?key=61013712>. – Дата доступа : 25.10.2017.

3. **GDP** (current US\$) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD?view=chart>. – Дата доступа : 15.10.2017.

И. М. Дорофеева

Научный руководитель

И. Н. Новикова

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

МИРОВОЙ ОПЫТ ФИНАНСОВОЙ ПОДДЕРЖКИ АГРАРНОГО СЕКТОРА И ЕГО ПРИМЕНЕНИЕ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Государственное регулирование устойчивого развития аграрного сектора представляет собой систему экономического, организационного, социального, правового и политического обеспечения государством благоприятной среды для формирования и развития устойчивого воспроизводства предпринимательского типа. Для обеспечения устойчивого развития сельского хозяйства государство применяет различные методы регулирования деятельности субъектов, работающих в данной сфере. От обеспечения страны продуктами питания во многом зависит ее независимость. Основным приоритетом экономической безопасности Республики Беларусь является продовольственная безопасность [1].

Основная причина необходимости государственного вмешательства в деятельность субъектов аграрного сектора заключается в том, что производимое в отрасли продовольствие имеет первейшую потребительскую и социальную значимость. Поэтому устанавливать на готовые продукты питания свободные цены в зависимости от спроса и предложения недопустимо, тем более ставить задачу, чтобы цены на продовольствие покрывали все виды производственных и непроизводственных затрат и позволяли сформировать необходимые размеры прибыли. В противном случае многие категории розничных потребителей, учитывая сравнительно низкие среднедушевые доходы, не смогут приобретать продукты питания даже в минимальном ассортименте.

Также немаловажным является тот факт, что при организации межотраслевого товарообмена между сферами промышленности и сельского хозяйства, например, при взаимопоставках производственных ресурсов для аграрного сектора с одной стороны и продовольственных товаров с другой, нарушен паритет цен и стоимостей. В результате такого ценового непаритета из сферы сельского хозяйства могут быстро «вымываться» вновь созданные стоимости.

Аграрная политика всех развитых стран мира строится на основе базовых принципов, среди которых особо следует выделить:

- целевой программный характер государственной аграрной политики;
- адресность государственной поддержки;
- устойчивость механизмов государственного регулирования;
- гарантированность мер государственной поддержки;
- вспомогательный характер государственной поддержки и усиление самофинансирования;
- соблюдение международных обязательств Республики Беларусь.

Законодательство предусматривает экономические, научно-технические и социальные меры, гарантирующие приоритетное развитие сельского хозяйства.

В мировой практике экономическая поддержка агропромышленных товаропроизводителей осуществляется следующими способами:

- льготное кредитование и субсидирование процентных ставок по кредитам, выданным сельскохозяйственным производителям;
- система страхования;
- целевое бюджетное финансирование – выдача государственных субсидий;
- надбавки к закупочным ценам;
- льготное налогообложение.

В Республике Беларусь в качестве антикризисных мер используются такие меры, как реструктуризация кредиторской задолженности организаций аграрного сектора; компенсация части затрат по обязательному страхованию сельскохозяйственного имущества; применение процедур досудебного оздоровления.

Беларусь сделала ставку на развитие сельского хозяйства много лет назад. Время показало, что выбор этот был абсолютно правильным, поскольку страна не только полностью обеспечивает себя продовольствием, но и зарабатывает на его экспорте более 2,4 млрд долл. США в год. Сельхозпроизводство составляет 7,5% ВВП Беларуси. В структуре экспорта страны на долю аграрного сектора приходится 17,7%. В сельскохозяйственном секторе трудится около 9% от общего количества занятых в экономике страны. Аграрный сектор объединяет 9 отраслей народного хозяйства.

В Беларуси, начиная с 2005 г., уровень потребления основных продуктов питания увеличился на 12%. Объемы производства сельскохозяйственной продукции на душу населения в стране соответствуют уровню развитых государств и по многим позициям превышают показатели участников ЕАЭС. Стабильно высокие показатели производства не являются перепроизводством, а в условиях активизации международной торговли формируют экспортный потенциал страны, что и заложено в перспективах развития аграрного сектора в рамках Государственной программы развития аграрного бизнеса в Республике Беларусь в 2016–2020 годы [2].

Принцип эффективности является одним из основных принципов выделения бюджетных ресурсов. Поэтому финансовая поддержка субъектов аграрного сектора в Республике Беларусь оказывается при участии в выполнении мероприятий государственной программы в виде предоставления льготных кредитов на их выполнение и реализацию эффективных проектов, отобранных на конкурсной основе. При этом используются подходы по удешевлению процентов: 100% – при реализации проектов в молочном скотоводстве, овощеводстве, картофелеводстве и плодоводстве, а также в рыбохозяйственной деятельности; 50% – в свиноводстве и птицеводстве, селекции и семеноводстве, техническом перевооружении, переработке сельскохозяйственной продукции.

Таким образом, на основании изучения мирового опыта поддержки субъектов аграрного сектора можно выделить основные приоритеты в сфере государственной поддержки сельского хозяйства в Республике Беларусь в настоящее время:

- сокращение налоговой нагрузки;
- создание специальных фондов для осуществления государственной поддержки кредитования в аграрного сектора;
- оказание государственной поддержки приоритетным направлениям, обеспечивающим повышение эффективности промышленного производства, энергосбережение, возрождение села и развитие регионов;
- усовершенствование механизма банкротства предприятий путем увеличения периода санации с 2,5 до 6 лет, когда предприятие еще имеет возможность, реализовав некий прорывной проект, избежать ликвидации;
- развитие программы доступного страхования аграрных рисков;
- создание механизма, позволяющего разграничить функции общегосударственных, региональных и местных органов в области инвестиций, а также обеспечить их полномочия надежными и стабильными источниками финансирования, закрепленными законодательными актами.

Список использованной литературы

1. **О Концепции** национальной продовольственной безопасности Республики Беларусь : постановление Совета Министров Респ. Беларусь от 10 марта 2004 г. № 252 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.pravo.by/document/?guid=3871&p0=C20400252>. – Дата доступа : 13.09.2017.

2. **О Государственной** программе развития аграрного бизнеса в Республике Беларусь на 2016–2020 годы и внесении изменений в постановление Совета Министров Республики Беларусь от 16 июня 2014 г. № 585 : постановление Совета Министров Респ. Беларусь от 10 марта 2004 г. № 252 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.pravo.by/document/?guid=3961&p0=C21600196>. – Дата доступа : 18.09.2017.

И. А. Ежелева

Научный руководитель

О. А. Бурцева

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

ПРОБЛЕМЫ ИНТЕГРАЦИИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ В МИРОВУЮ ЭКОНОМИКУ

Происходящие процессы в мировом экономическом пространстве не могут не отозваться негативными последствиями на открытых экономиках мира, и Республика Беларусь не исключение. Нестабильная ситуация на глобальных финансовых площадках, обострение внутривнутриполитической борьбы в странах – торговых партнерах Беларуси, протекционистская политика некоторых из них – вот далеко не полный перечень препятствий, которые, наряду с текущими внутривнутриэкономическими проблемами, приходится преодолевать в целях увеличения экспорта.

В условиях глобализации у Республики Беларусь появилась возможность интеграции в мировую экономику через участие в региональной экономической интеграции. Страна участвует в ряде интеграционных соглашений, среди которых, в первую очередь, можно выделить следующие: Содружество Независимых Государств, Евразийское экономическое сообщество, Союз Беларуси и России, Таможенный Союз и Единое экономическое пространство трех стран – России, Беларуси и Казахстана.

Содружество Независимых Государств (СНГ) возникло в результате распада Советского Союза. Государства-учредители этой организации ставили следующие задачи: проведение процедуры ликвидации Советского Союза с наименьшими издержками; создание на базе бывших союзных республик общего экономического, научно-технического, информационного и гуманитарного пространств.

Евразийское экономическое сообщество (ЕАЭС) было образовано в 2000 г. Россией, Беларусью, Казахстаном, Киргизией и Таджикистаном, в 2006 г. в состав ЕАЭС был принят Узбекистан. Армения, Молдова, Украина – страны наблюдатели. Задачами объединения являются формирование единых таможенных тарифов и единой системы мер нетарифного регулирования; завершение оформления режима свободной торговли.

Договор о создании Союзного государства Беларуси и России был подписан в 1999 г. Целями Союзного государства являются формирование единого экономического пространства; осуществление единой социальной политики; проведение согласованной оборонной и внешней политики. За 12 лет в рамках Союзного государства были реализованы совместные программы и проекты в промышленности, энергетике, строительстве, в области инноваций и новых технологий, освоения космоса, развития информационных систем и др.

Таможенный Союз и Единое экономическое пространство трех стран – России, Беларуси и Казахстана были созданы для отмены пошлин во взаимной торговле. С 1 января 2010 г. начала работу Комиссия Таможенного союза, а с июня 2010 г. вступил в силу Таможенный кодекс Таможенного союза. В Таможенном союзе устранены тарифные и нетарифные барьеры во взаимной торговле, унифицированы и значительно упрощены внешнеторговые процедуры, снят контроль на внутренних границах. Все это обеспечило свободное передвижение товаров между Беларусью, Россией и Казахстаном.

Проблема интеграции экономики Беларуси в мировую экономическую систему, возникающая с обретением независимости страны, постоянно привлекает внимание белорусских и зарубежных исследователей. Безусловно, экономика Беларуси относится к разряду малых открытых экономик. И если со странами Запада Беларусь связывают по преимуществу экспортные товарные потоки сырья и продуктов его переработки и импортные потоки машин и оборудования, то с постсоветскими странами ситуация выглядит иначе: Беларусь преимущественно импортирует сырье и энергоносители и экспортирует продукцию с высокой долей добавленной стоимости. Для сохранения приемлемого уровня конкурентоспособности Беларуси на мировом рынке ежегодная потребность в инвестициях в основной капитал составляет порядка 15 млрд долл. США, в то время как белорусская экономика генерирует прибыль в размере 6–7 млрд долл. США в год. Белорусская экономическая модель устроена так, что одним из основных финансовых источников экономического роста являются внешние заимствования. Беларусь, пытаясь оградить свои предприятия от конкуренции с западными производителями, допускала иностранный ка-

питал на свою территорию исключительно в виде кредитных заимствований. Проводилась и проводится своеобразная политика «опоры на собственные силы». До того момента, пока внешний долг был не обременителен, а российские сырьевые энергетические ресурсы относительно дешевы, белорусская экономика в какой-то степени справлялась с вызовами времени, демонстрируя высокие темпы роста. Чего нельзя сказать о качестве экономического роста: недостаточно реформированные белорусские предприятия почти по всем товарным позициям (за исключением продуктов нефтепереработки) постепенно и последовательно теряли позиции на внешних рынках: уменьшалось количество стран, в которые экспортируются белорусские товары, уменьшалась доля белорусских товаров на рынках этих стран (включая Российскую Федерацию).

Сравнение экспортного потенциала Беларуси со странами региона показывает определенные негативные моменты экспортной политики страны, что подтверждают данные Всемирного банка о состоянии торговли товарами. Ориентация на использование преимущественно внутренних инвестиционных ресурсов, жесткий торговый протекционизм, неблагоприятный деловой климат и чрезмерно сложные условия реализации проектов «зеленого поля» (создание предприятий с нуля) являются эндогенными причинами ограничения экспортного потенциала. Белорусские предприятия практически отсутствуют в структурах вертикальной (производство комплектующих или полуфабрикатов) и горизонтальной (размещение полноценных заводов по производству товаров) интеграции транснациональных корпораций. В сложившихся условиях важнейшим направлением совершенствования экспортного потенциала является стимулирование процесса диверсификации. Для этого необходимо определить, производство каких именно товаров позволяет накопить знания, навыки, умения, потенциал для выпуска новых, более технологичных товаров и их внедрения в экспортную корзину страны. Очевидна стратегическая необходимость изменения структуры экспорта в сторону увеличения продаж инновационной, наукоемкой продукции с высокой долей добавленной стоимости, а импорта – в сторону сокращения потребления энергоресурсов и сырья. Для этого следует обеспечить максимально ускоренную модернизацию экономического комплекса Беларуси с одновременным смещением центра тяжести его развития в пользу наукоемких инновационных производств с минимальной зависимостью от импорта энергии, сырья и комплектующих.

Так как инвестиционный климат может улучшаться поэтапно, в процессе эволюции институтов рыночной среды и роста позитивных ожиданий у зарубежных инвесторов, необходимо уже сейчас создавать для этого все условия. Задача состоит в том, чтобы за счет привлечения иностранных инвестиций создать дополнительные источники финансирования прогрессивных структурных преобразований в экономике республики, развивать экспортный потенциал, способствовать повышению технического уровня производства и уменьшению потребностей страны в сырьевых ресурсах. Потому что только при комплексном решении проблем, препятствующих активизации как внутреннего, так и внешнего инвестора, возможно обеспечение долгосрочного перспективного развития экономики страны и ее интеграции в мировое экономическое пространство.

Список использованной литературы

1. **Алексеевко, Н. А.** Основные тенденции и приоритеты в динамике прямых иностранных инвестиций в экономику Республики Беларусь / Н. А. Алексеевко, И. Н. Гурова [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.cyberleninka.ru/article/v/osnovnye-tendentsii-i-prioritety-v-dinamike-pryamih-inostrannyh-investitsiy-v-ekonomiku-respubliki-belarus>. – Дата доступа : 14.10.2017.
2. **Егоров, А. В.** Особенности интеграции Беларуси в мировую экономику на современном этапе / А. В. Егоров [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.eedu.by/main/departments/finance/staff/egorov/publications/47.pdf>. – Дата доступа : 14.10.2017.
3. **Тимошенко, И. И.** Интеграция Республики Беларусь в мировую экономику [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.elib.gstu.by/handle/220612/10960>. – Дата доступа : 14.10.2017.
4. **Шкутько, О. Н.** Экспортный потенциал Республики Беларусь: направления совершенствования и оптимизации [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.cyberleninka.ru/article/n/eksportnyy-potentsial-respubliki-belarus-napravleniya-sovershenstvovaniya-i-optimizatsii>. – Дата доступа : 14.10.2017.

**К. В. Ермакова,
К. П. Бережнова**

*Научный руководитель
Т. Н. Байбардина*

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

ПРИОРИТЕТНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННОГО ТУРИЗМА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

В современной мировой экономике динамично развивается и приобретает огромное значение туристский сектор. Успешное функционирование сферы туризма в экономике страны обеспечивает поступление средств в бюджет, создание новых рабочих мест, вовлечение в экономический оборот объектов историко-культурного наследия, природных ландшафтов региона, развитие инфраструктуры гостинично-ресторанных комплексов, торговли и общественного питания и др. Мировая практика свидетельствует о том, что туризм влияет на формирование имиджа страны, способствует укреплению экономического потенциала государства. Особую актуальность и значимость для популяризации туристских услуг приобретают вопросы использования современных направлений развития туристской индустрии. Сегодня в Беларуси реализуется ряд государственных программ, в которых предусмотрены меры и средства по созданию современной инфраструктуры туризма в различных регионах страны. Государственная программа «Беларусь гостеприимная» на 2016–2020 гг. направлена на формирование и развитие современного конкурентоспособного туристского комплекса, увеличение вклада туризма в развитие национальной экономики.

Особое внимание в Беларуси уделяется развитию агроэкотуризма. Сегодня туристов готовы принять более 2 тыс. сельских усадеб. Численность туристов, воспользовавшихся услугами агроэкотуризма Республики Беларусь за 2015 г., составила 294,3 тыс. человек. По данным Министерства по налогам и сборам Республики Беларусь на начало 2016 г. число субъектов агроэкотуризма в республике составило 2 263 [1].

Одним из приоритетных направлений развития современного туризма Республики Беларусь является экологический туризм, который, как показывает опыт зарубежных стран, может стать одним из перспективных направлений для нашей страны. Он актуален, как правило, в регионах сельскохозяйственной ориентации. С недавних пор экотуристы потянулись и на болота, места для отдыха, релаксации и познания природного мира, более благодатные для единения с дикой природой. Особой привлекательностью для туристов, посещающих Гомельский регион, обладают такие объекты, как экотропа Республиканского биологического заказника «Споровский», ландшафтные заказники республиканского значения «Мозырьские овраги» и «Стрельский».

В последние годы все более популярным становится лечебно-оздоровительный туризм. Отдых и оздоровление предлагают гостям 481 санаторно-курортная и оздоровительная организация, в том числе 76 санаториев и 2 пансионата. Все санатории расположены в зонах с особым микроклиматом, многие из них обладают собственными источниками минеральных вод, грязе-лечебницами. В Беларусь зарубежных гостей привлекает высокая квалификация белорусских врачей, хорошая оснащенность клиник, в целом высокий уровень качества медицинских услуг.

Не теряет своей актуальности религиозный туризм. В силу исторического прошлого на территории страны столетиями проживают рядом представители различных религий: христиане, иудеи, мусульмане и др. В Республике Беларусь зарегистрировано 25 религиозных конфессий и направлений, духовные и культурные ценности которых представляют собой составную часть исторического достояния Беларуси, являются богатым туристским потенциалом для экскурсионных и туристских маршрутов религиозной тематики.

В последние годы в моду входит военно-исторический туризм. Люди приезжают в Беларусь из разных концов света, чтобы посетить памятные места, где вершилась история. О событиях прошлого напоминают замки и храмы оборонительного типа, памятники и стелы, установленные в честь знаменитых битв, военные и краеведческие музеи.

Множество зарубежных гостей приезжают в Беларусь, чтобы посетить разнообразные культурные и спортивные мероприятия международного уровня. Стали известными за пределами Беларуси международный фестиваль искусств «Славянский базар в Витебске», междуна-

родный фестиваль органной музыки «Званы Сафії» (г. Полоцк), республиканский праздник «Купалье» («Александрия собирает друзей»), международный фестиваль народной музыки «Звіняць цымбалы і гармонік» (г. Поставы), республиканский фестиваль национальных культур в г. Гродно и другие. Культурными брендами Гомельщины стали международные фестивали «Славянские театральные встречи», «Ренессанс гитары», «Арт-сессия», «Сожскі карагод» и другие.

В целях повышения конкурентоспособности туристских услуг Республики Беларусь, следует сформировать такой национальный туристский комплекс, который будет соответствовать международным требованиям, предъявляемым к уровню его инфраструктуры, сервисному обслуживанию, и обеспечит удовлетворение потребностей населения в разнообразных туристских услугах.

Следует выделить такие перспективные туристические дестинации Республики Беларусь, как речной, оздоровительный, религиозный туризм, агротуризм. В частности, особую актуальность приобретают такие формы обслуживания, как организация «сельских туров» с проживанием и питанием в деревенском (фермерском) доме, знакомство с традиционным сельским бытом и ремеслом; предоставление информации о местонахождении, времени работы, номерах телефонов (факсов) объектов придорожного сервиса на соответствующих сайтах в Интернете и других СМИ; рекламно-информационное насыщение территорий зон отдыха с указанием мест отдыха и купания, медицинского обслуживания; создание вблизи главного объекта туристической привлекательности дополнительных объектов посещения, а именно музейных экспозиций, мастерских народных промыслов с организацией продажи сувениров, культурных акций и зрелищных мероприятий; услуги по сдаче в наем домов и комнат в сельской местности в экологически чистых природных районах; создание вблизи главного объекта туристской привлекательности объектов медицинского обслуживания; развитие системы комплексного обслуживания, включая разные виды бытовых услуг для туристов; реконструкция транспортной сети с учетом прохождения крупногабаритных туристских автобусов, развитие сети автостоянок; создание пешеходных зон в местах массовых посещений, увеличение плотности объектов обслуживания, благоустройство, озеленение, цветочное оформление; подготовка специалистов по туризму и гостеприимству [2].

Кроме того, следует взять на вооружение опыт России по использованию культурного потенциала страны в целях развития внутреннего образовательного туризма в условиях кризиса. Особую актуальность приобретает исследование проблем и перспектив развития внутреннего образовательного туризма в контексте современных социально-экономических возможностей и вызовов [3].

Укреплению туристского потенциала страны и его развитию будет способствовать реализация ряда мероприятий, определяющих приоритетные направления развития современного туризма Республики Беларусь, что в свою очередь позволит расширить возможности массового привлечения туристов в страну, получить дополнительные средства в бюджет и сформировать положительный имидж белорусского туризма.

Список использованной литературы

1. **Туризм** и туристические ресурсы в Республике Беларусь : стат. ежегодник [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.belstat.gov.by>. – Дата доступа : 29.09.2017.
2. **Байбардина, Т. Н.** Перспективы развития туристического потенциала Гомельской области / Т. Н. Байбардина, Н. В. Лацкевич, Л. В. Мищенко // Потребит. кооп. – 2016. – № 1(52). – С. 25–31.
3. **Козлова, Н. А.** Образовательный туризм в России как драйвер развития внутреннего туризма / Н. А. Козлова // Вестн. Нац. акад. туризма. – 2017. – № 1 (41). – С. 13–15.

ПРОБЛЕМА СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ОТСТАЛОСТИ РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАН

Все более актуальной для человечества становится проблема преодоления бедности и отсталости развивающихся стран, которая носит глобальный характер, так как она, в свою очередь, порождает некоторые другие глобальные проблемы, особенно в менее развитых странах: массовой бедности, низкой социальной защиты, международной конкурентоспособности. В развитых странах проблема экономической отсталости менее актуальна, однако и здесь большинство государств стремится ликвидировать свое отставание от стран-лидеров по уровню экономического развития.

В свою очередь развивающимися странами обозначаются группы независимых, в том числе бывших колониальных и полуколониальных (освободившихся), стран со слабо развитой экономикой, невысоким уровнем социально-экономического потенциала вследствие некоторых особенностей их исторического пути, сохранения докапиталистических отношений, пытающиеся преодолеть барьер отсталости и выйти на уровень развитых стран.

Всемирный банк к развивающимся относит страны с низким и средним уровнем дохода. Доход определяется валовым национальным доходом на душу населения в долларах США. Низкий доход составляет 1,045 или менее долл. США, средний – от 1,045 до 12,746 долл. США.

Социально-экономическая отсталость развивающихся стран потенциально опасна не только на локальном или региональном, но и на глобальном уровне. Отсталый Юг является составной частью мирового хозяйства. Его экономические, политические и социальные проблемы уже оказывают и будут в будущем оказывать влияние на состояние международной безопасности.

Экономическая отсталость означает, что страна находится на более низкой стадии или ступеньке внутри стадии экономического развития по сравнению с другими, более развитыми странами. Проблема экономической отсталости существует очень давно. Пять тысяч лет тому назад, когда на территории современной России ее обитатели занимались преимущественно охотой и рыболовством, в Шумере и Египте уже существовало орошаемое земледелие и развитое животноводство, изготавливались самые разнообразные орудия труда, была письменность. Наследовавшие этим цивилизациям Вавилон, Греция и Рим, древние Иран, Индия и Китай также демонстрировали более высокий уровень экономического развития по сравнению с остальными регионами мира. В Средние века уровень развития Китая и других восточных цивилизаций превосходил уровень развития Европы и России.

Также экономическая история говорит о том, что в странах, относимых ныне к менее развитым, переход к рыночной экономике (рыночной системе, капитализму) начался позже или проходил медленнее, чем в ныне развитых странах. Институциональная теория объясняет, что это произошло из-за отсталости их институтов (прав, традиций и обычаев, механизмов). Именно они порождают отсталые экономические отношения, а те – отсталую экономику.

В последние десятилетия развивающиеся страны пытаются укрепиться на рынке услуг. В первую очередь это туризм. Например, для Египта туризм является третьим по значимости источником получения валюты, после валютных переводов эмигрантов и иностранной помощи. Особенно бурно туризм развивается в Турции. Все усиливаются позиции развивающихся стран в области экспорта рабочей силы. Валютные поступления от экспорта рабочей силы в развивающихся странах растут ежедневно на 10%. В Пакистане переводы рабочих из-за рубежа превышает поступления от экспорта товаров и услуг в 5 раз. Для Египта этот показатель составляет 40% ВВП; Марокко – 50; Турции – 60; Индии – 80%. Сдвиги в структуре производства и спроса под влиянием процесса индустриализации способствовали существенным изменениям в структуре импорта. В настоящее время импорт ориентирован на обеспечение потребностей национальных хозяйств в средствах производства, топлива, минерального и сельскохозяйственного сырья. Очень важен импорт технологий: он стимулирует экономический рост, однако требует необходимых финансовых средств, подготовительной рабочей силы. В этом отношении возможности большинства развивающихся стран ограничены.

Для преодоления разрыва в уровнях социально-экономического развития между развитыми и развивающимися странами последние требуют расширения доступа своих товаров на рынки развитых стран, списания долгов, усиления притока знаний и капитала (особенно в форме помощи и иностранных инвестиций) и др.

Глобализация породила споры о тенденциях в мировом распределении доходов. В современных исследованиях подчеркивается: разные темпы глобализации даже углубляют разрыв между странами. К тому же многие из наименее развитых стран могут быть вообще не вовлечены в этот процесс в силу своей отсталости.

Показатели уровня экономического развития демонстрируют развитость или отсталость страны. Институциональная теория объясняет их глубинные причины. Но с какими последствиями отсталости сталкиваются экономические агенты при осуществлении своей деятельности в отсталых странах?

К последствиям экономической отсталости относятся низкая международная конкурентоспособность основной массы производимой в отсталых странах продукции, массовая бедность их населения, высокая рождаемость в сочетании с высокой смертностью, низкая социальная защита (отсутствие пенсий и доступного образования и медицины). Одним словом, это проблемы, которые экономические институты генерировали человечеству на протяжении тысячелетий его пребывания в рамках традиционного общества. Эти институты нуждаются в модернизации.

Подводя итог, следует отметить, что отсталый юг (прежде всего, это касается стран африканского региона) является составной частью мировой экономики и политики, и значит, что все проблемы развивающегося мира – экономические, политические и социальные – неизбежно будут влиять на международную безопасность. При этом важно понять, что без структурных преобразований в самих развивающихся странах, обеспечения структурных сдвигов в экономике, отраслевой диверсификации хозяйства, повышения конкурентоспособности продукции изменить положение этих стран в международном разделении труда невозможно.

Список использованной литературы

1. Булатов, А. Глобальная проблема экономической отсталости / А. Булатов // Мировое и нац. хоз-во. – 2014. – № 2. – С. 21–22.
2. Авдокушин, Е. Ф. Международные экономические отношения : учеб. пособие / Е. Ф. Авдокушин. – М. : Маркетинг, 1999. – 264 с.
3. Родионова, И. А. Проблема преодоления социально-экономической отсталости развивающихся стран / И. А. Родионова, Э. Монге // Междунар. отношения. – 2014. – № 2. – С. 58–63.

Е. П. Зубарева

Научный руководитель

Н. С. Шалупаева

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

КЛАССИФИКАЦИЯ ВИДОВ СВОБОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗОН

Свободная экономическая зона (СЭЗ) – это часть национального экономического пространства, где для местных и зарубежных предпринимателей создается такая система льгот и стимулов, которая на основе новейших технологий позволяет создавать приоритетные отрасли экономики, способные обеспечить производство высококачественной товарной продукции на мировой рынок и успешное развитие социально-экономической жизни регионов своего базирования [1, с. 11]. В указе Президента Республики Беларусь «О свободных экономических зонах на территории Республики Беларусь» дается следующее определение СЭЗ: «свободной экономической зоной является часть территории Республики Беларусь с точно обозначенными административными границами и специальным правовым режимом, включающим льготные условия хозяйственной и иной деятельности. В СЭЗ государство обеспечивает инвесторам защиту инвестиций, доходов и гарантирует беспрепятственное осуществление предусмотренных законодательством прав и свобод» [2].

Многочисленные современные классификации предполагают разграничение СЭЗ по ряду признаков:

- по уровню и кругу решаемых задач: складские, транзитные зоны, свободные порты; промышленные и экспортные; научно-технологические зоны, технополисы и технопарки, инновационные центры; технико-внедренческие комплексные, многопрофильные СЭЗ;
- по размерам территории: точечные (фирма, склад, терминал); территориально-масштабные (промышленно-экспортные и промышленно-производственные зоны, технопарки); особо крупные (регионы);
- по направлениям и сферам хозяйственной специализации: предприятия отраслевого профиля, секторного (добыча, обработка, услуги), функционального (банковская, коммерческая деятельность);
- по участвующим сторонам и особенностям расположения: международные и приграничные [1, с. 28–29].

Конкретные виды зон определяются специфическими задачами и функциями, особенностями условий их функционирования. Специалисты насчитывают не менее 30 разновидностей СЭЗ, вариантов их классификаций также достаточно много, наиболее популярная из них представлена на рисунке.

Классификация свободных экономических зон



Примечание – Источник [3, с. 30].

Таким образом, в своем развитии СЭЗ прошли долгий путь от средневековых торговых городов-портов до инновационных парков и исследовательских центров. Классификации СЭЗ представляют собой общее деление на группы, исходя из того, какие возможности зоны способны предоставить будущим резидентам и какие цели ставятся при их создании.

Список использованной литературы

1. **Андрианов, В. Д.** Специальные экономические зоны в мировой экономике / В. Д. Андрианов, А. Н. Кузнецов. – М. : ТЕИС, 2007. – 72 с.
2. **О свободных** экономических зонах : Указ Президента Респ. Беларусь от 20 марта 1996 г. № 114 // Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2017.
3. **Зубченко, Л. А.** Иностранные инвестиции : учеб. пособие / Л. А. Зубченко. – М. : Книгодел, 2014. – 160 с.

К. А. Карпеко

Научный руководитель

Н. В. Яцевич

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

ВЛИЯНИЕ МИРОВОГО ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА НА ЭКОНОМИКУ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Мировой финансово-экономический кризис проявился в сентябре–октябре 2008 г. в виде значительного ухудшения основных экономических показателей в большинстве развитых стран и последовавшей в конце того же года глобальной рецессии.

На белорусскую экономику мировой финансово-экономический кризис повлиял не сразу, так как не были развиты фондовые и финансовые рынки в стране. И они, соответственно, были слабо интегрированы в мировую финансовую систему.

Состояние мировой экономики сегодня находится в опасной фазе, но за последнее время финансовые рынки при поддержке центральных банков достигли неплохих результатов. В 2016 г. мировая экономика столкнулась со стремительным изменением цен на финансовых рынках, обусловленным резким падением цен на акции и другие рискованные активы.

На это повлияли следующие факторы:

- предпосылки к «жесткой посадке» китайской экономики;
- усиление конфликта между Саудовской Аравией и Ираном;
- беспокойство по поводу возможных сбоев экономического роста в США;
- резкое ослабления глобального спроса, в первую очередь рухнувшие цены на нефть и другое сырье.

В 2016 г. мировая экономика характеризуется как «новая ненормальность» (new abnornal) в том, что касается объемов производства, экономической политики, инфляции, поведения финансовых рынков и динамики цен на ключевые активы [1, с. 4].

В этом состоянии происходит экономическое развитие нашей страны.

Существует мнение, что наша экономика так и не выбралась из ямы кризиса 2008 г., проблемы накапливались и привели к кризису 2015–2016 гг., который вызван проблемами в административно-командной системе управления, слабостью национальной валюты и финансово-экономическим кризисом в России.

Пережитки административно-командной системы являются одним из тех факторов, которые с периодичностью постоянно способствуют возникновению новых кризисов в Беларуси.

С одной стороны, именно данный метод управления позволил избежать тех негативных последствий, которые испытали большинство других бывших советских республик после резкого перехода к рыночной модели экономики.

Но с другой стороны, проблемы, породившие крах советской системы управления, не исчезли, а были только законсервированы. Периодически они напоминают о себе в виде экономических спадов, а в будущем это может вылиться во что-то большее.

Проблема слабости белорусской национальной валюты началась еще с обретения независимости страны. Огромная девальвация белорусского рубля вынудила правительство в 1994 и 2000 гг. провести его деноминацию. Но это не остановило кризисные процессы. 2009 и 2011 гг. также отметились значительной девальвацией этой валюты, что породило в свою очередь инфляцию. В 2011 г. Беларусь имела самые высокие темпы инфляции в мире [2, с. 1].

В 2015 г. в Республике Беларусь снизился реальный ВВП, но при этом была улучшена структура производства валовой добавленной стоимости в экономике, и произошло увеличение доли чистого экспорта товаров и услуг.

Политика в области доходов бюджета в 2015 г. характеризовалась растущей динамикой наполнения доходной части, политика в области расходов бюджета – сдерживанием расходной части. Было обеспечено погашение значительных выплат по внешнему долгу за счет привлечения новых государственных займов на сумму 2 172,9 млн долл. США. По финансовому счету платежного баланса приток капитала был недостаточен, чтобы обеспечить сбалансированность платежного баланса. Инвестиционная привлекательность Республики Беларусь также оставалась на невысоком уровне.

Реальный сектор экономики в 2015 г. в результате обозначившейся рецессии заметно сократился. Финансовый сектор сохранил свои масштабы и даже возрос под воздействием ослаб-

ления обменного курса национальной валюты. Это говорит о том, что участники рыночных отношений дали излишне оптимистичную оценку финансовым рискам, и это в свою очередь создавало рисковую операционную среду для всех категорий финансовых посредников.

Таким образом, в 2015–2016 гг. в мировой экономике наблюдалось развитие кризисных явлений. Падение цен на нефть сильнее всего ударило по экономикам стран – экспортеров нефти, в том числе Российской Федерации.

Для Республики Беларусь внешними вызовами в 2015–2016 гг. стали экономический спад в Российской Федерации и значительная девальвация ее национальной валюты, обусловленные низкими ценами на нефть и внешнеполитическими проблемами, а также общее замедление роста мировой экономики.

На данный момент проблемы испытывает реальный сектор белорусской экономики, а до финансового сектора кризисные явления подступят позднее.

К сожалению, сейчас Беларусь не может решить свои проблемы в одностороннем порядке из-за фактической привязки ее экономики к российской. Значительные перемены возможны только в том случае, если России удастся побороть кризисные явления в своей экономике.

Если говорить про долгосрочные перспективы, то Беларуси следует отойти от модели с одним основным контрагентом на внешнем рынке (Россия), что позволит диверсифицировать риски и снизить зависимость от внутренних экономических проблем других стран.

Для этого Президент Республики Беларусь Александр Григорьевич Лукашенко в 2015 г. сделал несколько шагов на пути по сближению с Европой, но они носили более декларативный характер, так как конфликтовать с Россией не следует. Конфронтация может принести больший ущерб экономике страны, чем положительных моментов сближения с Европой.

Другим важным моментом, который позволит выйти Беларуси из перманентного кризиса, является комплексная реформа управления. Старая командно-административная система с каждым годом показывает все меньшую эффективность.

Конечно, за один год перестроить экономику не удастся, но пока и не наблюдается отчетливых шагов в этом направлении. Действия по модернизации экономики, созданию условий для экономического роста в период кризиса должны включать уже проверенные мировой практикой меры и новые, которые рекомендует наука.

Существенную роль в возобновлении экономического роста должны сыграть уже созданные и функционирующие предприятия и производства, которые способны при соответствующих преобразованиях конкурировать на международных рынках. Однако для этого необходимо их реструктурировать, отсеять неконкурентоспособные производства и неэффективные затраты, сократить кадровый балласт, пересмотреть производственную программу и осуществить ряд других мер.

Список использованной литературы

1. «Новая ненормальность»: чем больна глобальная экономика? [Электронный ресурс]. – 2015. – Режим доступа : <http://www.rbc.ru/opinions/economics/05/02/2016/56b444899a794749fb9b8f61>. – Дата доступа : 16.10.2017.

2. Кризис в Беларуси 2016 и как из него выбраться [Электронный ресурс]. – 2015. – Режим доступа : <http://www.finhov.ru/krizis/krizisy-v-belarusi-2015-kak-iz-nego-vybratsya>. – Дата доступа : 17.10.2017.

Д. В. Ковалев

Научный руководитель

В. В. Сорвинова

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

ДЛЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ СТРАНЫ НУЖНЫ ИНВЕСТИЦИИ

Отечественные и зарубежные инвесторы готовы делать конкретные шаги в направлении активизации капиталовложений в белорусскую экономику. Существует потенциальная возможность стимулировать активность инвесторов разными способами. Помимо мер общего характера по улучшению условий инвестирования посредством обеспечения открытости инфор-

мации об условиях вложения капитала, укрепления позитивного имиджа Республики Беларусь в мире, совершенствования корпоративной культуры и развития форм и режимов хозяйственной деятельности, необходимо внедрение такого организационно-экономического механизма как государственные концессии.

В Республике Беларусь для определения потенциальных концессионеров проводятся аукционы или конкурсы с обязательной регистрацией. Подписание концессионного договора от имени Республики Беларусь осуществляется Правительством Республики Беларусь или по его поручению концессионным органом. Концессионный договор регистрируется в государственном реестре концессионных договоров [1].

Республика Беларусь обладает большим потенциалом для развития концессий: среди субъектов хозяйствования различных организационно-правовых форм государственную форму собственности, включая унитарные и казенные (без государственных учреждений), 55% общего количества организаций и предприятий. Наибольший их удельный вес (60–90%) характерен для таких отраслей, как транспорт и связь, строительство, лесное хозяйство. Доля республиканских унитарных предприятий в стране ориентировочно составляет 36% (в Российской Федерации – около 24%) [2, с. 24].

Фактически впервые, со вступлением в силу Инвестиционного кодекса от 22 июня 2001 г. № 37-З, а затем и Закона Республики Беларусь «О концессиях» от 12 июля 2013 г. № 63-З появилась возможность негосударственного инвестирования и в объекты, находящиеся только в собственности государства. В целом концессионная деятельность должна способствовать совершенствованию существующих методов управления государственным имуществом и эффективному его использованию.

Формирование системы концессионных отношений в Беларуси находится в начальной стадии развития и регламентируется, как было уже отмечено выше, Законом Республики Беларусь «О концессиях», Инвестиционным кодексом, в частности, разделом III. Однако становление института концессий связано с необходимостью принятия множества регламентирующих данный вид деятельности законов, подзаконных актов и нормативных документов: законов о концессионных предприятиях в отдельных отраслях, ведомственных инструкций, положений и правил, регулирующих отдельные стороны концессионного процесса (в частности, типовой договор в рамках отдельных отраслей, а возможно и отдельных производств; порядок передачи в концессионное управление объектов государственной собственности; методика по разработке технико-экономического обоснования, определению сроков платы за концессию; положение о гарантиях и о досрочном прекращении концессии и т. д.). Потребуется обоснование главных целей и задач государственной политики в данной сфере. При разработке этой политики должны быть учтены все аспекты экономической жизни страны, ее внешнеэкономические и стратегические интересы, причем с опорой на правовую базу, созданную на основе современного и исторического опыта применений концессий в мире [3, с. 4–7].

Основная цель концессионной политики применительно к экономическим реалиям Беларуси – повышение эффективности функционирования экономики на основе передачи в концессионное управление многозатратных объектов государственной собственности. Из всех предприятий, находящихся в государственной собственности, в концессию могут быть переданы лишь те из них, которые дадут максимальную отдачу.

Развитие концессионной деятельности в Республике Беларусь представляется целесообразным в таких отраслях, как разработка полезных ископаемых, развитие транспортной инфраструктуры (автомобильные дороги), туризм, жилищно-коммунальное хозяйство [4].

Для привлечения потенциальных инвесторов в Республику Беларусь необходимо создать управленческую структуру, координирующую деятельность не только отечественных и иностранных инвесторов в концессионной сфере, но и государства в целом.

Становление института концессий в Республике Беларусь связано с необходимостью принятия множества регламентирующих данный вид деятельности законов, подзаконных актов и нормативных документов. Потребуется обоснование главных целей и задач государственной политики в данной сфере.

Механизм концессии универсален, так как он позволяет, с одной стороны, успешно решать проблему привлечения альтернативных бюджетных источников, а с другой – повышать эффективность управления экономикой, эффективно решать проблему партнерства государства и частного предпринимательства. Но его успешное внедрение в Республике Беларусь зависит от того, насколько полными и непротиворечивыми будут законодательная база, институциональная среда, экономическая и организационная проработка всех аспектов этой проблемы.

В рамках концессионных проектов необходимо решать задачи более широкого применения энергосберегающих технологий использования вторичных ресурсов. В частности, можно рассматривать вопросы технического перевооружения или строительства концессионных предприятий по выработке энергии из бытовых и производственных отходов. По некоторым отраслям в Республике Беларусь удельный расход природных ресурсов в 8–10 раз выше, чем в Японии, и в 2–2,5 раза, чем в среднем по развитым странам Запада [5]. Как следствие, накапливается значительное количество отходов, которые необходимо складировать и перерабатывать. Кроме того, на территории Беларуси образуется до 2 млн т твердых бытовых отходов, переработке же на мусороперерабатывающих заводах подвергается только 3,5%. Общая площадь земель, занятых под полигоны бытовых и промышленных отходов, составляет более 3 тыс. га. Из них только на солеотвалы и шламохранилища ПО «Беларуськалий» приходится более 1,5 тыс. га земель. Всего в республике функционирует 202 полигона твердых бытовых и 80 накопителей промышленных отходов. Около 50% полигонов используется более 15 лет и резерв их вместимости почти исчерпан. Контроль над отходами, начиная от их производства и заканчивая конечным удалением (переработкой), в стране малоэффективен [5].

Следовательно, предоставленная законодательством возможность осуществления инвестиционной деятельности в виде концессий может послужить катализатором ускорения процесса освоения новых технологий по переработке отходов, образующихся как в процессе деятельности «традиционных» предприятий.

Таким образом, в Республике Беларусь, учитывая ее масштабы как малой страны, специфику ее развития, следует использовать, с нашей точки зрения, все многообразие форм концессий, особенно когда речь идет о привлечении к концессионной деятельности зарубежных компаний. Выбор или предпочтение той или иной формы концессии должны определяться отраслевой принадлежностью объекта, схемой регулирования деятельности отрасли и другими факторами.

Список использованной литературы

1. **Маненок, Т.** Востребованы прямые инвестиции / Т. Маненок // Директор. – 2008. – № 3. – С. 11–13.
2. **Варнавский, В. Г.** Концессионный механизм партнерства государства и частного сектора / В. Г. Варнавский. – М. : ИМЭМО, 2003. – 271 с.
3. **Морозова, И.** Договор концессии: на основе равноправного партнерства с государством / И. Морозова // Бюллетень норм.-прав. информ. – 2001. – № 25. – С. 24.
4. **Волчков, В. В.** Беларуси создан правовой комфорт для инвестиций и бизнеса / В. В. Волчков // Рэспубліка. – 2013. – 27 лютага. – С. 4–7.
5. **Беларусь** не отказалась от планов по передаче своих месторождений в концессию. – Режим доступа : <http://www.vsesmi.ru/news /3703191>. – Дата доступа : 10.09.2017.

Н. И. Козырев

Научный руководитель

Н. С. Шалупаева

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

МЕЖДУНАРОДНАЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ БЕЛАРУСИ

По определению ОЭСР конкурентоспособность страны – это степень, в которой страна в рамках свободной торговли и справедливых рыночных отношений может производить товары и услуги, которые проходят тест международных рынков, и одновременно при этом сохранять и увеличивать реальные доходы населения в долгосрочном периоде [1, с. 3]. Таким образом, для страны в целом конкурентоспособность означает способность обеспечивать относительно высокий уровень жизни своим гражданам, что делает проблему конкурентоспособности актуальной для экономики любой страны.

Конкурентоспособность Республики Беларусь не оценивается международными экономическими организациями, такими как Всемирный экономический форум и Международный институт развития менеджмента, в связи с чем оценить положение Республики Беларусь по степени конкурентоспособности ее экономики среди других стран мира довольно сложно.

Республика Беларусь имеет ряд конкурентных преимуществ, которые могут способствовать росту конкурентоспособности ее экономики: выгодное географическое положение страны, развитая инфраструктура и система образования, работа правоохранительных органов по обеспечению физической безопасности и порядка, доступность относительно дешевых природных ресурсов и высококвалифицированной рабочей силы [1, с. 4]. Однако имеется и ряд факторов, негативно влияющих на конкурентоспособность экономики – негибкий рынок труда и низкий уровень конкуренции в экономике. Развитие частного сектора сдерживается общей сложностью ведения бизнеса, включая сложную налоговую систему [1, с. 7].

В целях повышения конкурентоспособности национальной экономики в стране необходимо сократить темпы инфляции, уровень государственного долга и дефицит платежного баланса. Такие изменения положительно скажутся на макроэкономической обстановке в стране, что будет дополнительным фактором стимулирования ведения бизнеса и инвестирования. Этого можно добиться в том числе путем уменьшения импортозависимости реального сектора экономики [2, с. 44]. Кроме того, Республика Беларусь нуждается в привлечении современных технологий из-за рубежа и в стимулировании собственных научных разработок. Программы поддержки инновационной деятельности уже проводятся в Беларуси и имеют положительный эффект [2, с. 47]. Однако наиболее значимым условием внедрения научно-технических разработок является непосредственно стимулы предприятий внедрять инновации, а также финансовые возможности по воплощению таких проектов. Добиться высокой заинтересованности предприятий во внедрении инноваций можно только в условиях сильной конкуренции на рынке.

В заключение следует отметить, что для повышения конкурентоспособности экономики Беларуси необходимо развивать конкуренцию, которая будет стимулировать эффективное производство, необходимо создавать условия для открытия нового бизнеса и привлекать иностранные инвестиции.

Список использованной литературы

1. **Шиманович, Г.** Национальная конкурентоспособность Беларуси: постановка проблемы / Г. Шиманович. – Минск : Исслед. центр ИПМ, 2010. – 29 с.
2. **Моторина, О.** Оценка уровня конкурентоспособности Республики Беларусь / О. Моторина // Банк. вестн. – 2014. – № 3. – С. 37–45.

С. С. Комилов

Научный руководитель

В. М. Коновалов

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

ПРОГРАММЫ ВСЕМИРНОГО БАНКА В ТАДЖИКИСТАНЕ: ОСНОВНЫЕ ЦЕЛИ СОТРУДНИЧЕСТВА

Всемирный банк является одной из основных финансово-экономических организаций ООН. Главная цель его деятельности состоит в экономическом, финансовом и консультационном содействии развивавшимся государствам. Объем средств, зарезервированных Группой Всемирного банка в виде займов, грантов, инвестиций в акционерный капитал и гарантий для помощи развивающимся странам в борьбе с бедностью и расширении возможностей развития, составил в 2017 финансовом году (с 1 июля 2016 г. по 30 июня 2017 г.) почти 59 млрд долл. США (таблица). Как отметил президент Группы Всемирного банка Джим Ен Ким, «ситуация, когда чаяния бедных растут, а такие взаимосвязанные кризисные явления, как насильственное перемещение населения, голод и изменение климата усиливаются, делает нашу миссию особенно актуальной» [1].

**Объем средств, зарезервированных Группой Всемирного банка,
за 2017 и 2016 финансовые годы, млрд долл. США**

Группа Всемирного банка	2017 финансовый год	2016 финансовый год
МБРР	22,6	29,7
МАР	19,5	16,2
IFC	11,9	11,1
MIGA	4,8	4,3
Итого	58,8	61,3

Сотрудничество Таджикистана с Всемирным банком открывает значительные возможности для развития экономической инфраструктуры республики, ускорения экономического роста, повышения благосостояния населения и развития системы социальных гарантий.

Таджикистан присоединился к Всемирному банку в 1993 г., а к Международной ассоциации развития (МАР) в 1994 г. Начиная с 1996 г. Всемирный банк выделил 955 млн долл. США в кредитах и грантах МАР, а также трастовых фондов, для улучшения состояния экономики Таджикистана. Около 38% от этой суммы было выделено сектору сельского хозяйства. К числу других важных секторов хозяйственной деятельности, получивших поддержку МАР с 1996 г. относятся экономическая политика и государственный сектор (19%), энергетика (16%), водоснабжение и городское развитие (17%), здравоохранение и социальная защита (10%).

МААР – важнейший элемент группы Всемирного банка – является крупнейшей в мире организацией по развитию, нацеленной исключительно на работу с частным сектором в развивающихся странах. С 1997 г. МАР инвестировала 81 млн долл. США для поддержки 32 проектов развития частного сектора Таджикистана в таких сферах, как финансы, гидроэнергетика, торговля, туризм и производство. Программа МАР включает в себя ежегодную техническую помощь на сумму около 3 млн долл. США для улучшения инвестиционного климата, продвижения корпоративного управления, реформы налогового администрирования, поддержки в развитии кредитных бюро, поддержки процесса трансформации микрофинансирования и улучшения бизнес-климата в агробизнесе.

Следует отметить, что существуют некоторые проблемы, ограничивающие эффективность реализации международных программ развития. К числу таких проблем следует отнести недостаточно высокий уровень подготовки местных кадров, что показывает необходимость активного осуществления проектов в сфере развития профессионального образования, в том числе высшего.

Новая стратегия партнерства для Таджикистана очерчивает программу поддержки экономики страны Группой Всемирного банка на период 2015–2018 гг. Совместная стратегия Всемирного банка и Международной финансовой корпорации устанавливает приоритетные цели в рамках сотрудничества между Группой Всемирного банка и правительством Таджикистана. Это позволит и дальше оказывать содействие в сокращении уровня безработицы, бедности и повышении всеобщего благосостояния в республике.

Новая стратегия нацелена на решение социальных проблем населения Таджикистана путем расширения возможностей для частного сектора, бедных и уязвимых групп общества. Приоритеты стратегии охватывают три основные сферы: содействие росту частного сектора путем улучшения инвестиционного климата и усиления конкурентоспособности в ключевых секторах для привлечения инвестиций и создания рабочих мест; продвижение социальной интеграции через повышение доступа к социальным услугам улучшенного качества; укрепление региональных связей для улучшения доступа страны к региональным рынкам, глобальной информации и технологическим знаниям.

В 2015–2018 финансовых годах Всемирный банк окажет содействие Таджикистану посредством существующего портфеля проектов, а также новых инвестиций в образование, водоснабжение и санитарную, ирригационную, транспортную и управление государственными финансами. Через проведение аналитической работы и кредитование на цели развития банк также окажет помощь в осуществлении структурных реформ в секторах энергетике и финансов с целью стимулирования более активного экономического роста [2].

Используя существующий портфель консультативных и инвестиционных услуг, МАР продолжит устанавливать приоритеты для тех видов деятельности, которые способствуют повышению доступа к финансам для малых и средних предприятий, особенно в сельской местности, улучшению инвестиционного климата, снижению расходов на ведение бизнеса и поддерживают развитие агробизнеса, гидроэнергетики и горнодобывающей промышленности. Кроме

того, МАР будет изучать возможности инвестирования в другие сектора и создание новых сфер хозяйственной деятельности, способствующие увеличению темпов роста, и развивать сопутствующие консультативные услуги.

Таким образом, основными целями сотрудничества Республики Таджикистан и Всемирного банка является содействие развитию ключевых отраслей таджикской экономики, что способствует повышению жизненного уровня населения, а также здравоохранения и системы социальной защиты. Особенно активную деятельность в направлении поддержки частного предпринимательства в Таджикистане осуществляет Международная ассоциация развития (как институт Всемирного банка). Достаточно успешный опыт сотрудничества со Всемирным банком является основой для осуществления новых программ содействия развитию различных секторов экономики и экономической инфраструктуры.

Список использованной литературы

1. **Официальный** сайт Всемирного банка [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.vsemirnyjbank.org/ru>. – Дата доступа : 11.09.2017.

2. **Достижение** роста и развития через увеличение возможностей для частного сектора, улучшение государственных услуг и укрепление региональных связей [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.vsemirnyjbank.org/ru/news/feature/2014/06/10/tajikistan-cps-highlights>. – Дата доступа : 15.09.2017.

**И. С. Корнеева,
А. Г. Шавель**

*Научный руководитель
Т. Н. Байбардина*

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

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ И ПРИОРИТЕТЫ РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Формирование конкурентоспособного на мировом рынке и экологически безопасного производства сельскохозяйственных продуктов, необходимых для поддержания достигнутого уровня продовольственной безопасности страны, обеспечения полноценного питания и здорового образа жизни населения при сохранении плодородия почв, является одной из приоритетных составляющих государственной политики Республики Беларусь.

Анализ важнейших показателей развития сельского хозяйства за последние годы свидетельствует о положительных тенденциях, имеющих место в агропромышленном комплексе. Беларусь стала не только самодостаточной в продовольственном обеспечении, но и экспортоориентированной страной. Доля продукции агропромышленного комплекса в общем объеме экспорта увеличилась с 13,4% в 2010 г. до 16,7% в 2015 г. [1].

Наряду с Австралией, Новой Зеландией, Голландией, Францией, Соединенными Штатами Америки (далее – США), Бельгией и Италией, Беларусь входит в число крупнейших экспортеров молочной продукции. В Республике Беларусь производится 1,4% мирового объема молока, в мировом экспорте молочных продуктов доля страны составила 2,4%, а по сливочному маслу – около 4% [1].

Сельское хозяйство стало высокотехнологичной сферой. Традиционный крестьянский труд в странах с передовым сельским хозяйством заменяется новейшими информационными технологиями и биотехнологиями. Автоматизация основных технологических процессов сельскохозяйственного производства Беларуси позволила увеличить производительность труда в сельском хозяйстве за пятилетие в 1,4 раза; введены в эксплуатацию и технически переоснащены 1 184 молочнотоварных комплекса [1].

Беларусь располагает значительными возможностями для увеличения валовых сборов зерновых и технических культур, картофеля и овощей, а также кормов для животноводства. Основным источником роста является повышение урожайности на основе интенсификации производства. Достаточное увлажнение почвы обеспечивает в Беларуси высокую эффектив-

ность использования минеральных удобрений в сочетании с органическими. Анализ показывает, что Республика Беларусь располагает необходимыми природно-экономическими условиями для ведения овощеводства и обеспечения за счет собственного производства потребности во всех видах капусты, огурцов, моркови, свеклы, холодостойких и пряных овощах.

Интенсивно развивается птицеводческая отрасль сельского хозяйства республики. По численности поголовья на 100 га посевов зерновых и зернобобовых и производству яиц на душу населения Беларусь занимает соответственно 13-е и 5-е места в Европе. В сельскохозяйственных предприятиях объединения «Белптицепром» сосредоточено примерно 50% поголовья птицы, но в них производится около 78% птичьего мяса.

Вместе с тем в прошедшем пятилетии не решен ряд следующих структурных проблем, сдерживающих устойчивое и сбалансированное развитие сельскохозяйственного производства: неоптимальная структура управления, что проявляется в дублировании функций, излишней бюрократизации процесса принятия управленческих решений; неразвитость институтов рыночного саморегулирования, включая роль бизнес-союзов и ассоциаций, высокая административная и контрольная нагрузка на агробизнес; низкая производительность труда и высокие издержки сельскохозяйственного производства, обусловленные слабой инновационной активностью данного сектора экономики; неэффективная система распределения финансовых ресурсов в экономике и высокие процентные ставки по нелюбимым кредитам в национальной валюте; недостаточный объем привлечения прямых иностранных инвестиций; закредитованность субъектов хозяйствования вследствие дефицита собственных оборотных средств; постепенная утрата экспортных рынков ввиду высокой их концентрации, медленное освоение новых рыночных ниш; значительная зависимость от импортных поставок сырья и материалов, оборудования, технологий; рост внешнего долга как следствие снижения валютных поступлений в страну при увеличении платежей, направляемых за пределы Республики Беларусь; низкая доля вклада организаций частного сектора экономики, субъектов малого и среднего предпринимательства в ВВП, что приводит к медленной адаптации экономики к изменяющимся внешним условиям, недостаточной конкуренции на внутреннем рынке [1].

Кроме того, агропромышленный комплекс Беларуси характеризуется в настоящее время и рядом других проблем, вызванных спадом производства в ряде отраслей; оттоком активной части населения в города; сокращением посевных площадей; неудовлетворительным состоянием сельскохозяйственных земель; снижением покупательской способности потребителей сельскохозяйственной продукции.

Таким образом, развитию агропромышленного комплекса Республики Беларусь препятствует круг вышеперечисленных проблем, решение которых при правильном подходе государства, позволит обеспечить выход на качественно новый уровень и устойчивую траекторию сбалансированного социально-экономического развития страны.

Главными критериями развития сельского хозяйства на ближайшую перспективу должны стать эффективность и безубыточность сельского хозяйства и, как следствие, рост уровня рентабельности продаж с 1,1 до 11–13%; наращивание экспорта сельскохозяйственной продукции и продовольствия; техническая и технологическая модернизация традиционных направлений сельскохозяйственного производства и постепенный переход на технологии с минимальным воздействием на окружающую среду, внедрение системы ИСО 14000 в крупных сельскохозяйственных организациях; стимулирование инвестиций в новые виды сельскохозяйственной деятельности; повышение качества сельхозпродукции, внедрение в сельхозорганизациях системы менеджмента качества; сертификация сельскохозяйственных производств и продукции в международных схемах, экосертификация и экоэтикетирование; рост доли органических земель в общей площади сельскохозяйственных земель до 3–4%; углубление региональной специализации в выращивании сельскохозяйственных культур и производстве животноводческой продукции; сохранение и улучшение природного потенциала сельского хозяйства, комплексное землеустройство, рациональное использование почвенных ресурсов, снижение удельного веса деградированных земель, а также увеличение площади рекультивированных земель; повышение уровня кадровой обеспеченности и усиление системы мотивации к сельскохозяйственному труду [2].

Соблюдение данных приоритетов в развитии сельского хозяйства Республики Беларусь будет способствовать реализации Национальной стратегии устойчивого социально-экономического развития; созданию базы для увеличения эффективности реализации государственной аграрной политики, привлечения инвестиционных ресурсов в аграрный сектор, роста доходов сельскохозяйственных товаропроизводителей за счет развития производства; улучшению соци-

ально-экономического положения сельского населения. В свою очередь это позволит сформировать конкурентоспособное на мировом рынке и экологически безопасное производство сельскохозяйственных продуктов, необходимых для поддержания достигнутого уровня продовольственной безопасности страны и укрепления имиджевого потенциала Республики Беларусь.

Список использованной литературы

1. **Об утверждении** Программы социально-экономического развития Республики Беларусь на 2016–2020 годы : Указ Президента Респ. Беларусь от 15 дек. 2016 г. № 466 // КонсультантПлюс : Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2016.

2. **Национальная** стратегия устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2030 года : протокол заседания Президиума Совета Министров Республики Беларусь от 2 мая 2017 г. № 10 // КонсультантПлюс : Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2017. – 148 с.

А. А. Коробкина

Научный руководитель

О. М. Максимчикова

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

ПРЕИМУЩЕСТВА АКАДЕМИЧЕСКОЙ МОБИЛЬНОСТИ В СТУДЕНЧЕСТВЕ

Настоящее время можно охарактеризовать как эпоху глобализации. Глобализация усилила взаимозависимость стран, в этих условиях развивается и академическая мобильность. Развитие академической мобильности является важным направлением современного образования и одним из важнейших компонентов научно-образовательных процессов в современном мире. Существует большое количество международных программ, позволяющих белорусским студентам, магистрантам, аспирантам, ученым и преподавателям УВО пройти стажировку, обучение либо осуществить исследовательский проект за рубежом. Участвует в таких проектах и Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации. Участие в таких проектах дает ряд преимуществ как для самих участников – студентов, магистрантов и преподавателей, так и для университета и страны в целом. На наш взгляд, вот лишь некоторые из этих преимуществ:

- Это помогает формированию поиска правильных ориентиров для дальнейшей жизни. Любая страна, любой город и абсолютно любой университет – это уникальная возможность для эксперимента. Академическая мобильность, особенно в молодом возрасте, может стать отличной платформой для выявления дальнейших перспектив и жизненной цели. Лучше осознать свои истинные желания и возможности на ранней стадии жизни, а не делать это, когда будет уже слишком поздно.

- Мобильность в молодом возрасте дает больше свободы. Академической мобильностью лучше всего заниматься именно в молодом возрасте. По мере взросления человек обзаводится работой, спутником жизни, детьми, недвижимостью и становится привязанным к одной стране. Поехать куда-либо в таком случае гораздо сложнее даже просто туристом, не говоря уже об академических поездках, которые могут занять от месяца до года. Поездки до взрослого этапа жизни намного проще реализовать, потому что можно уехать на более длительный срок и с гораздо меньшим количеством забот.

- Образование за рубежом способствует расширению кругозора. Нет ничего более интересного, чем разговор с человеком, с которым действительно есть о чем поговорить. Обучение в другой стране становится частью истории человека, который уже не будет таким, как он был до этого этапа своей жизни. Студент приобретает бесценный опыт, которым можно будет потом поделиться с кем угодно. Разговоры о приобретенном опыте могут не только вызвать интерес, но и стать открытием для собеседника. В этот момент человек становится источником вдохновения для тех, кто также хотел бы исследовать что-то новое.

- Развивается культурный рост человека. Будь это другой процесс образования, образ жизни, религия или традиции; но когда человек находится в другой стране, он подвергается воздействию различных культур, которые могут оказать максимальное влияние на дальнейшую жизнь. По мере изучения этих культур, будет наблюдаться рост кругозора, и человек будет видеть вещи и события с нескольких сторон, а не с одной, как было ранее. Любая культура неповторима и уникальна, как и каждый в ней человек.

- Развитие собственной независимости и ответственности. Академическая мобильность также способствует развитию ответственности. Даже если человек путешествует в образовательных целях, он должен проявлять определенную степень организационных навыков, ответственности и независимости. Также, живя вдали от родителей, студент учится управлять своими финансами самостоятельно, что является одним из важнейших критериев независимости.

- Развитие коммуникативных и языковых навыков. Академическая мобильность, в большинстве своем, происходит на иностранном языке, и чаще всего – это английский. Общение со студентами и преподавателями на иностранном языке – уникальная возможность повысить свой языковой уровень, что является очень большим преимуществом в эпоху глобализации. Мобильность – также шанс повстречать огромное количество новых людей из других стран и наладить коммуникативные связи на всю дальнейшую жизнь.

- Академическая мобильность является абсолютным преимуществом для дальнейшей карьеры. Любое путешествие способствует обогащению карьеры, а уж тем более, если это обучение в другой стране. Это не только повышает уверенность, но и позволяет человеку научиться эффективно вести переговоры. Кроме того, это помогает развитию навыков творческого мышления и решения проблем.

Таким образом, можно выделить основные цели академической мобильности: повышение качества образования в стране, развитие коммуникативных и культурных связей студентов, расширение сотрудничества между институтами и обогащение образовательной среды в стране. Программы академической мобильности развивают студентов образовательно и культурно, а также способствуют развитию молодых людей как высококвалифицированных и непредубежденных будущих профессионалов с международным опытом.

**Б. Б. Краско,
М. В. Авсиевич**

Научный руководитель

А. С. Слепухина

*Витебский филиал Международного
университета «МИТСО»
г. Витебск, Республика Беларусь*

ВОЗМОЖНОСТИ И ПЕРСПЕКТИВЫ ВИТЕБСКОГО ФИЛИАЛА РУП «БЕЛТАМОЖСЕРВИС»

Основными видами деятельности (в соответствии с Общегосударственным классификатором видов экономической деятельности Республики Беларусь) Витебского филиала РУП «Белтаможсервис» являются деятельность в области таможенного дела; хранение и складирование; транспортно-экспедиционная деятельность.

Одной из наиболее сильных сторон Витебского филиала РУП «Белтаможсервис» является наличие статуса уполномоченного экономического оператора. С другой стороны, наиболее слабой стороной является изношенность материальной базы складской инфраструктуры. Новые стандарты качества услуг по прохождению таможенной очистки в Республике Беларусь, предполагают минимизацию финансовых расходов бизнеса на временное хранение и среднего срока пребывания товаров на складах временного хранения (СВХ).

Проведенный сравнительный анализ предприятий, имеющих склады временного хранения и таможенные склады в Витебской области, показывает, что склады временного хранения и таможенные склады в основном закрытого типа, владельцы которых осуществляют внешнеэкономическую деятельность и не оказывают услуг в части временного хранения товаров сторонним организациям. Витебский филиал имеет разветвленную сеть СВХ с целью оказания участникам внешнеэкономической деятельности услуг складской логистики как в отдельности, так и в комплексе. Анализ цен СВХ предприятий-конкурентов показывает, что цены в регионе находятся практически на одном уровне с ценами предприятий-конкурентов.

Кроме того, в соответствии с порядком предоставления и применения скидок со сформированных отпускных цен на услуги, оказываемые специалистами РУП «Белтаможсервис» при взимании платы за оказываемые услуги филиалом могут предоставляться скидки субъектам хозяйствования в зависимости от объема оказанных услуг. Тем самым филиал может дополнительно стимулировать потребителей данных услуг и составлять конкуренцию прочим таможенным представителям, действующим в зоне Витебской таможни.

Спрос на складские помещения существует всегда. Склады нужны промышленным предприятиям, компаниям, занимающимся оптовой торговлей, торговым сетям. Всем им необходимо хранить продукцию или материалы, и не всегда собственные помещения способны вместить необходимое количество. Крупные компании, имеющие филиалы по всей стране и за ее пределами, также часто становятся арендаторами складов. Кроме того, складские помещения нужны логистическим компаниям.

В рамках реализации Программы развития логистической системы в Республике Беларусь на период до 2015 г., утвержденной постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 29 августа 2008 г. № 1249, планировалось создание транспортно-логистических центров в каждой области республики.

Что касается Витебского филиала РУП «Белтаможсервис», то на первоначальном этапе планировалась модернизация (переоборудование) существующей складской недвижимости РУП «Белтаможсервис» в современные транспортно-логистических центры на базе складов временного хранения в городах Витебск, Орша, Верхнедвинск. Но в связи со вступлением в силу постановления Совета Министров Республики Беларусь от 2 сентября 2011 г. № 1179 вышеуказанные объекты исключены из Программы развития логистической системы в Республике Беларусь на период до 2015 г.

Поскольку филиал располагает большим выбором складских помещений в г. Витебск, Орша, Верхнедвинск, Браслав, Поставы, у него имеется возможность по привлечению субъектов хозяйствования не только к оказанию складских услуг, но и предложить сдачу складских площадей в аренду.

В соответствии с Законом Республики Беларусь от 10 января 2014 г. № 129-З «О таможенном регулировании в Республике Беларусь» на территории региона может действовать только один таможенный центр. Таким образом, склады временного хранения в г. Орша, Верхнедвинск, Браслав, Поставы теряют статус пунктов таможенного оформления. Это привело к падению спроса на пользование СВХ, а также к понижению загруженности складских помещений данных субъектов (таблица).

**Показатели загруженности складов временного хранения
Витебского филиала РУП «Белтаможсервис»**

Местоположение склада	Загруженность, %		
	2013 г.	2014 г.	2015 г.
г. Орша	96	69	48
г. Верхнедвинск	98	71	69
г. Поставы	89	67	46
г. Браслав	93	75	71
Примечание – Источник: собственная разработка авторов на основе аналитических данных предприятия.			

Из данных таблицы видно, что наиболее рациональным для сдачи в аренду являются СВХ г. Орша и г. Поставы, так как их загруженность составляет менее 50%.

В г. Орша имеется незагруженный склад площадью 400 м² и еще один склад в г. Поставы площадью 300 м².

Исходя из данных риэлтерских компаний по сдаче в аренду складских помещений, в Витебском регионе средняя цена за 1 м² составляет 46 000 р. Годовую прибыль от сдачи в аренду незанятых складских площадей можно вычислить по формуле

$$П = S \cdot Ц \cdot 12,$$

где $П$ – годовая прибыль от сдачи в аренду складского помещения;

$Ц$ – цена за 1 м²;

S – площадь сдаваемого помещения.

Рассчитаем годовую прибыль по данной формуле

$$П = 700 \cdot 46\,000 \cdot 12 = 386,4 \text{ млн р.}$$

Извлеченный при сдаче имущества в аренду доход подлежит налогообложению. В настоящий момент ставка налога на прибыль от сдачи в аренду нежилых помещений в Республике Беларусь, согласно п. 1 ст. 35 Налогового кодекса составляет 18%.

Из этого следует, что после вычета налога прибыль составит:

$$386,4 - 386,4 \cdot 0,18 = 316,85 \text{ млн р.}$$

Расходы арендодателя по содержанию, эксплуатации, текущему ремонту арендуемого недвижимого имущества, отоплению, энергосбережению, связи, коммунальными и другими услугами не включаются в арендную плату и оплачиваются арендатором отдельно по договору сторон на основании фактических затрат.

Так как данное мероприятие не требует финансовых вложений, его реализация позволит компании получить экономический эффект – рост прибыли на 316,85 млн р. Также существенным результатом внедрения указанного мероприятия следует считать общий рост конкурентоспособности и рационализацию использования материальных ресурсов в компании.

Таким образом, у Витебского филиала РУП «Белтаможсервис» имеются возможности расширения сферы деятельности и перспективы преобразования в ЗРЛ-оператора. При этом будут улучшаться экономические показатели деятельности организации.

Р. И. Кривошеев

Научный руководитель

М. В. Тимошенко

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

НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ МИГРАЦИИ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Государственное регулирование миграции трудовых ресурсов является составной частью регулирования рынка труда Республики Беларусь. Регулирование рынка труда представляет сложную систему мер и мероприятий, охватывающих не только сферу занятости, но и все элементы экономической системы общества. Механизм государственного регулирования по эффективному функционированию рынка труда предполагает реализацию общеэкономических законов, методов и инструментов, которые могут оказать значительное влияние на уровень занятости, оплаты труда, производительности труда, мобильности трудовых ресурсов, а также определить принимаемые на разных уровнях решения, направленные на его стабилизацию.

О необходимости государственного регулирования рынка труда свидетельствует опыт стран с развитой рыночной экономикой. Он показывает, что механизм «саморегулирования» рынка труда не способен сам по себе решить его проблемы. Для этого необходимо государственное вмешательство, которое должно быть осторожным и взвешенным. В центре внимания должны быть, прежде всего, проблемы эффективности экономики, увеличения производительности труда, повышения мобильности трудовых ресурсов.

В настоящее время на рынке труда Республики Беларусь наблюдаются серьезные дисбалансы, которые происходят за счет изменений в профессионально-квалификационной структуре занятости. Из-за структурных сдвигов в организациях нехватка рабочих специальностей сочетается со значительным количеством свободных рабочих мест. Особо остро стоит проблема в тех регионах, где занятость населения зависит от одного–двух предприятий. Усиление открытости национальной экономики определяет движение трудовых ресурсов в регионы, обеспечивающие наиболее эффективное и рациональное ее использование. Они же в значительной степени находятся за рамками белорусского сегмента мирового рынка труда. Возникает опасность неконтролируемой и зачастую безвозвратной миграции работников за границу на более привлекательные сегменты мирового рынка труда.

На наш взгляд, важным направлением регулирования миграции трудовых ресурсов должно стать стимулирование их внутриреспубликанской мобильности, что подразумевает увеличение возможностей для реализации частной инициативы в экономике. Следует продолжить поддержку развития малого и среднего бизнеса, а также обеспечить дальнейшее улучшение бизнес-среды. Сопутствующим эффектом от благоприятной бизнес-среды может стать активизация возвратной внешней миграции, которую также необходимо поддержать за счет административных мер. Возвратная миграция трансформирует издержки от «утечки умов» за рубеж в дополнительную выгоду для экономики, так как вернувшиеся граждане приносят с собой новые знания, навыки, технологии и инвестиции.

Государственный механизм регулирования должен включать весь спектр методов и инструментов, используемых органами государственной власти разных уровней, обеспечивающих результативное функционирование рынка труда.

Сложившаяся миграционная ситуация требует активизации мер миграционной политики. Важный шаг в этом направлении уже сделан. Разработана и утверждена Государственная программа «Здоровье народа и демографическая безопасность Республики Беларусь» на 2016–2020 гг. [1]. В ней разработаны меры по внешней миграционной политике. На наш взгляд, необходимо разработать Программу государственной миграционной политики на период до 2020 г., в которой более подробно должны быть изложены меры по внешней международной и внешней трудовой миграции, а также вопросы внутренней мобильности населения, так как данные процессы напрямую связаны с демографическим развитием и формированием рынка труда и занятости страны. Несмотря на принимаемые меры по регулированию миграционных потоков, действующая миграционная политика и законодательство в данной сфере остаются недостаточно эффективными. Это проявляется в больших масштабах выезда из страны трудовых мигрантов и небольших обратных потоках трудовой иммиграции, слабом привлечении иностранной рабочей силы, преимущественном использовании низких профессионально-квалификационных и образовательных характеристик иностранных работников, несовершенстве действующих механизмов отбора мигрантов, слабо учитывающих потребности в трудовых ресурсах региональных рынков труда, неразвитости официальной миграционной инфраструктуры. Существующие преференции в отношении высококвалифицированных и квалифицированных иностранных специалистов не привели к масштабному и прогрессирующему увеличению их количества, а также качества профессиональной подготовленности данной категории мигрантов. Значительные социально-экономические проблемы формируются в результате нерациональных потоков внутриреспубликанской миграции (рост городских агломераций, обезлюдение села, центростремительность потоков трудовых ресурсов).

Важные задачи в этой сфере связаны, прежде всего, с решением вопросов определения перспективной потребности количества и качества привлекаемых из других стран трудовых мигрантов. При оценках реальной потребности в трудовых мигрантах недостаточно отталкиваться только от демографических проектировок численности трудоспособного населения. Необходимо четко определиться с внутренними резервами увеличения трудового потенциала и возможностями дополнительных источников рабочей силы за счет решения проблем структурной безработицы, сокращения незанятости нуждающихся в работе, изменений в неформальной и теневой занятости граждан, повышения внутренней трудовой мобильности населения. В целях компенсации складывающегося дефицита рабочей силы важное значение приобретает разработка прогнозных балансов трудовых ресурсов по административным районам страны в разрезе видов экономической деятельности с учетом изменения демографической ситуации и структуры профессионального образования, а также возможностей привлечения и использования иностранной рабочей силы.

Среди ключевых вопросов миграционной политики в Республике Беларусь большое внимание привлекает круг вопросов управления процессами трудовой миграции в рамках создаваемого Евразийского экономического союза (ЕАЭС). Являясь неотъемлемой и органичной частью экономики, внешние миграционные процессы требуют регулирования со стороны государственных органов управления данных стран в форме конкретных мер, прежде всего – в области нормативно-правового регулирования. В этом плане необходимо следующее:

- определенная система гарантий, предоставляемых службами занятости каждой страны-участницы ЕАЭС (свободный доступ к банкам вакансий, помощь в обеспечении контакта с зарубежным нанимателем и подготовке необходимых документов, возможность прохождения предшествующего трудоустройству обучения и т. д.);

- унифицированная правовая поддержка трудовых отношений в странах ЕАЭС (обязательный контракт с соблюдением всех правовых норм, принятых на территории страны пребывания);
- унифицированные условия занятости (условия и режим работы, уровень заработной платы не ниже предусмотренных конвенциями Международной организации труда);
- предоставление на определенных условиях возможности переобучения и повышения квалификации.

Соблюдение прав трудовых мигрантов за пределами страны, обеспечение необходимых условий для нормальной занятости и проживания по месту трудоустройства позволят упорядочить трудовые перемещения граждан, снять угрозу социальных конфликтов на территории принимающей стороны.

Список использованной литературы

1. **Об утверждении** Государственной программы «Здоровье народа и демографическая безопасность Республики Беларусь» на 2016–2020 гг. : постановление Совета Министров Респ. Беларусь от 14 марта 2016 г. № 200 // Нац. правовой Интернет-портал Респ. Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://pravo.by/document/?guid=12551&p0=C21600200&p1=1>. – Дата доступа : 10.10.2017.

Д. С. Курочкина

Научный руководитель

Ю. Ю. Королев

Институт бизнеса и менеджмента

технологий БГУ

г. Минск, Республика Беларусь

ИНСТИТУТ НАЛОГОВОГО КОНСУЛЬТИРОВАНИЯ КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ СТРАНЫ

Налоговое консультирование – международный стандарт налогового обслуживания юридических и физических лиц, а также вид предпринимательской деятельности в большинстве стран мира [1, с. 9]. В Германии, где история налогового консультирования насчитывает уже более 50 лет, такую деятельность осуществляют более 90 тыс. физических лиц и более 7,5 тыс. юридических лиц. В Чешской и Словацкой Республиках закон о налоговом консультировании существует с 1992 г., а в Польше он действует с 1997 г. [2].

Основными задачами налоговых консультантов является оказание посреднических услуг между налогоплательщиком и налоговыми органами (консультирование как юридических, так и физических лиц по вопросам налогового законодательства, ведение налогового учета, представление интересов клиентов в различных государственных органах). Налоговые консультанты способствуют повышению собираемости налоговых сборов, минимизируют налоговые правонарушения и конфликты, а также существенно снижают как временные, так и финансовые расходы бизнеса и государства. Налоговые консультанты также могут помогать клиенту в решении проблем, возникающих в процессе осуществления управленческой деятельности.

В большинстве стран в законодательстве в области налогового консультирования прописаны требования к кандидатам в налоговые консультанты. Для приобретения статуса налогового консультанта необходимо обладать определенным уровнем квалификации и некоторыми личностными качествами, а также сдать специальный экзамен. Однако в ряде государств имеются более жесткие требования к претендентам, связанные, например, с необходимым стажем работы или соответствующим образованием.

Эффективное функционирование института налогового консультирования может оказать прямое влияние не только на повышение прозрачности налогового законодательства и налоговой дисциплины, но и на привлекательность страны для иностранных инвесторов, благоприятность ведения бизнеса, которая отражается в ежегодном докладе Всемирного Банка «Doing business». Это обусловлено тем, что одним из ключевых показателей уровня развития налоговой системы и экономики государства является эффективность налогового администрирования, а

такие его составляющие как налоговая нагрузка, порядок уплаты налогов, временные и финансовые затраты бизнеса на уплату налогов, которые являются индикаторами для вышеупомянутого исследования (факторы, которые напрямую влияют на инвестиционный климат в стране).

Институт налогового консультирования вводится в Республике Беларусь в соответствии с Указом Президента Республики Беларусь «О налоговом консультировании» от 19 сентября 2017 г. № 338 [3]. Институт налогового консультирования призван способствовать повышению качества и эффективности налогового администрирования.

Стоит рассмотреть то, как введение вышеупомянутого института отразится на позиции Республики Беларусь в рейтинге Всемирного Банка. Согласно докладу «Doing business – 2017», государство занимает 99-ю позицию по показателю «Налогообложение» (в 2016 г. занимало 94-ю позицию). Проанализировав рейтинг всех стран по данному показателю, следует отметить, что государства с давней и хорошо развитой историей налогового консультирования, например, Германия (занимает 48-ю позицию), Австрия (занимает 42-ю позицию), Польша (занимает 48-ю позицию), Чешская Республика (занимает 53-ю позицию) находятся в рейтинге на позициях в два раза выше Беларуси. Очевидно, что с появлением налоговых консультантов в республике заметно сократятся временные затраты на подготовку необходимой документации и непосредственно уплату налогов. С помощью специального калькулятора, разработанного Всемирным банком, можно рассчитать, например, что при сокращении временных затрат со 176 до 130 ч Республика Беларусь поднимется на десять позиций в рейтинге [4]. Введение института налогового консультирования отразится на всех четырех индикаторах показателя «налогообложение», позволит подняться стране в общем рейтинге привлекательности ведения бизнеса.

Повышение интереса иностранных инвесторов можно рассматривать не только с точки зрения позиции страны в рейтинге «Doing business». Стоит также рассмотреть этот вопрос со стороны удобства использования инвесторами услуг налоговых консультантов. Например, иностранному инвестору проще будет обратиться к консультанту, который не только осведомит его об особенностях национального законодательства, но и выступит посредником между государственными органами и инвестором, тем самым предотвратив недопонимание и возможное возникновение конфликта между сторонами.

Также стоит обратить внимание на другие возможные положительные последствия внедрения системы налогового консультирования и ее влияния на дальнейшее реформирование налоговой системы Республики Беларусь. В процессе осуществления своей профессиональной деятельности квалифицированные налоговые специалисты будут не только помогать в разрешении конфликтных ситуаций между налогоплательщиками и налоговыми органами, но и активнее участвовать в разработке предложений по совершенствованию законодательной базы с целью повышения эффективности фискальной политики государства.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что появление института налогового консультирования может явиться эффективным инструментом повышения инвестиционной привлекательности страны, будет способствовать формированию благоприятной налоговой среды, а также обеспечит рост эффективности налогового администрирования. Для развития внутреннего потенциала налогового консультирования в Республике Беларусь следует глубоко исследовать опыт зарубежных стран и качественно адаптировать его к существующим национальным экономическим условиям.

Список использованной литературы

1. **Баширова, Н. Н.** Основы налогового консультирования : учеб. пособие / Н. Н. Баширова, Е. Б. Сугрובה. – М. : Магистр, 2010. – 175 с.
2. **Правовое** регулирование и организация налогового консультирования в странах Восточной Европы на примере Польши, Чешской Республики и Словакии [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.palata-nk.ru/php/content.php?id=4133>. – Дата доступа : 15.10.2017.
3. **О налоговом консультировании** : Указ Президента Респ. Беларусь от 19 июля 2017 г. № 338 // Официальный интернет-портал Президента Респ. Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://president.gov.by/ru/official_documents_ru/view/kommentarij-k-ukazu-338-onalagovom-konsultirovanii-17140/ – Дата доступа : 10.10.2017.
4. **World Bank** 2017. Doing Business 2017: Equal Opportunity for All. – Washington, 2016. – 60 p.

Д. Г. Кушнирская

Научный руководитель

М. В. Тимошенко

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

СОСТОЯНИЕ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МОЛОЧНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Сегодня белорусская молочная отрасль является визитной карточкой пищевой промышленности республики, специализируется на выпуске молока, масла, сыров, мороженого, молочных консервов и других продуктов. На протяжении последних лет Беларусь постоянно входит в пятерку ведущих стран-экспортеров молочных продуктов в мире. Основными импортерами белорусской молочной продукции являются страны Содружества Независимых Государств – Россия и Казахстан.

Ассортимент молочной отрасли Республики Беларусь включает более 1 500 наименований, в том числе масла сливочного – 30, сыров всех видов – более 300, цельномолочной продукции – более 700. В последние годы молокоперерабатывающие предприятия страны осваивают новые, нетрадиционные для отечественной отрасли виды продукции.

Крупнейшими предприятиями отрасли являются открытое акционерное общество (ОАО) «Савушкин продукт» (г. Брест), холдинг «Могилевская молочная компания "Бабушкина крынка"» (г. Могилев), ОАО «Минский молочный завод № 1» (г. Минск), ОАО «Гормолзавод № 2» (г. Минск), ОАО «Милкавита» (г. Гомель) и т. д.

Молочный подкомплекс является одним из важнейших элементов продуктовой структуры агропромышленного комплекса Республики Беларусь. Производство молока является традиционной отраслью сельского хозяйства республики. Молоко и молочные продукты в общем объеме производства пищевой промышленности занимают примерно 27%.

Молочная промышленность – высокоразвитая отрасль, оснащенная передовой современной техникой. В ее состав входят предприятия, которые наряду с пастеризованным молоком выпускают сметану, сыры, масло животное, брынзу, молочные консервы, творог, молочный порошок, кефир, ряженку, сливки, йогурт и другие молочные продукты, занимающие важное место в рационе питания населения. Молочная отрасль Беларуси имеет доминирующее значение в перерабатывающей промышленности, так как производит самые важные для населения страны продукты питания. По данным Министерства здравоохранения Республики Беларусь, от общего веса продуктового набора потребительской корзины жителей наибольший вес (более 40%) приходится на долю молока и молочных продуктов.

Наиболее характерными признаками развитого молочного рынка являются удовлетворенный спрос на молоко и молочные продукты, активизация спроса у потребителей, гибкость системы экономических отношений в цепочке «производство – переработка – потребление», сочетание невмешательства государства в хозяйственную деятельность субъектов молочного рынка с его регулированием на региональном, межрегиональном и национальном уровнях, наличие адекватной рыночным условиям нормативно-правовой базы.

На внутреннем рынке страны потребляется около 50% производимой молочной продукции, оставшиеся 50% направляются на экспорт. Одной из составляющих конкурентоспособности белорусских молочных продуктов является их бренд. Еще несколько лет назад кроме товарного знака «Савушкин» на рынке не было профессионально брендированной молочной продукции. Сейчас ситуация меняется с каждым днем. Потребитель уже знает и выбирает такие товарные знаки как «Бабушкина крынка», «Здравушка», «Беллакт», «Калинка», «Моя Славита» и т. п. Региональные производители начали задумываться о том, что выживание и расширение рынка невозможно без контакта с потребителем.

Динамика объемов производства цельномолочной продукции в Республике Беларусь за 2005–2016 гг. характеризуется тем, что с 2005 г. наблюдается тенденция роста объемов производства цельномолочной продукции, сокращение можно было наблюдать только в 2009 г. Объем производства цельномолочной продукции увеличился за 2005–2016 гг. на 75,3%. Можно наблюдать незначительное сокращение объемов производства цельномолочной продукции в 2016 г. по сравнению с 2015 г. [1].

С каждым годом не только увеличивается количество произведенной продукции, а также появляются новые виды молочной продукции в новой упаковке. Наблюдается увеличение объемов

производства основных видов цельномолочной продукции в Республике Беларусь за последние десять лет (сливок, простокваши, обработанного жидкого молока, сметаны). Сокращаются объемы производства ряженки.

Наибольший удельный вес производства цельномолочной продукции приходится на предприятия Брестской области (29,49%). Основные производители молочной продукции – ОАО «Савушкин продукт», ОАО «Березовский сыродельный комбинат». Также высокий удельный вес составляет производство цельномолочной продукции предприятиями г. Минска (15,01%) и Гомельской области (12,52%).

В г. Минске наиболее крупными предприятиями являются ОАО «Минский молочный завод № 1» и ОАО «Гормолзавод № 2». В Гродненской области функционирует ОАО «Молочный мир», ОАО «Лидский молочно-консервный комбинат», Волковысское ОАО «Беллакт». В Витебской области производство молочной продукции осуществляет ОАО «Лепельский молочно-консервный комбинат», ОАО «Глубокский молочно-консервный комбинат» и др.

Наиболее крупным молочным предприятием Могилевской области выступает холдинг «Могилевская молочная компания "Бабушкина крынка"» (г. Могилев), в Гомельской области можно выделить ОАО «Рогачевский молочно-консервный комбинат», ОАО «Милкавита».

С каждым годом наблюдаются положительные тенденции производства цельномолочной продукции на душу населения. Максимальный прирост наблюдается в Могилевской, Брестской и Гомельской областях. Минимальный прирост наблюдается по г. Минску.

Значительная часть произведенной цельномолочной продукции поставляется за пределы Республики Беларусь, наблюдается увеличение экспорта, его удельный вес составляет более 50% [2].

Перспективы производства молочной продукции в Беларуси на ближайшие годы положительные, что определяется ростом внутреннего спроса, а также расширением географии экспорта молочной продукции.

Рынок молочных продуктов с длительным сроком хранения характеризуется сильной зависимостью от конъюнктуры рынка, где присутствует ряд стран (Новая Зеландия, страны Европейского Союза, Австралия и Соединенные штаты Америки), которые формируют мировую ценовую политику. Конкурентоспособность белорусских товаропроизводителей пока им уступает.

Таким образом, можно отметить, что молочная промышленность Республики Беларусь характеризуется положительной динамикой объема производства, а также повышением объемов и доли экспорта.

Список использованной литературы

1. **Промышленность** Республики Беларусь : стат. сб. / Минск : Нац. стат. ком. Респ. Беларусь, 2017. – 214 с.
2. **Внешняя** торговля Республики Беларусь : стат. сб. / Минск : Нац. стат. ком. Респ. Беларусь, 2017. – 389 с.

М. А. Лубенец

Научный руководитель

И. Ю. Охрименко

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

ОСОБЕННОСТИ РЕГУЛИРОВАНИЯ РЫНКА ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНОЙ ПРОДУКЦИИ В СТРАНАХ С РАЗЛИЧНЫМИ ТИПАМИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

Высокотехнологичные сферы деятельности во всем мире являются объектом пристального внимания правительств стран из-за распространенных убеждений, что из-за них происходят увеличения объемов национального производства и торговли, получается сверхприбыль, создаются высокооплачиваемые рабочие места, стимулируется развитие других секторов экономики, усиливаются конкурентные позиции страны на мировом рынке, способствуя росту эф-

фактивности экономической системы и высокому уровню жизни. С другой стороны, заинтересованность в развитии высокотехнологичных отраслей связана с мнением, что инновации, которые ими создаются, могут в корне изменить экономическое объединение фирм, отраслей промышленности и рабочих мест.

Регулирование рынка высокотехнологичной продукции на государственном уровне в каждой отдельной стране осуществляется с помощью комбинирования различных методов, с учетом национального потенциала и имеющихся в стране ресурсов.

Правительством Соединенных штатов Америки (США) еще в 1940–1950 гг. были определены технологические траектории инновационного развития, а технологическая политика проводилась в следующих направлениях:

- поддержка фундаментальных исследований;
- осуществление прикладных научно-технологических программ в рамках деятельности отдельных федеральных ведомств [1].

Стоит отметить практику бесплатной выдачи лицензий в США на коммерческое использование изобретений, формирование государственной инновационной инфраструктуры, осуществление государственными органами мониторинга, прогнозирования, экспертизы инновационных проектов и поддержки путем вручения ученым и инноваторам государственных наград, присвоения почетных званий [2].

В Японии государство осуществляет регулирование рынка высокотехнологичной продукции за счет импорта иностранных технологий; последовательной трансформации структуры экономики; сочетания инновационных факторов с хозяйственным механизмом; поддержки концепции прогнозирования, что позволяет выбирать и стимулировать те технологии, которые будут приоритетными через 10–15 лет [3].

В Европейском союзе используются следующие формы стимулирования рынка высокотехнологичной продукции:

- дотации;
- создание фондов внедрения инноваций с учетом возможного риска;
- снижение государственной пошлины для индивидуальных изобретателей (Германия, Австрия).

Системный подход стал залогом успеха развития высокотехнологичного сектора экономики в Финляндии, где основным мероприятием государственного регулирования рынка высокотехнологичной продукции является налаживание перекрестных связей между наукой, университетами, предприятиями, промышленными ассоциациями и государственными агентствами путем стимулирования различных партнерств между ними [4].

Практика Китайской Народной Республики (КНР) считается образцом более успешного перехода от неразвитой к прогрессивной экономике с наиболее обширным применением инноваций и формированием технологического сектора. При этом необходимо заметить, что государственная политика основывается на целостности общественно-политического и финансового управления хозяйственными процессами в интересах общества в целом.

КНР достигла значительных успехов в сфере развития рынка высокотехнологичной продукции благодаря управляемому осуществлению экономических реформ, последовательному и поэтапному внедрению тех инновационных элементов, которые в каждый реформационный период уже имели предпосылки для имплементации в хозяйственный комплекс страны. Прямые иностранные инвестиции вкладывались в машиностроительную и другие отрасли реального сектора, прямо влияли на повышение экономического потенциала государства, в том числе и на развитие высокотехнологичного сектора [4].

Китай уже создал и не прекращает увеличивать прочную институциональную структуру с целью инновационного развития и формирования рынка высокотехнологичной продукции. Отличительной чертой китайской модели регулирования рынка высокотехнологичной продукции является огромный интерес к освоению и применению способов современного инновационного менеджмента. Деятельность известных китайских компаний базируется не только на импортируемых разработках и оборудовании, а и на том профессиональном потенциале, который прошел бизнес-практику в отделениях зарубежных компаний на территории самого Китая либо за границей [5].

Именно на основе рационального сочетания традиционного, индустриального и инновационного производства Китай за исторически короткий период достиг коренного изменения своего положения в мировом хозяйстве и развития высокотехнологичной отрасли.

Китай в настоящее время становится наиболее привлекательным местоположением научно-исследовательских подразделений. 61% транснациональных компаний уже имеют или планируют в ближайшем времени разместить в Китае свои филиалы [6].

На сегодня в Китае существует достаточно благоприятный режим для иностранных инвестиций, в частности, таких инвестиций в высокотехнологичную сферу как умеренные налоги, защита инвестиционных соглашений и действующие арбитражные суды, конвертируемость валюты, децентрализованная структура инвестиционного режима, необременительные для инвесторов формальные требования и т. п. [6].

При анализе государственного регулирования рынка высокотехнологичной продукции в Германии следует отметить, что вопросы взаимодействия промышленности и науки, коммерциализации научных идей и результатов исследований, создания механизмов, способных ускорить их реализацию, ответственности государства и роли институтов гражданского общества в сфере национальной инновационной политики приобрели особую актуальность в Германии еще в середине 70-х гг. прошлого века.

Согласно программе инновационного развития национальной экономики и развития высокотехнологичной сферы «Стратегия высоких технологий» (СВТ), в Германии рассматриваются вопросы стимулирования инновационной активности промышленности с помощью рычагов налогового регулирования, а также за счет создания дополнительных государственных гарантий частным инвесторам инновационных проектов [7].

Более льготные условия финансовой деятельности и доступа к внешним источникам инвестиционных заимствований должны в рамках СВТ получить следующие группы предприятий: предприятия мелкого и среднего бизнеса и новые предприятия, создаваемые в наукоемких отраслях промышленности и сферы услуг. Государство увеличит софинансирование грюндерских фондов, главным назначением которых является предоставление капитала для вновь создаваемых высокотехнологичных предприятий.

Таким образом, принадлежность к странам-лидерам в высокотехнологичной сфере становится возможной благодаря пристальному вниманию правительств стран к вопросам развития рынка высокотехнологичной продукции. Основываясь на опыте этих стран, можно определить, что особенности государственного регулирования и стимулирования рынка высокотехнологичной продукции включают прямые и косвенные методы.

К прямым методам регулирования рынка высокотехнологичной продукции относятся предоставление льготных кредитов предприятиям и организациям, которые осуществляют научные разработки и занимаются производством высокотехнологичной продукции; безвозмездная передача (или льготные условия) государственного имущества и земельных участков для организации инновационных предприятий; развитие инновационной инфраструктуры в регионах; разработка и выполнение государственных программ, направленных на повышение инновационной активности бизнеса; государственные заказы, в форме контрактов на проведение научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ и обеспечение начального спроса на нововведения, а также на выпуск высокотехнологичной продукции; создание научно-технических зон со специальным режимом инновационно-инвестиционной деятельности.

К косвенным методам относятся налоговые льготы для предприятий высокотехнологичного сектора, а также на инвестиции, осуществляемые в инновационной сфере; развитие науки и системы высшего образования; нормы, которые стимулируют развитие высокотехнологичного производства научно-исследовательской деятельности.

Список использованной литературы

1. **Сухоруков, А. І.** Проблеми розвитку високотехнологічних підприємств України / А. І. Сухоруков, Є. В. Белашов [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.niisp.gov.ua>. – Дата доступу : 06.10.2017.
2. **Мазаракі, А. А.** Світовий ринок товарів та послуг : підруч. : у 2 ч. / А. А. Мазаракі, Є. М. Воронова, І. В. Чаус. – Харків : Ранок, 2008. – 240 с.
3. **Крехівський, О. В.** Окремі питання створення національної промислово-інноваційної системи / О. В. Крехівський // Проблеми и перспективы инновационного развития экономики : материалы XIII Междунар. науч.-практ. конф. по инновационной деятельности, Киев – Симферополь – Алушта : Нац. акад. наук Украины, Центр исслед. науч.-техн. потенциала и истории наук им. Г. М. Доброва, 2008. – С. 277–279.

4. **Крехівський, О. В.** Сучасні національні інноваційні стратегії: методологія і практика розробки : наук. доповідь / О. В. Крехівський, О. Б. Саліхова. – Київ : Фенікс, 2009. – 56 с.
5. **Трофимова, В. В.** Становлення національної самодостатності Китаю в умовах глобальної інтеграції / В. В. Трофимова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.educrimea.com/upload/Trofymova/TrofymovaDnepr.doc>. – Дата доступу : 06.10.2017.
6. **Yuan, W.** China's Government R&D Institutes: Changes and Associated Issues / W. Yuan // Science Technology Society. – 2005. – Vol. 10, № 11.
7. **Старокадомский, Д. Л.** Инновационная политика Германии: достижения и проблемы лидера Европы / Д. Л. Старокадомский, А. С. Малышев // Наука та інновації. – 2008. – Т. 4, № 1. – С. 107–114.

Е. В. Матова

Научный руководитель

Н. С. Шалупаева

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

ПОЛИТИКА ПРИВЛЕЧЕНИЯ ПРЯМЫХ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: ОПЫТ КИТАЯ

Инвестиционная политика, проводимая в Китае, является одной из наиболее успешных и эффективных в мире. На данный момент Китай остается в тройке лидеров стран, привлекающих прямые иностранные инвестиции (ПИИ). В 2016 г. Китай занял третье место по притоку ПИИ (134 млрд долл. США, что на 1,5% меньше по сравнению с предыдущим годом) [1]. Высокие темпы экономического роста и большие объемы привлекаемых ПИИ являются результатом эффективной инвестиционной политики, а также стратегий реформ и модернизации экономики Китая.

ПИИ за последнее десятилетие стали для Китая основным внешним источником финансирования. Быстрый рост притока ПИИ последовал за вступлением Китая во Всемирную торговую организацию 11 декабря 2001 г. Объем ПИИ возрос на $\frac{1}{3}$. Рост объема и эффективности использования иностранных инвестиций является приоритетной задачей экономической политики Китая, достижение которой способствует усилению конкурентного потенциала страны. ПИИ способствуют притоку в экономику Китая передовых технологий, эффективных методов управления и хозяйствования, способствующих укреплению международной конкурентоспособности экономики страны [2, с. 211].

В настоящее время политика китайского руководства нацелена на поощрение притока ПИИ в капиталоемкие, прежде всего, высокотехнологичные отрасли, в которых страна не имеет достаточного опыта и технологий. Такими отраслями являются машиностроение, автомобилестроение, производство сельскохозяйственной и строительной техники, а также наукоемкие отрасли, такие как производство компьютеров, полиграфического оборудования, телекоммуникационная отрасль и фармацевтика.

Кроме того, помимо тщательно проработанных правовых основ привлечения ПИИ в китайскую экономику, широко применяются различные меры, стимулирующие инвестиции, и реализуется принцип селективности по отношению к объектам иностранного инвестирования (т. е. дифференциация проектов с участием иностранных инвесторов в зависимости от целей государственной политики в области привлечения иностранных инвестиций по отраслевому или региональному принципу). В соответствии с законодательством все объекты инвестирования подразделяются на четыре группы (приоритетные, разрешенные, ограничиваемые, запрещенные). Запрещенными в Китае являются иностранные инвестиции в оборонную промышленность, производство ювелирных изделий, кустарные промыслы. Приоритетными объектами для иностранного инвестирования являются производство нового оборудования и новых материалов, которые Китай не может производить «своими силами»; производство экспортной продукции на уровне мировых стандартов; выпуск продукции с улучшенными потребительскими свойствами; ресурсосберегающие технологии; производство машин и оборудования для энергетики, транспорта и добывающих отраслей [2, с. 214].

На первом этапе реформ в Китае иностранным инвесторам предоставлялись налоговые льготы, дешевая земля и другие стимулы. Кроме того, значительные средства выделялись на развитие инфраструктуры (строительство портов, дорог, гостиниц, линий оптоволоконной связи и др.). На начальных этапах к иностранным инвесторам предъявлялось требование наличия китайского партнера, при этом предприятия с иностранными инвестициями могли без ограничений экспортировать свою продукцию, но их ограничивали в объемах продаж на внутреннем рынке для защиты местных производителей. Жестко ограничивались иностранные инвестиции в ряде ключевых отраслей, таких как автомобильная, сталелитейная и телекоммуникационная. Однако после вступления во Всемирную торговую организацию эти ограничения были ослаблены. Для создания конкурентоспособных на мировом рынке производств в Китайской Народной Республике были созданы «зоны высоких технологий», где иностранным инвесторам бесплатно предлагаются земельные участки и освобождение от налогов. В результате на территории Китая были созданы предприятия по производству микросхем с японским, американским и тайваньским капиталом [2, с. 216].

Деятельность иностранных инвесторов способствует формированию двунаправленной экономики в Китае, при которой услуги, технологичное промышленное производство и потребительские рынки демонстрируют возможности роста, в то время как базовое промышленное производство и тяжелая промышленность сталкиваются с необходимостью комплексной реструктуризации и оптимизации. Приток ПИИ соответствует принимаемым властями мерам по обеспечению перехода Китая к экономике с высокой добавленной стоимостью, которая в большей степени основана на секторе услуг как на источнике внутреннего роста. К 2011 г. сектор услуг опередил производственный сектор как самый крупный получатель ПИИ, а в 2015 г. ПИИ в сектор услуг составили 61,1% от общего объема, в то время как ПИИ в производственный сектор составили 31,4%. Увеличение объема инвестиций в сектор услуг экономики Китая свидетельствует о том, что международные инвесторы все больше рассматривают Китай как рынок конечного получателя, а не как источник дешевой рабочей силы. В свою очередь, фирмы-производители отходят от производства дешевых экспортных товаров и переходят на производство товаров более высокого качества, специально разработанных для удовлетворения китайских потребителей [3].

В рейтинге «Doing business 2017» Китай занимает 78-ю позицию по легкости ведения бизнеса. Согласно «Doing business 2017», основными преимуществами ведения бизнеса в Китае являются получение кредитов и легкость организации дела. Организацию бизнеса Китай упростил путем введения одной формы для получения бизнес-лицензии, кода организации и налоговой регистрации [4].

Таким образом, можно сделать вывод, что благодаря эффективной инвестиционной политике Китай сегодня занимает лидирующие позиции среди стран, привлекающих ПИИ, что в значительной степени способствовало росту международной конкурентоспособности экономики страны.

Список использованной литературы

1. **World Investment Report 2017: global investment prospects and trends** // UNCTAD 2017 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2017_en.pdf. – Дата доступа : 11.10.2017.
2. **Ли, С.** Политика привлечения прямых иностранных инвестиций в Россию: опыт Китая / С. Ли // Вестн. ИрГТУ. – 2010. – № 4 (44). – С. 210–212.
3. **Перспективы** развития китайской экономики в 2016 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://assets.kpmg.com/content/dam/kpmg/pdf/2016/07/ru-ru-china-outlook-2016.pdf>. – Дата доступа : 12.10.2017.
4. **Ease of doing business rank (1–190)** // Doing business–2017 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.doingbusiness.org/media/WBG/DoingBusiness/Documents/Annual-Reports/English/DB17-Report.pdf>. – Дата доступа : 12.10.2017.

А. А. Михайлова

Научный руководитель

Л. П. Авдашкова

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

«ЗЕЛЕНАЯ» ЭКОНОМИКА: КОНЦЕПЦИЯ, РОЛЬ В МИРОВОМ СООБЩЕСТВЕ И РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Переход к устойчивому развитию, основанному на взаимосвязи экономической, экологической и социальной составляющих, был обоснован в конце 1980-х гг. и одобрен мировым сообществом. В последние два десятилетия Организация Объединенных Наций (ООН), Программа ООН по окружающей среде (ЮНЕП), Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) проводят международные конференции, на которых главное внимание уделяется вопросам истощения природных ресурсов, загрязнения окружающей среды, создания экологически чистого производства. В результате конференций разрабатываются рекомендации, призывающие каждого человека пересмотреть свои ценности по отношению к природе и развитию человечества.

Традиционную модель экономики называют «коричневой экономикой». Несмотря на определенные результаты в повышении жизненного уровня людей в целом, особенно ее отдельных групп, негативные последствия деятельности «коричневой экономики» значительны. Это экологические проблемы (изменение климата, опустынивание, утрата биологического разнообразия), истощение природного капитала, широкомасштабная бедность, нехватка пресной воды, продовольствия, энергии, неравенство людей и стран. Все это создает угрозу для нынешнего и будущего поколений.

На смену «коричневой» экономике приходит концепция «зеленой» экономики, сформировавшаяся в последние два десятилетия и являющаяся новым переходным этапом в развитии человечества, необходимым для сохранения биосферы, от существования которой зависит человек. «Зеленая» концепция включает в себя идеи многих других направлений в экономической науке и философии, связанных с проблемами устойчивого развития. Устойчивое развитие предполагает комплексную увязку между собой трех компонентов (экономического, социального, экологического).

«Зеленая» экономика трактуется как система видов экономической деятельности, связанных с производством, распределением и потреблением товаров и услуг, которые приводят к повышению благосостояния человека в долгосрочной перспективе, при этом не подвергая будущие поколения воздействию значительных экологических рисков или экологического дефицита [1, с. 4].

Под экологическими рисками понимается загрязнение ресурсов (водных, воздушных, почвенных), также выброс углекислого газа в атмосферу, разрушение озонового слоя, таяние ледников, окисление океанов. Таким образом под экологическими рисками понимаются риски, исходящие из окружающей среды человека и способные привести к катастрофам или болезням.

ЮНЕП предлагает свое определение «зеленой» экономики. «Зеленая» экономика – это экономика, которая обеспечивает долгосрочное повышение благосостояния людей и сокращение неравенства, при этом позволяя будущим поколениям избежать существенных рисков для окружающей среды и ее обеднения.

Принципиально важными чертами «зеленой» экономики являются эффективное использование природного капитала, его сохранение и увеличение; неуклонное снижение всех видов негативного воздействия, в том числе загрязнений; предотвращение утраты экосистемных услуг и биологического разнообразия; инновационный характер экономической динамики, рост доходов и занятости, кардинальное снижение бедности [2, с. 11].

В таблице, разработанной Н. Н. Батовой по данным ООН, ЮНЕП, ОЭСР, Европейского Союза (ЕС), представлена хронология становления концепции «зеленой» экономики в мире. В соответствии с таблицей последним принятым документом был документ под названием «Меня наш мир: повестка дня в области устойчивого развития до 2030 г. (ООН)». В документе содержится 17 всеобъемлющих и взаимосвязанных целей устойчивого развития. В нем представлены следующие колоссальные задачи: на ближайшие 15 лет ликвидировать нищету во всех ее

аспектах, обеспечить процветание и мир, наладить гармоничные взаимоотношения между человеком и природой.

Переход к «зеленой» экономике связан с многочисленными проблемами, в частности, с потребностями институциональных преобразований на национальных уровнях [2, с. 11].

Республика Беларусь рассматривает «зеленую» экономику как шаг на пути к устойчивому развитию, безопасности страны и фактор повышения конкурентоспособности белорусской продукции, в том числе экологически безопасной органической продукции. Концепция «зеленой» экономики получает в стране все большее распространение и признание, чему способствует реализация в стране ряда проектов, финансируемых ЕС.

Приверженность принципам «зеленой» экономики закреплена в Национальной стратегии устойчивого социально-экономического развития до 2030 г., предусматривающей два этапа реализации (первый этап с 2016 по 2020 гг., второй этап с 2021 по 2030 гг.).

В Программе социально-экономического развития Республики Беларусь на 2016–2020 гг. разработан Национальный план действий по развитию «зеленой» экономики в Республике Беларусь до 2020 г.

Представленный документ ориентирован на реализацию отраслевых мер по развитию «зеленой» экономики. В частности, приоритетными направлениями Национального плана являются развитие электротранспорта (инфраструктуры) и городской мобильности, реализация концепции «умных» городов; развитие строительства энергоэффективных жилых домов и повышение энергоэффективности жилищного фонда; снижение энергоемкости валового внутреннего продукта; повышение потенциала использования возобновляемых источников энергии; создание условий для производства органической продукции; устойчивое потребление и производство; развитие экологического туризма.

Потенциал развития «зеленой» экономики далеко не исчерпывается мерами, предусмотренными данным документом. Понимая, что принятие Национального плана является только первым шагом для дальнейшего прогресса в данном направлении, важно оценить все ключевые аспекты, которые определяют возможности реализации концепции «зеленой» экономики в республике [3, с. 44–46]. В этой связи И. П. Деревяго выделяет технологический, организационный, информационно-образовательный и институциональный аспекты.

В современных условиях хозяйствования концепция «зеленой» экономики рассматривается как важная модель инновационного антикризисного развития не только отдельных государств, но и всей мировой экономики, способная сбалансировать интересы человека, природы и эффективного использования ресурсов. Цели перехода к «зеленой» экономике могут отличаться в разных странах и зависеть от национальных особенностей [2, с. 11].

Переход к «зеленой» экономике должен происходить с участием всех социальных структур и институтов (государственных институтов, неправительственных организаций, частных лиц и организаций, представителей общественности, средств массовой информации). Интерес общественности и государств к данной проблеме может быть пробужден посредством культурного, этического и экологического просвещения и образования, ознакомления человечества с важными, но порою забываемыми ценностями (здорового и мирного развития человечества и достойной передачи бережно сохраненного «дома», ресурсов и достигнутых высот последующим поколениям).

Список использованной литературы

1. **Берденова, К.** «Зеленая» экономика как двигатель устойчивого развития / К. Берденова, В. Штанг, С. Синцов. – Сиб. торгово-эконом. журн. – 2012. – № 15. – С. 4.
2. **Батова, Н. Н.** Развитие концепции «зеленой» экономики / Н. Н. Батова // «Зеленая» экономика: проблемы и пути развития : материалы Междунар. науч.-практ. конф. – Минск, 2017. – С. 11.
3. **Деревяго, И. П.** Потенциал развития «зеленой» экономики в Республике Беларусь / И. П. Деревяго // «Зеленая» экономика: проблемы и пути развития : материалы Междунар. науч.-практ. конф. – Минск, 2017. – С. 43.

А. В. Никитенко

Научный руководитель

Б. В. Сорвилов

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

ПРОБЛЕМЫ СТИМУЛИРОВАНИЯ ПРОИЗВОДСТВА БИОДИЗЕЛЬНОГО ТОПЛИВА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Необходимость использования возобновляемых источников топлива не вызывает сомнений. В связи со стремлением к уменьшению зависимости от поставок нефти, экологическими проблемами, обусловленными использованием нефтепродуктов, в последние годы в мире значительно вырос интерес к моторному топливу на основе возобновляемых растительных источников, в частности, продуктам переработки растительных масел.

В разных странах для обозначения дизельного биотоплива используются разные названия, но чаще всего употребляется аббревиатура FAME (Fatty acid methyl ester). Наибольшие успехи в освоении и практической реализации технологий производства биотоплива на основе использования рапсового масла в испытании и эксплуатации двигателей в реальных условиях достигли Германия и Франция.

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

Доля стран Европейского союза (ЕС) в мировом объеме производства биодизеля в настоящее время составляет около 70%. За последние годы производство увеличилось в 4,5 раза. Причем данный рост произошел не за счет включения в статистику новых стран-членов ЕС, а, в основном, за счет роста реального производства в Германии, Франции и Италии. На долю этих стран приходится около 80% всего европейского производства биодизельного топлива.

Германия является одной из шести стран ЕС, производящих биотопливо на коммерческой основе. Здесь нет ограничений по производству биотоплива, а Закон об акцизах на нефть и нефтепродукты (“Mineralölsteuergesetz”) регулирует национальную политику по биотопливу. Однако это не прямое законодательство, так как закон не имеет отдельного раздела по биотопливу. Спирт и топливо из растительного масла не являются минеральным топливом. Поэтому не подпадают под действие этого закона. В настоящее время в Германии под выращивание сырья для биодизеля занято около 1,7 из 12 млн га сельскохозяйственных угодий. С учетом того, что ЕС постоянно призывает фермеров перестраиваться с производства сельскохозяйственных культур на так называемые «энергетические культуры», это цифра, несомненно, будет расти [2].

Во Франции с 1992 г. установлено полное освобождение от налогов на производство биодизеля. Для его производства используется рапсовое масло. Только один завод Diester Cognis France использует масло подсолнечника. По производству биодизельного топлива Италия находится на третьем месте в Европе. 70% сырья для производства составляют семена рапса, поставляемые из Германии и Франции [1].

В настоящее время в Республике Беларусь разработана оригинальная технология производства дизельного биотоплива из рапсового масла, методы аналитического контроля готовой продукции, подготовлена часть нормативной технической документации, создана опытная установка и выпущена экспериментальная партия биотоплива, проработана сырьевая база производства [3].

Согласно действующим постановлениям, производством биотоплива могут заниматься только государственные предприятия, производственные мощности которых приходятся на «Гродно Азот» и «Могилевхимволокно». Более того, произведенный биодизель может быть использован только для внутреннего потребления и только в сельском хозяйстве. Цель производства обозначена как получение дешевого и экологического вида топлива для покрытия нужд сельскохозяйственного сектора [4].

При проведении сравнительного анализа цен на дизельное топливо и биодизель было выявлено, что биодизель дешевле своего аналога почти на 30%. Процесс получения биодизеля можно представить следующим образом: присадка метиловых эфиров жирных кислот смешивается с дизельным топливом исходя из следующего расчета: топливо – 100%, а X – 3% (X – необходимое количество присадки). Даже исходя из банальной логики трудозатрат, такой продукт должен стоить больше чем стандартное дизельное топливо. Однако данная «положительная» разница в стоимости возникает из-за того, что биодизель, произведенный предприятиями «Гродно Азот» и «Могилевхимволокно» реализуется без акциза [5].

Исходя из того, что данный вид топлива производится исключительно для сельского хозяйства, законодательно закреплены производители и потребители в этой цепи, можно сделать вывод, что таким способом обеспечивается поддержка сельского хозяйства путем покрытия его потребностей удешевленным топливом.

Может возникнуть вопрос о целесообразности производства данного вида топлива в Республике Беларусь. Если его «экономическая состоятельность» определяется только отсутствием акциза, то можно просто реализовывать обычное дизельное топливо со скидкой, тем самым обеспечивая такую же поддержку сельскому хозяйству.

Однако вместе с тем, нельзя не отметить и важнейшую социальную и экологическую пользу при производстве данного вида топлива. Экологическая польза – сокращение выброса токсичных веществ с отработавшими газами двигателей автотранспортных средств. Социально-экономический эффект определяется повышением уровня экологической и энергетической безопасности страны. Производство данного вида экологического топлива способствует обеспечению развития агропромышленного комплекса республики, занятости населения в сельском хозяйстве и промышленности с созданием дополнительных рабочих мест на перерабатывающих предприятиях [6].

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

Список использованной литературы

1. **Thoenes, P.** Biofuels and Commodity Markets – Palm Oil Focus / P. Thoenes // FAO Commodities and Trade Division, 2012. – 46 p.
2. **Europe** in figures. Eurostat yearbook 2014–2015. – Luxembourg : Office for Official Publications of the European Communities, 2015. – 290 p.
3. **Экономика** организаций и отраслей агропромышленного комплекса : в 2 кн. / В. Г. Гусаков [и др.] ; под общ. ред. В. Г. Гусакова. – Минск : Бел. наука, 2007. – 891 с. – Кн. 1.
4. **Шпаар, Д.** Растительная биомасса для производства энергии / Д. Шпаар, В. Щербаков // Бел. сельское хоз-во. – 2015. – № 8. – С. 23.
5. **О ставках** акцизов на подакцизные товары : Указ Президента Респ. Беларусь от 13 янв. 2006 г. № 28 / Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2006. – № 1/7105.
6. **Производство** и применение биодизеля : справоч. пособие / А. Р. Аблаев [и др.]. – М. : АПК и ППРО, 2006. – 70 с.

Д. Г. Потолоков

Научный руководитель

Т. А. Морозова

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

МИРОВОЙ РЫНОК ОРГАНИЧЕСКОЙ ПРОДУКЦИИ: ПОТЕНЦИАЛЬНЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ И ПЕРСПЕКТИВЫ ДЛЯ БЕЛАРУСИ

В современном мире активно идет процесс развития экологического сельского хозяйства и производства экологически безопасных продуктов питания (органической продукции, биологической продукции). Под органическими продуктами принято понимать продукцию сельского

хозяйства и пищевой промышленности, которая изготовлена в соответствии с утвержденными законодательством Европейского союза (ЕС) экологическими стандартами. Эти стандарты предусматривают отказ от использования пестицидов, синтетических минеральных удобрений, регуляторов роста, искусственных пищевых биологических добавок, генетически модифицированных организмов.

Органическое сельское хозяйство стало формироваться в начале XX в. Это понятие впервые употребил специалист по сельскому хозяйству Оксфордского университета лорд Нортборн в изданной им в 1940 г. книге «Заботьтесь о земле». Основные нормы органического производства в Европе были введены в 1980 г. Международной федерацией органических движений сельского хозяйства (International Federation of Organic Agriculture Movements (IFOAM)).

Всего в мире насчитывается более 700 тыс. органических ферм. Лидерами по общей площади органических сельскохозяйственных угодий являются Австралия, Китай, Аргентина, Соединенные штаты Америки, Италия, Уругвай, Испания, Бразилия, Германия, Великобритания. По данным IFOAM, в 2012 г. мировой рынок экологических продуктов составил 65–67 млрд долл. США, что превысило аналогичный показатель 1999 г. почти в 4 раза. К 2020 г. его оборот может достичь 200–250 млрд долл. США.

На данный момент в мире почти сформировались полноценные рынки органической продукции в следующих сегментах: овощи и фрукты, детское питание, сельскохозяйственное сырье для переработки (прежде всего зерно) и молочные продукты, а темпы роста в них немного замедлились. Дальнейший рост рынков органической продукции открывает возможности для выхода на них новых производителей. ЕС и Швейцария являются импортерами, в том числе из Восточной Европы, зерна, семян масличных культур, овощей, фруктов, говядины, выращенных по органической системе.

В странах с развивающейся и переходной экономикой также растет интерес к потреблению экологически чистых продуктов, одной из причин которого является недовольство потребителей качеством продуктов питания. В Беларуси рынок органической продукции только формируется. Появились рестораны здорового питания, магазины натуральных, фермерских и эко-продуктов, интернет-магазины здорового питания (biomarket.by) и т. д. Цены на биопродукты в Беларуси в 2–5 раз выше, чем на обычные продукты питания, тогда как на Западе они выше всего на 10–40% [1].

Появились белорусские производители биопродукции (небольшие фермерские хозяйства). Однако их доля на рынке невелика, конкуренция отсутствует. По экспертным данным, в настоящее время в Беларуси функционируют шесть экспортеров органической продукции (экспорт березового сока, лекарственных трав, дикорастущих ягод), около десяти производителей (фермерские хозяйства, личные подсобные хозяйства, учебно-опытное хозяйство и т. д.) осуществляют производство, продажу органической продукции (овощи, ягоды, козье молоко, йогурты, прудовая рыба и зерновые культуры). Пока в Беларуси не производят продукцию органического животноводства, соответствующую международным стандартам.

На территории страны есть все предпосылки для производства экологически чистой продукции (наличие плодородных земель, высокая водообеспеченность, благоприятная экологическая ситуация на большей части территории, сельскохозяйственные традиции, благоприятный климат).

Для производства экологически безопасной продукции необходим ряд условий, в частности, наличие спроса на данную продукцию; активная государственная политика, направленная на экологизацию производства; государственная поддержка и стимулирование деятельности производителей экологически безопасной продукции (льготные кредиты, льготное налогообложение, выгодные условия лизинга и др.).

Одной из серьезных проблем является отсутствие законодательной базы по органическому сельскому хозяйству и производству органической продукции. В настоящее время подготовлен проект Закона Республики Беларусь «О производстве и обращении органической продукции», который регулирует отношения в области производства и обращения органической продукции, направлен на создание благоприятных условий для роста рынка органической продукции, развитие конкуренции, обеспечение права потребителей на получение достоверной информации о происхождении органической продукции и обеспечение качественными продуктами населения, защиту добросовестных производителей органической продукции, создание национального бренда органической продукции, продвижение ее на внешние рынки и т. д. Принято постановление Совета Министров Республики Беларусь «Об утверждении Национального плана действий по развитию «зеленой» экономики в Республике Беларусь до 2020 г.»

от 21 декабря 2016 г. № 1061», в котором предусмотрено проведение следующих мероприятий по органическому сельскому хозяйству:

- подготовка предложений о разработке государственных стандартов, устанавливающих требования к продукции органического производства;
- совершенствование системы выращивания и содержания сельскохозяйственных животных, а также возделывания и защиты сельскохозяйственных растений с учетом принципов «зеленой» экономики;
- подготовка специалистов в области экологизации производства, получения биологически безопасной сельскохозяйственной продукции, стандартизации и маркировки продовольствия, использования новейших ресурсоэффективных технологий, техники и др. [2].

Экологическое сельское хозяйство ведется в гармонии с природой, оно обеспечивает население экологически чистой (безопасной), натуральной продукцией с высокой пищевой ценностью. Учитывая то, что по показателю средней ожидаемой продолжительности жизни Беларусь отстает от развитых стран в среднем лет на десять, обеспечение населения органической продукцией представляет собой задачу государственной важности.

В Программе Организации Объединенных Наций (ООН) по окружающей среде (United Nations Environment Programme (UNEP) и ООН по торговле и развитию (United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD) в 2008 г. было определено, что органическое сельское хозяйство может быть благоприятным для обеспечения безопасности пищевых продуктов в сравнении с традиционными методами и является более устойчивым в долгосрочной перспективе. Также сообщалось, что урожаи повысились более чем вдвое там, где применяли органические методы, в то же время улучшилось плодородие почвы и уменьшилось негативное влияние засухи. В органическом сельском хозяйстве для сохранения плодородия почвы и повышения урожайности применяются севооборот, органические удобрения, безотвальная обработка почвы и другие мероприятия. Поэтому оно поможет решению проблемы потери плодородия почв, которая актуальна и для Беларуси.

Таким образом, развитие органического сельского хозяйства будет способствовать обеспечению безопасности пищевых продуктов, экологизации сельскохозяйственного производства и решению экологических проблем, развитию крестьянского (фермерского) хозяйства, обеспечению сельских жителей постоянными рабочими местами.

Список использованной литературы

1. **Официальный** сайт продовольственной и сельскохозяйственной организации объединенных наций (FAO) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.fao.org/organical/oa-home/ru>. – Дата доступа : 19.10.2017.
2. **Об утверждении** Национального плана действий по развитию «зеленой» экономики в Республике Беларусь до 2020 г. : постановление Совета Министров Респ. Беларусь от 21 дек. 2016 г. № 1061 // КонсультантПлюс : Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2017.

Е. Н. Поторокина

Научный руководитель

Е. Г. Замостоцкий

*Витебский филиал Международного университета «МИТСО»
г. Витебск, Республика Беларусь*

ГЛОБАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Мировая экономика – многоуровневая, глобальная система хозяйствования, объединяющая национальные экономики стран мира на основе международного разделения труда посредством системы международных экономических отношений. Мировую экономику можно определить как совокупность национальных хозяйств негосударственных структур, объединенных международными отношениями.

За последние годы население Земли ежедневно увеличивается на 250 тыс. чел. Более 80% прироста мирового населения приходится на развивающиеся страны. Ареной демографического взрыва в настоящее время являются страны Тропической Африки, Ближнего и Среднего Востока и в несколько меньшей степени Южной Азии [1, с. 4]. На начало июля 2017 г. численность населения Земли превысила 7,55 млрд чел. [2, с. 16].

Главное последствие быстрого роста населения заключается в том, что если в Европе демографический взрыв следовал за экономическим ростом и изменениями в социальной сфере, то в развивающихся странах резкое ускорение темпов роста населения опередило модернизацию производства и социальной сферы.

Быстрый рост численности населения в условиях преобладания в экономике отсталого сельского хозяйства с крайне низкой производительностью труда усугубляет и без того сложные проблемы занятости, обеспечения продовольствием, образования, экологии. Во многих развивающихся странах происходит непомерное «перенаселение» традиционного сектора, особенно сельского хозяйства [3].

Между тем быстрый рост населения сокращает возможности накопления, поэтому темпы развития капиталоемких отраслей (прежде всего промышленности), отстают от притока сельской рабочей силы в не аграрные отрасли. Из-за неспособности промышленности обеспечить работой растущее население во многих развивающихся странах происходит увеличение мелкого ремесла и торговли, сферы услуг, для которых характерны преимущественно ручной труд, его низкая производительность, ничтожные доходы.

Во многих случаях рост числа многих заведений, увеличение числа работающих в них не означают рациональное включение избыточной рабочей силы в общественное производство, а лишь служат формой увеличения скрытой безработицы и неполной занятости. Отсюда проблемы занятости и бедности оказываются неразрывно связанными [4, с. 78].

Образ безудержного роста населения, если его наивно экстраполировать в будущее, приводит к тревожным прогнозам и даже апокалиптическим сценариям для глобального будущего человечества.

Процессы, практически неизбежно сопровождающие рост населения, охватывают все сферы жизни. Общее загрязнение среды возрастает вследствие увеличения объема бытовых отходов, роста городов как наиболее мощных источников загрязнения, интенсификации сельскохозяйственного производства. Загрязнение вызывает рост заболеваемости и включает механизм отбора на устойчивость, ведущего к изменению генофонда. Борьба с загрязнением многократно увеличивает непроизводительные расходы.

Уровень доходов сотен миллионов людей остается ниже прожиточного минимума, уже в ближайшем будущем можно ожидать сокращения прироста валового продукта в связи с возникающими (и тесно взаимосвязанными) экологическими и экономическими проблемами.

Из анализа глобальных перспектив мировой энергетики, подготовленного экспертами из восемнадцати стран и девяти международных организаций, можно сделать вывод, что население Земли к 2020 г. увеличится до 7,8 млрд чел. [4].

Таким образом, человечество слишком экстенсивно эксплуатирует природные богатства. При этом развитые страны с численностью населения более 1 млрд чел. используют до 85% всех получаемых в мире доходов. Проблема роста населения и исчерпания ресурсов стоит очень остро. Необходимо ввести какие-либо меры регулирования потребления природных ресурсов, иначе человечество постигнет глобальная экологическая катастрофа.

Список использованной литературы

1. **Ермушко, Ж. А.** Мировая экономика : учеб. пособие / Ж. А. Ермушко. – Томск : Том. политехн. ун-т, 2011. – 172 с.
2. **Видяпина, В. И.** Бакалавр экономики : хрестоматия : в 3 т. / В. И. Видяпина. – М., 1999. – 1056 с.
3. **Официальный сайт проекта «Grandars»** [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.grandars.ru/student/mirovaya-ekonomika/problema-bednosti.html>. – Дата доступа : 06.10.2017.
4. **Богомолов, О. Т.** Мировая экономика в век глобализации : учеб. / О. Т. Богомолов. – М. : Экономика, 2007. – 360 с.

А. Д. Пронин

Научный руководитель

О. А. Бурцева

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

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ В УСЛОВИЯХ СТРАТЕГИИ АДАПТАЦИИ К ГЛОБАЛИЗАЦИОННЫМ ПРОЦЕССАМ

Коренные изменения в интеграционном развитии объективно обусловлены усложнением международных экономических отношений под влиянием глобализации, транснационализации, роста потребности в инновационном развитии, обострения проблем формирования многосторонней торговой системы в рамках Всемирной торговой организации. Эти процессы активно воздействуют на мировое конкурентное пространство, формируют новые качественные характеристики конкурентной среды с усложнившимися и переплетающимися внутренними связями, усилением роли на них новых игроков (стран, регионов, региональных торгово-экономических объединений), совместно участвующих в механизмах конкуренции, кооперации и партнерства [1].

Ключевым понятием, характеризующим процессы мирового развития в XXI в., является глобализация мирового экономического пространства. Переход Беларуси как и других стран Содружества Независимых Государств к рыночной экономике совпадает с периодом переживаемой глобализации финансовых рынков и рынков промышленных товаров. Такое совпадение во времени одновременно облегчает и затрудняет трансформационный процесс. Облегчает в том смысле, что интеграция национальных экономик в мировое хозяйство совпадает с внутренней перестройкой. Затрудняет в том, что перестройку хозяйственного механизма приходится вести в условиях жесткой конкуренции на внутренних и внешних рынках, в условиях ограниченного на перестройку отрезка времени при одновременном решении проблемы сохранения экономического суверенитета, национальной самобытности и культуры.

Понимание процессов глобализации, происходящих в мировой экономике, важно для определения стратегии модернизации Беларуси. В целом, под глобализацией понимают глобальное объединение рынков и хозяйственных систем. Это сложное и многостороннее явление, связанное с различными сторонами жизни (от глобальных финансовых рынков до возросшей роли коммуникаций и Интернета). Глобализация характеризуется постепенным преобразованием мирового пространства в единую зону, где беспрепятственно перемещаются капиталы, товары, услуги, свободно распространяются идеи, передвигаются их носители, стимулируя развитие современных институтов и механизмов их взаимодействия. При этом важнейшей чертой экономики XXI в. выступает ее ярусный характер. На верхних ярусах располагаются следующие высокоразвитые страны: Соединенные штаты Америки, Европейский союз, Япония, Канада. Они генерируют новые знания и технологии, которые посредством транснациональных корпораций (ТНК) и благодаря мобильности ученых поэтапно перемещаются на ярусы, которые расположены ниже.

На глобальных конкурентных рынках кроме ТНК, объединяющих в основном крупные сырьевые и финансовые компании, а также компании, производящие стандартные массовые изделия (автомобили, электронные платы, тракторы), существуют еще два типа компаний (узкоспециализированные предприятия и венчурные фирмы).

Первые изготавливают узкоспециализированную продукцию. Их сила заключается в высокой производительности, быстром освоении новых модификаций и новых стандартов при высоком качестве. Венчурные фирмы, сконцентрированные в основном на верхнем ярусе, пытаются найти революционные и баснословно выгодные (в случае удачи) решения для производства новых товаров и услуг.

В выбранных приоритетах стратегии экономического развития Республика Беларусь, адаптируясь к глобальным процессам, должна особое внимание уделять инновациям и экспорту для реализации своих конкурентных преимуществ и совершенствования внешнеэкономической деятельности. С этой целью необходимо создание здоровой конкурентной среды внутри страны как базового условия роста экономики; содействие инновационной деятельности созданию новых научно-технических разработок. Необходимо поставить научную деятельность на коммерческую основу, обеспечить четкий юридический механизм для реализации авторских прав. Од-

ним из направлений этого должна стать выплата ученым и конструкторам доли от растущих доходов предприятий, на которых внедрены их разработки. Большое внимание необходимо уделить поддержке образования, обеспечивающего кадровый потенциал производственно-технической базы; активное участие в межрегиональных интеграции и сотрудничестве, развитие транспортно-логистического и энерготранзитного потенциала Беларуси, подключение к формированию общеевропейского экономического пространства. При этом основным ориентиром стратегического развития должно стать строительство эффективных государственных и негосударственных институтов по приспособлению к неизбежным процессам глобализации.

При этом политика и институты должны способствовать трансферу в Беларусь высоких технологий. Инвестиционная политика должна быть направлена, в первую очередь, на привлечение прямых иностранных инвестиций, которые повышают наукоемкость национальной экономики, обеспечивают доступ к высоким технологиям, включают страну в европейское и мировое научное пространство.

В настоящее время в экономике Республики Беларусь присутствие иностранных ТНК стало объективной реальностью. Они поставляют продукцию из-за рубежа, образуют совместные предприятия с белорусскими компаниями, организуют свои филиалы, производства. При этом количество совместных и иностранных предприятий в Республике Беларусь постоянно увеличивается. В первую очередь целесообразно учитывать приход наукоемких технологий при построении корпоративных отношений с российскими ТНК – поставщиками сырья и крупных холдингов в машиностроительной промышленности, например, с европейскими распределительными сетями. Целесообразным также представляется создание единой автомобильной строительной компании и компании сельскохозяйственного машиностроения, включая более мелкие белорусские предприятия, которая могла бы включиться в ТНК на условиях франчайзинга. Кроме того, это будет эффективным для нефтехимических и энергетических предприятий.

В условиях глобализации как процесса создания единого информационно-экономического пространства, в котором все большую роль начинают играть знания и информация, важнейшим фактором развития становится создание и использование также нематериальных ресурсов роста, представленных человеческим и социальным капиталом [2, с. 94]. Безусловно, меры по увеличению потока инвестиций в развитие человеческого капитала и повышение эффективности их использования должны быть поддержаны системой стимулирующего вознаграждения высококвалифицированных кадров. Это, с одной стороны, удержит в стране высококвалифицированных специалистов, а с другой стороны, обеспечит ТНК сравнительно дешевой рабочей силой. Две последних меры должны помочь стране избежать главной угрозы XXI в. – «технологического апартеида» [3].

Таким образом, экономическая политика и институты должны способствовать повышению конкурентоспособности отечественных производителей на внешних рынках. Главное направление действий – превращение путем укрупнения и интеграции главных предприятий страны в ТНК, поскольку выстоять в жесткой конкурентной борьбе на глобальных рынках могут только гиганты. Структурная модернизация всей экономической системы на основе научно обоснованной страновой модели инновационной экономики поможет адекватно провести адаптацию экономики Беларуси применительно к глобализационным процессам, происходящим в мировом экономическом пространстве.

Список использованной литературы

1. **Праневич, А. А.** Интеграционные объединения стран: проблемы и факторы конкурентной устойчивости в современной мировой экономике / А. А. Праневич // Бел. эконом. журн. – 2016. – № 1. – С. 4–21.
2. **Джеломанов, Е. В.** Конкурентоспособность и информационный ресурс национальной экономики в условиях глобализации / Е. В. Джеломанов // Экономика и упр. – 2006. – № 2. – С. 94–98.
3. **Ярошевич, В. И.** Малая открытая экономика в процессе глобализации / В. И. Ярошевич // Бел. эконом. журн. – 2016. – № 4. – С. 37–49.

МИРОВОЙ ОПЫТ СТИМУЛИРОВАНИЯ ЭКСПОРТА И ЕГО ПРИМЕНЕНИЕ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Одним из направлений поддержки национального товаропроизводителя является государственная политика стимулирования экспорта. Обеспечение условий роста экспорта товаров и услуг является для Республики Беларусь не только одним из важнейших направлений внешнеэкономической деятельности, но и основным приоритетом развития белорусской экономики. Экспорт составляет в ее структуре более половины валового внутреннего продукта. Этот факт делает его одним из ключевых источников обеспечения устойчивого экономического роста в стране. Особую значимость вопросы развития белорусского экспортного потенциала и обеспечения сбалансированности внешней торговли приобрели в современных условиях, поскольку внешний спрос на продукцию отечественных производителей является важнейшим фактором загрузки производственных мощностей, поддержания высокого уровня занятости и обеспечения динамичного роста экономики.

В данном направлении интересен опыт развития таких стран, которые называют «экономическим чудом». К числу таких стран относится Китайская Народная Республика (КНР). Важным инструментом стимулирования национального экспорта изделий с высокой долей добавленной стоимости является Китайская корпорация страхования экспортных кредитов (Sinosure). Это государственное экспортное кредитное агентство, которое поддерживает, прежде всего, экспорт машинотехнической и высокотехнологичной продукции китайского производства способом страхования экспортных кредитов. Источником ее капитала является Фонд страхования экспортных кредитов, который формируется за счет государственного бюджета. Основными функциями Корпорации являются страхование краткосрочных, среднесрочных и долгосрочных экспортных кредитов, страхование китайских инвестиций за границей, предоставление гарантий, взыскание коммерческой задолженности, оценка кредитоспособности торговых партнеров и т. п.

В ходе подготовки и после вступления КНР во Всемирную торговую организацию (ВТО) государство активизировало ориентацию китайских транснациональных корпораций на сертификацию их систем контроля качества, управление и организации производства на соответствие международным стандартам DIN, ISO, CE, пропагандируя при этом опыт передовых отечественных компаний и предоставляя им кредитную, налоговую, маркетинговую и другую поддержку [1].

В Республике Беларусь к основным элементам системы стимулирования относятся следующие:

- Предоставление финансовой поддержки посредством экспортного кредитования и страхования экспортных рисков. Данная поддержка предусматривает предоставление экспортных кредитов в иностранной валюте и российских рублях. Экспортные кредиты предоставляются как резидентам, так и нерезидентам, включая иностранные банки. В связи с отсутствием в Беларуси специализированного экспортно-импортного банка за экспортным кредитом можно обратиться в любой банк страны. При этом в случае возникновения потерь банков от предоставления экспортных кредитов они могут быть компенсированы при условии страхования экспортных рисков с поддержкой государства. Страхование экспортных рисков с поддержкой государства в Беларуси осуществляется Белорусским республиканским предприятием экспортно-импортного страхования «Белэксимгарант».

- Налоговые льготы. К косвенным мерам поддержки экспортеров могут быть отнесены льготы по налогу на добавленную стоимость и ряд льгот по ввозной таможенной пошлине. Данные льготы не направлены исключительно на поддержку белорусских экспортеров, но могут оказать положительное влияние на деятельность предприятий, стимулируя их к экспорту.

- Информационно-маркетинговая поддержка экспорта. Информационная поддержка белорусских экспортеров осуществляется через Национальный центр маркетинга и конъюнктуры цен, который представляет предприятиям информацию по широкому кругу вопросов, касаю-

щихся внешнеэкономической деятельности, в том числе проводит маркетинговые исследования и семинары в рамках бизнес-образования, предоставляет информацию о тендерах, конкурсах и торгах в России, Украине, Казахстане, других странах Содружества Независимых Государств, Европы, Африки, Азии, Америки. Реклама экспортного потенциала Беларуси и его информационная поддержка осуществляется через портал www.export.by. Работают следующие аналоги зарубежных институтов поддержки экспортеров: открытое акционерное общество «Пром-агролизинг», информационное республиканское унитарное предприятие «Национальный центр маркетинга и конъюнктуры цен», Белорусская торгово-промышленная палата, межправительственные комиссии (комитеты, советы), советы делового сотрудничества с зарубежными странами.

Как показывает международный опыт, существующие в настоящее время системы поддержки экспорта ориентированы не на предоставление субсидий, финансовой помощи или проведение прямых выплат. Они, в первую очередь, нацелены на оказание финансовой поддержки экспортерам посредством схем выдачи гарантий, страхования рисков, предоставления кредитов, способствующих успешному продвижению национальных товаров и услуг на зарубежные рынки. В условиях высококонкурентной среды международных рынков для того, чтобы преуспеть предприятиям-экспортерам необходимо не только производить конкурентоспособные товары и услуги, но и опираться на помощь со стороны государства в виде адекватного покрытия рисков и разнообразных схем финансирования. К сожалению, страхование экспортных кредитов частным сектором и тот финансовый инструментарий (гарантии и кредиты), который он использует, зачастую не в полной мере соответствует потребностям экспортеров. В связи с этим развитые, развивающиеся страны, переходные экономики и возникающие рынки (например, Индия, Бразилия), широко используют различные схемы государственного кредитования и страхования экспорта, создавая для этих целей экспортные кредитные агентства, которые являются не только инструментом поддержки экспортеров, но и средством проведения государственной торговой, финансовой и промышленной политики [2].

Следует отметить, что в Беларуси не наблюдается системного подхода к созданию экспортного кредитного агентства. Фактически, если исходить из концепции раздельного кредитного агентства, в стране функционирует только такой элемент как страхование экспортных рисков с поддержкой государства, осуществляемое Белорусским республиканским предприятием экспортно-импортного страхования «Белэксимгарант». При этом спектр оказываемых им услуг меньше, чем у аналогичных за рубежом.

Для создания условий, обеспечивающих усиление конкурентоспособности белорусских товаров на зарубежных рынках и совершенствование финансовых механизмов стимулирования экспорта в 2015 г., важным явилось использование векселя. Этот инструмент направлен на активизацию экспорта путем совершенствования существующих финансовых механизмов расчетов по экспорту при одновременном соблюдении экономических интересов государства.

Таким образом, существующая система поддержки экспорта в Беларуси (в том числе финансовой), имеет недостатки (она практически не охватывает малый и средний бизнес). Данные предприятия в большей степени, чем крупные организации, испытывают сложности с доступом к финансированию и страхованию экспортных рисков. Для них большой проблемой является предоставление кредитов на короткие сроки (1–2 года), при том что окупаемость инвестиционного проекта, как правило, в среднем составляет 3–5 лет. К тому же процедура его получения для малых и средних предприятий (МСП) сопряжена с подготовкой большого количества документов и высокими затратами, что, несомненно, сдерживает возможности развития их экспортного потенциала. Поэтому экспортные кредитные агентства многих стран имеют специальные схемы кредитования и оказания финансовых услуг для МСП, которые включают экспортное страхование, предоставление гарантий, ускоренные процедуры подачи заявок, информационные программы и другие продукты.

Список использованной литературы

1. **Об использовании** векселей : Указ Президента Респ. Беларусь от 17 февр. 2015 г. № 69 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : https://www.nbrb.by/Legislation/documents/E_69.pdf. – Дата доступа : 06.10.2017.

2. **О порядке** проведения и контроля внешнеторговых операций : Указ Президента Респ. Беларусь от 27 марта 2008 г. № 178 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.pravo.by/document/?guid=3871&p0=p30800178>. – Дата доступа : 06.10.2017.

Е. В. Сакович

Научный руководитель

А. В. Орлова

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

ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗАЦИЯ В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ: СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ

Мировая экономика представляет собой совокупность взаимодействующих национальных экономик отдельных государств, связанных друг с другом системой международного разделения труда и разнообразных экономических связей. В настоящее время национальные экономики отдельных государств настолько переплетены, что практически любая страна мира не может ставить для себя какие-то автономные цели развития без определенного согласования их с интересами других стран. Сегодня мировая экономика основывается на принципах рыночной экономики, объективных закономерностях международного разделения труда, интернационализации производства и капитала [1, с. 60].

Интернационализация представляет собой процесс объединения экономик разных стран, развитие устойчивых взаимосвязей между странами (прежде всего на основе международного разделения труда) и выхода воспроизводства за рамки национального хозяйства. Вследствие этого формируется международная экономическая интеграция, процесс не только хозяйственного, но и политического объединения стран на основе развития взаимодействия экономик отдельных национальных хозяйств. Международная экономическая интеграция проявляется в формировании экономических объединений государств и согласования национальных политик. Примером этому служит внешняя экономика нашей республики. Принятие Верховным Советом БССР 27 июля 1990 г. Декларации о государственном суверенитете Беларуси, придание ей 25 августа 1991 г. статуса конституционного закона ознаменовало начало качественно нового этапа в развитии страны. Реализовав свое естественное право на самоопределение, Республика Беларусь, получившая это официальное название в соответствии с решением Верховного Совета БССР от 19 сентября 1991 г., приступила к проведению самостоятельной внешней политики. Беларусь занимает активную и конструктивную позицию в объединительных образованиях на постсоветском пространстве (Содружестве Независимых Государств, Евразийском экономическом союзе, Организации Договора о коллективной безопасности). Отдельно стоит отметить Европейский союз – это объективно важный для Беларуси партнер в торгово-экономической сфере и источник инвестиционных ресурсов. Беларусь поддерживает дипломатические отношения со 177 государствами мира, сегодня она представлена заграничными учреждениями в 59 государствах мира.

Выделяют несколько форм межгосударственной экономической интеграции. Самая простая форма экономической интеграции на межгосударственном уровне – зона свободной торговли, в рамках которой устраняются (снижается уровень) торговые ограничения между странами-участницами (прежде всего таможенные пошлины).

Экономическая интеграция обеспечивает следующие благоприятные условия для взаимодействующих стран:

- интеграционное сотрудничество дает хозяйствующим субъектам более широкий доступ к разного рода ресурсам (финансовым, материальным, трудовым), новейшим технологиям в масштабах всего региона, а также дает возможность производить продукцию в расчете на мировой рынок;
- экономическое сближение стран в региональных рамках создает привилегированные условия фирмам стран-участниц экономической интеграции;
- интеграционное взаимодействие позволяет его участникам совместно повышать конкурентоспособность, продвигать свою продукцию на внешние рынки, тем самым расширяя производство и сферу влияния.

Распад СССР привел к нарушению сложившегося единого экономического пространства, к серьезным негативным последствиям для экономик входивших в него республик. В проигрывше оказалась союзные республики, не обладающие богатой сырьевой базой. Мощными интегрирующими факторами в данном случае являются культурная и языковая общность, единство научно-исследовательской сферы.

Создание модели взаимоотношений между бывшими республиками интеграционного типа предполагает сохранение эффективных хозяйственных и кооперационных связей, снятие внутренних барьеров на путях движения товаров, координацию денежно-кредитной политики, координацию налоговой и бюджетной политики.

Расширение компаний на международные рынки постепенно привело к транснационализации. Транснационализация – это наиболее зрелая стадия процесса интернационализации экономической деятельности, характеризующаяся перемещением капитала через границы страны происхождения [2, с. 153]. Организационное воплощение транснационализации – транснациональная корпорация (ТНК). Формируется непосредственное международное производство с интернациональным по своему характеру продуктом.

Показательной транснациональной компанией является «The Coca-Cola Company». В Республике Беларусь действует унитарное предприятие «Кока-Кола Бевриджиз Белоруссия», оно является своего рода филиалом в нашей стране. Идея производства сладкой газировки (компания также выпускает ряд других безалкогольных напитков) заключается в том, что многие ингредиенты производятся в Республике Беларусь (сахар, карамель, кофеин и т. п.), но самым главным является то, что «секретная» формула, приготовленная по специальному рецепту, везется из Франции. С одной стороны, компания удовлетворяет спрос на территории другой страны. Это является положительным моментом. Негативный момент состоит в том, что продукт принадлежит иностранной корпорации, конкуренция внутри страны слишком высока, создание и развитие новых предприятий становится проблематичным. Это лишь небольшой пример негативного влияния ТНК. Главная проблема состоит в том, что базовые и главные звенья технологических процессов ТНК размещают чаще всего в развивающихся странах добычу и первичную переработку сырья, отличающиеся высокой капиталоемкостью и относительной дешевизной, зачастую экологически вредные. «Завершающие» сборочные производства также могут быть размещены в развивающихся странах как трудоемкие, но с низким содержанием научного (творческого) труда. Можно утверждать, что технологический разрыв между бывшими метрополиями и колониальной периферией сохраняется хотя и на «новом», более высоком уровне. Это своего рода неокOLONIALИЗМ. Хотя многие развивающиеся страны преодолевают низкий уровень развития экономики именно благодаря привязке к индустриальному центру по линии использования богатых природных ресурсов (Мексика, Бразилия) или на основе массового применения трудоемких технологий и простого труда на конвейере (Южная Корея, Сингапур).

Таким образом, в современной мировой экономике можно выделить следующие основные тенденции:

- Наблюдается усиление целостности мирового хозяйства, что вызвано развитием экономических связей между странами, созданием современных систем, либерализацией торговли, также создание коммуникации и информации, мировых технических стандартов и норм. Наиболее отчетливо данный процесс проявляется через деятельность ТНК, являющихся «самым мощным агентом интернационализации общества». Из 20 крупнейших ТНК (в сферах автомобилестроения, электроники, нефтепереработки) 6 базируются в Соединенных штатах Америки, по 3 – в Великобритании, Японии, Германии, по 2 – во Франции, Швейцарии, Нидерландах.

- Происходит увеличение экономического разрыва стран на региональном уровне через формирование интеграционных структур, развивающихся в направлении создания относительно самостоятельных центров мирового хозяйства.

Список использованной литературы

1. **Зимин, В. А.** Мировая экономика : учеб.-метод. пособие / В. А. Зимин. – Самара : АсГард. – 2010. – 220 с.

2. **Данильченко, А. В.** Теоретические основы транснационализации страны и предприятия / А. В. Данильченко, Д. С. Калинин // Беларусь и мировые экономические процессы : сб. науч. ст. – Вып. 8 / редкол. : А. В. Данильченко [и др.]. – Минск : БГУ, 2011. – 195 с.

М. Ю. Сусаренко

Научный руководитель

Б. В. Сорвилов

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

КАКИМ БЫТЬ РЫНКУ ЭЛЕКТРОМОБИЛЕЙ БЕЛАРУСИ В XXI ВЕКЕ

Эксперты многих консалтинговых и аналитических агентств уверены в том, что надвигается время электрического двигателя.

Это не удивительно, ведь эффективность современных турбодизелей составляет 40%, а общая эффективность передачи энергии от топливного бака к колесам – всего 20%. Эффективность мотора электромобиля превышает 90%, а отсутствие необходимости в сложной трансмиссии делает и общую эффективность передачи энергии от аккумуляторных батарей к колесу близкой к 90%. Эксплуатация электромобиля намного дешевле аналогов на бензине, газе или дизельном топливе, а также бесспорно экологичнее.

На данный момент совокупное количество продаж электромобилей составляет 1% от общего объема продаж, достигло порядка 653 тыс. электромобилей. Это на 40% больше, чем в прошлом году. По итогам продаж семи месяцев 2017 г., продажи электромобилей в мире выросли на 34%.

Согласно прогнозам Bloomberg New Energy Finance, к 2025 г. 8% продаж новых автомобилей и 6% мирового автопарка будут электрическими. Падение цен на батареи, а также государственные субсидии и агрессивный маркетинг автопроизводителей приведет к росту продаж электромобилей во всех основных сегментах легковых автомобилей.

Главная составляющая, на основании которой формируется конечная цена на электромобиль, – стоимость аккумуляторов. В процентном соотношении стоимость аккумуляторов может достигать от 25% до 50% стоимости электромобиля. Согласно исследованию Bloomberg New Energy Finance, с 2016 до 2030 гг. стоимость аккумуляторов для электромобилей должна упасть на 77% благодаря активному развитию сегмента, разработке новых технологий и большему объему производства.

Немаловажную роль играет ужесточение национальных законодательств. Это стимулирует развитие данной индустрии. Недавно ряд стран (Франция, Великобритания, Германия, Индия, Нидерланды, Испания, Греция, Норвегия) официально объявил о том, что к 2040 г. сократят до нуля атмосферные выбросы от дорожного транспорта.

К 2025–2030 гг. ряд крупных автопроизводителей (Volvo, Jaguar-Land Rover, Volkswagen, Ford) электрифицирует свои модельные ряды [1].

Прогнозы многих аналитических компаний сходятся в том, что производство и продажи электромобилей неуклонно будут расти. Мировые автопроизводители уже накопили в этом направлении достаточно опыта. Во многих странах мира на правительственном уровне принимаются программы развития электротранспорта в крупных городах.

В Республике Беларусь по состоянию на 1 января 2017 г. эксплуатируется 3,2 млн автомобилей, парк электромобилей составляет порядка 100 машин.

Загрязнение атмосферы автомобильным транспортом с двигателями внутреннего сгорания составляет 23,4%.

Прогноз развития электромобилей в Республике Беларусь до 2025 г. основан на данных Международного энергетического агентства и Bloomberg New Energy Finance с учетом прогноза развития электромобильного транспорта в странах Содружества Независимых Государств.

Рост количества электромобилей в Республике Беларусь к 2025 г. составит 10–50 тыс. шт., обеспечит суммарное потребление электроэнергии от 40 до 200 млн кВт/ч. Это приведет к снижению выбросов от 50 до 200 тыс. т CO₂-экв. [2].

Опыт развития зарубежных стран указывает, что отправным местоположением в процессе увеличения количества электромобилей являются крупные города.

В Республике Беларусь рост количества электромобилей в первую очередь будет происходить в г. Минске. Количество электромобилей в областных центрах Республики Беларусь будет постепенно увеличиваться, но более низкими темпами, по сравнению с г. Минском. С учетом транзитивности транспортных коридоров Республики Беларусь, а также возможности для владельцев электротранспорта перемещаться между основными городами формируется необходимость в покрытии основных автомагистралей страны зарядными станциями с шагом 50–70 км.

Наиболее удачными местами установки зарядных станций являются вокзалы, аэропорты, общественные места с наибольшей концентрацией людей (торговые центры, спортивные объекты).

Места размещения зарядных станций необходимо определять с учетом удобства пользователей, генерального плана города и близости к электрической инфраструктуре. Чем более удалены электрические сети от предполагаемого места зарядной станции, тем более дорогие затраты на установку.

Тип зарядных станций необходимо определять с учетом продолжительности стоянки в конкретном месте.

Для успешного развития зарядной инфраструктуры для электромобильного транспорта необходимо эффективное отраслевое законодательство, действующее на транспорте, в энергетике; налоговое, бюджетное, инвестиционное законодательство; законодательство об административных правонарушениях.

Создание надлежащей нормативной правовой базы для внедрения электромобилей относится к одному из важнейших направлений государственной поддержки данной отрасли.

В Республике Беларусь принят ряд нормативно-правовых актов, стимулирующих развитие электромобилей и их инфраструктуру. Одним из них является программа развития сети автозаправочных станций в стране на 2016–2020 гг., предусматривающая установку на существующих и проектируемых автозаправочных станциях зарядных устройств для электромобилей.

Стратегия по снижению вредного воздействия транспорта на атмосферный воздух Республики Беларусь на период до 2020 г. предполагает модернизацию и организацию новых технологий проектирования и производств электромобилей, а также развитие системы проката автомобилей, в том числе мест стоянки и проката электромобилей.

Для дальнейшего развития рынка электромобилей и зарядной инфраструктуры необходимо внести изменения в существующие нормативно-правовые акты [2].

Список использованной литературы

1. **Официальный** сайт Блумберг Нью Енерджи Финанс [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://about.bnef.com>. – Дата доступа : 06.10.2017.

2. **Официальный** сайт Научно-исследовательского и проектного республиканского унитарного предприятия «БЕЛТЭИ» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://beltei.by>. – Дата доступа : 03.10.2017.

В. В. Филинюк

Научный руководитель

И. Н. Новикова

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

МИРОВОЙ ОПЫТ СТИМУЛИРОВАНИЯ РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА

В любом развитом государстве помимо крупных корпораций присутствует малый бизнес. Он является массовой, динамичной и гибкой формой экономической деятельности. Именно в секторе малого бизнеса сосредоточивается основная масса национальных ресурсов, которые являются питательной средой для среднего и крупного бизнеса.

Малый бизнес является самым распространенным в мире бизнесом. В большинстве ведущих стран он способствовал политической и социально-экономической стабилизации, а также созданию среднего класса (Франция, Канада, Испания); преодолению рецессии (Израиль, Соединенные штаты Америки (США)); созданию новых рынков (Мексика, Канада, Сингапур, Япония); последовательному проведению реформ (Китай, Словакия). Поэтому исследование мер поддержки малого бизнеса в мировой практике и возможность его применения в Республике Беларусь являются весьма актуальными.

Одним из ключевых направлений развития экономики Беларуси на современном этапе является развитие малого бизнеса. Особый интерес приобретает рассмотрение зарубежного опыта финансовой поддержки и налогообложения малого бизнеса, использование которого у нас будет способствовать выведению малого бизнеса на новый качественный уровень.

Различные параметры деятельности организации установлены в качестве критериев отнесения предприятия к малому бизнесу. Одним из параметров, используемых во всех странах, является численность работающих. Так, к малому бизнесу в США относят хозяйственные субъекты, на которых работает менее 500 чел. При этом все малые предприятия подразделяются на фирмы с количеством работников до 20 чел., от 20 до 100 и от 100 до 499 чел. [1]. В Японии в горнодобывающих отраслях к малому бизнесу относят предприятия с числом работающих менее 1 000 чел., для всех других видов промышленности, транспорта, связи и строительства – менее 300 чел., в оптовой торговле – менее 100 чел., в розничной торговле и сфере услуг – менее 50 чел. В Республике Беларусь к субъектам малого предпринимательства относятся индивидуальные предприниматели; микроорганизации (со средней численностью работников за календарный год до 15 чел. включительно); малые организации (от 16 до 100 чел. включительно) [2].

Также принадлежность к малому бизнесу определяет объемный показатель. В Японии объемным показателем является величина капитала предприятия. В подавляющем большинстве случаев он не должен превышать 100 млн иен, для оптовой торговли – 50, для розничной торговли – 10 млн иен. В сферу мелкого и среднего бизнеса, таким образом, попадает огромный слой предприятий (от крайне примитивных надомных хозяйств семейного типа до оснащенных современной техникой фирм). В США выделяют объем производства или продаж, не превышающий 7 млн долл. США. Аналогичный критерий выделяет и законодательство Беларуси для субъектов малого предпринимательства, которые могут обратиться за государственной финансовой поддержкой. Так, в настоящее время для этого установлены предельные значения выручки от реализации товаров (работ, услуг) без учета налога на добавленную стоимость для индивидуальных предпринимателей в размере 335,4 тыс. р., для микроорганизаций – 2 459,6, для малых организаций – 9 279,4 тыс. р.

Государственная поддержка малого бизнеса в США входит в компетенцию специальной государственной организации – Администрации по делам малого бизнеса (АМБ), созданной Конгрессом США в 1953 г. На нее возложена обязанность оказывать малому бизнесу финансовую и консультационную помощь, содействовать в получении правительственных заказов и заключении контрактов с крупными предприятиями. В Беларуси поддержку оказывают государственные органы в пределах своей компетенции, также создана инфраструктура, включающая центры поддержки предпринимательства и инкубаторы малого предпринимательства.

Практически во всех странах используются следующие меры финансовой поддержки: предоставляются прямые гарантированные займы малому бизнесу; прямые ссуды мелкие фирмы получают на определенный срок, но под более низкие процентные ставки, чем при получении кредита на частном рынке капитала. В США при выдаче гарантированных займов АМБ предоставляет кредиторам государственные гарантии на часть капитала, на который предоставляется ссуда (до 90%). Это снижает риск кредитования. Поэтому малый бизнес дал возможность всем категориям населения быть конкурентоспособными на рынке труда, занимать должности, недостижимые ими в крупных компаниях. Это подтверждается существенным приростом таких предприятий в последние годы. Например, количество фирм, владельцами которых являются испаноязычные граждане, выросло с 5,6% в 2000 г. до 10,7% в 2012 г. Экономика США немыслима без малого бизнеса. Поддержка, оказываемая малому бизнесу, способствует этому.

Широкое распространение малый бизнес получил в Японии. Государственная политика содействия малому бизнесу включает следующие направления: обеспечение конкурентоспособности путем выделения субсидий и ссуд, прямых и гарантированных кредитов; поощрение структурной перестройки, модернизации хозяйственной деятельности, улучшения условий труда, содействие торговле; сбор и анализ информации об экономических показателях и технической оснащенности малых предприятий для оценки эффективности государственной поддержки.

Существующая система финансирования малого бизнеса в Японии гарантирует предоставление субсидий и кредитов органами местной государственной власти, при необходимости – с привлечением частных кредитных учреждений.

Финансовая поддержка технического перевооружения производств малых бизнесов осуществляется за счет выделения ссуды из местного бюджета и реализации оборудования в аренду или предоставления его в наем арендодателями префектур.

В Беларуси также предоставляется финансовая поддержка субъектам малого бизнеса, которые осуществляют деятельность по следующим приоритетным направлениям: создание, развитие и расширение производства товаров (работ, услуг); организация, развитие производства

экспортоориентированной, импортозамещающей продукции; производство продукции, направленной на энерго- и ресурсосбережение; внедрение новых технологий.

Неотъемлемый элемент японской системы финансирования малого бизнеса – это компенсация затрат, связанных с подготовкой кадров. Компенсация составляет $\frac{2}{3}$ расходов на повышение квалификации работников. Такая поддержка малому бизнесу позволяет ему играть растущую роль в экономике Японии. Там успешно существуют более 6,5 млн малых бизнесов. Неслучайно Япония является одним из мировых лидеров по развитию малого бизнеса.

Таким образом, доля работников, занятых в малом бизнесе, по отношению к общей численности занятых в странах с развитой экономикой (США, Япония) составляет 52–78%, в Беларуси – 27,2% [3]. Доля малого бизнеса в валовом внутреннем продукте стран с развитой экономикой (США, Япония) составляет 50–57%, в Беларуси – 23,7% [3].

Существуют меры стимулирования развития малого бизнеса в Беларуси. Наибольшее распространение получила информационно-консультационная поддержка и предоставление в аренду площадей. Широко применяется государственная финансовая поддержка за счет средств бюджета, а также в виде предоставления льготных банковских кредитов, в том числе микрокредитов для реализации их инвестиционных проектов, бизнес-проектов.

Весомым стимулом к развитию малого бизнеса станет не только прямое финансирование и льготное кредитование, но и налоговые каникулы. В белорусской практике следует активнее использовать технологию работы по франшизе, которая получила большую популярность в мировой практике.

Список использованной литературы

1. **Лебедева, Л.** Малый бизнес по-американски / Л. Лебедева [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.businesspress.ru/newspaper/article_mId_1_aId_332236.html. – Дата доступа : 06.10.2017.

2. **О поддержке** малого и среднего предпринимательства : Закон Респ. Беларусь от 1 июля 2010 г. № 148-3 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://pravo.by/document/?guid=3871&p0=H11000148>. – Дата доступа : 20.10.2017.

3. **Малое** и среднее предпринимательство в Республике Беларусь : стат. сб. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/realny-sector-ekonomiki/maloe-predprinimatelstvo/ofitsialnye-publikatsii_14/index_7654. – Дата доступа : 06.10.2017.

К. А. Фомина

Научный руководитель

А. В. Гавериков

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

ОСОБЕННОСТИ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Республика Беларусь – страна, имеющая малую открытую экономику, ориентированную на экспорт. Республика Беларусь имеет проблемы внешней торговли, связанные с торговым дисбалансом. В качестве наиболее значимых причин сложившейся негативной тенденции отрицательного сальдо торгового баланса можно выделить следующие явления:

- наращивание объемов экспорта преимущественно за счет ценового фактора при незначительных изменениях физических объемов поставок;
- опережающий рост промежуточного импорта по сравнению со стоимостным объемом товарного экспорта;
- отсутствие позитивных изменений в товарной структуре экспорта с преобладанием сырьевых ресурсов;
- низкая диверсифицированность внешней торговли;
- медленное развитие отечественной экспортной инфраструктуры.

Внешняя торговля Республики Беларусь предоставляет множество товаров и услуг. Главными экспортными группами для республики являются следующие:

- продукция нефтехимического комплекса (нефтепродукты, химические волокна, шины);
- калийные и азотные удобрения;
- металлопродукция;
- сельскохозяйственная и грузовая техника;
- мясомолочная продукция;
- сахар и другая продукция агропромышленного комплекса.

Приоритетным направлением в экспорте с 2010 по 2016 гг. была нефть. С каждым годом ее экспорт возрастал. В 2010 г. составил 1 616,6 тыс. т., экспорт нефтепродуктов увеличился с 11,2 млн т в 2010 г. до 13,0 млн т в 2016 г. Также возрос экспорт калийных удобрений с 4 180,6 до 5 706,3 тыс. т. Экспорт сельскохозяйственной техники за этот период вырос с 20,3 до 39,6 тыс. шт. Экспорт азотных удобрений в 2016 г. составил 363,0 тыс. т, что по сравнению с 2010 г. больше на 124,8 тыс. т. Молочная продукция в 2016 г. составила 316,9 тыс. т, что больше по сравнению с 2010 г. на 121,6 тыс. т.

За 2010–2016 гг. возрос экспорт на мясомолочную продукцию, сельскохозяйственную технику, калийные и азотные удобрения, шины и нефтепродукцию.

Оборот внешней торговли со странами Содружества Независимых Государств (СНГ) в 2010 г. составил 35 172 млн долл. США, в 2016 г. данный показатель сократился до 31 056 млн долл. США, сальдо в 2016 г. составило 2 014 млн долл. США. Оборот внешней торговли с Российской Федерацией в 2016 г. составил 26 114 млн долл. США, из него экспорт – 10 819 млн долл. США, присутствует отрицательное сальдо в размере 4 476 млн долл. США.

Оборот внешней торговли со странами вне СНГ с 2010 г. по 2016 г. возрос до 19 930 млн долл. США, экспорт составил 8 895 млн долл. США, сальдо составило 2 140 млн долл. США.

В Республике Беларусь поддержка экспорта осуществляется разными способами на государственном уровне, созданы необходимая законодательная база и институциональная основа функционирования системы поддержки экспорта. Работают аналоги зарубежных институтов поддержки экспортеров: Белорусское республиканское предприятие экспортно-импортного страхования (БРУПЭИС) «Белэксимгарант», открытое акционерное общество (ОАО) «Промагролизинг», информационное республиканское унитарное предприятие (ИРУП) «Национальный центр маркетинга и конъюнктуры цен», Белорусская торгово-промышленная палата, межправительственные комиссии (комитеты, советы), советы делового сотрудничества с зарубежными странами [1].

Основным документом в сфере экспортного кредитования и страхования экспортных рисков с государственной поддержкой выступает Указ Президента Республики Беларусь «О содействии развитию экспорта товаров (работ, услуг)» от 25 августа 2006 г. № 534. В то же время Указом Президента Республики Беларусь «О внесении дополнений и изменений в Указ Президента Республики Беларусь от 21 июня 2011 г. № 261» от 24 января 2013 г. № 45 ОАО «Банк развития Республики Беларусь» предоставлено право выдавать экспортные кредиты на сумму не менее 1 млн долл. США на условиях, определенных Указом Президента Республики Беларусь «О содействии развитию экспорта товаров (работ, услуг) от 25 августа 2008 г. № 534 резидентам для приобретения в собственность товаров для передачи в международный лизинг; нерезидентам для приобретения товаров у белорусских организаций.

Страхование экспортных рисков с поддержкой государства осуществляется уполномоченной страховой компанией БРУПЭИС «Белэксимгарант».

Продолжает реализовываться механизм стимулирования зарубежных потребителей белорусской продукции с использованием ресурсной и клиентской базы иностранных банков в рамках Указа Президента Республики Беларусь «О некоторых мерах по реализации товаров, произведенных в Республике Беларусь» от 24 сентября 2009 г. № 466.

Для решения проблемы торгового дисбаланса Республики Беларусь целесообразно принимать следующие решения:

- активное привлечение иностранных инвестиций;
- структурные преобразования экономики, направленные на рост экспорта высокотехнологичной, наукоемкой продукции;
- активное стимулирование товарного экспорта с помощью экспортных кредитов на перспективную продукцию, налоговых и таможенных льгот экспортерам;
- наращивание экспорта услуг, прежде всего, сектора транспорта и логистики [2].

В Республике Беларусь поддержка экспорта осуществляется разными способами на государственном уровне. В 2017 г. во внешней торговле предусматривалось обеспечить темп роста экспорта товаров и услуг на уровне 3,8% по отношению к 2016 г.

Таким образом, можно отметить, что внешняя торговля Республики Беларусь в последние годы развивается низкими темпами по сравнению с 2011–2012 гг. Государство предпринимает все возможные меры по укреплению экспортного потенциала и увеличению экспортного оборота. Реализация имеющихся возможностей и устранение проблем позволит в перспективе увеличить белорусский экспорт.

Список использованной литературы

1. **Главное** статистическое управление Гомельской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.gomel.belstat.gov.by>. – Дата доступа : 22.10.2017.

2. **Единый** портал внешнеторговой деятельности [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.export.by>. – Дата доступа : 24.10.2017.

В. Ю. Чекан

Научный руководитель

Ж. Ч. Коновалова

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

К ВОПРОСУ ОБ АВТОМАТИЗАЦИИ УПРАВЛЕНИЯ ДОГОВОРНОЙ РАБОТОЙ

Автоматизированные системы управления (АСУ) представляют собой комплекс программных и технических средств, предназначенных для автоматизации управления какими-либо процессами, в рассматриваемом случае процессом управления заключением и исполнением договоров. С помощью данной системы все бизнес-процессам могут быть в той или иной степени интегрированы в единую систему. Развивающиеся в последнее время информационные технологии обеспечивают повышение эффективности управления, быстрое распространение информации и научных знаний. Сегодня с их помощью решаются проблемы создания и внедрения новых технологий, основанных на активации и эффективном использовании информационных ресурсов.

Управление договорами – одна из самых комплексных задач в автоматизации управления. Включает управленческий и бухгалтерский учет, документооборот. Созданная на основе современных информационных технологий автоматизированная система делопроизводства призвана повысить действенность управления за счет образования единого документированного информационного пространства, дающего пользователям средства эффективной совместной работы с документами в любом месте и в любое время. Договорная работа является не просто одной из сфер управленческой деятельности. Она представляет собой важный организационный ресурс экономического роста всех без исключения субъектов предпринимательской деятельности.

С увеличением числа договоров организации сталкиваются с настоятельной необходимостью контроля заключения договоров и обоснованности выбора контрагентов; оптимизации процедуры согласования договора; формирования и поддержания в актуальном состоянии досье договоров (или контрагентов) с использованием разнообразных источников с целью минимизации рисков; обеспечения оперативного доступа к досье договора (или контрагента) для всех заинтересованных лиц; контроля исполнения договоров, включая выполнение финансовых обязательств. Эта задача в организациях (особенно крупных) решается посредством определенной формализации в специальных регламентах (положениях), которые в последующем становятся основой для автоматизации договорной деятельности.

Организация работы по автоматизации договорной деятельности для субъекта хозяйствования зависит от многих факторов, важнейшим из которых можно считать структуру организации и основные направления ее хозяйственной деятельности. Перед внедрением системы управления договорами в организации в целом или только в некоторых подразделениях следует

определить, какие участки работы нужно автоматизировать, кто является инициатором автоматизации и потребителями программы, а также круг их задач и приоритетов.

Процесс автоматизации работы договорами зависит от того, какое структурное подразделение организации выступает главным потребителем системы (договорной, планово-бюджетной, юридический отделы, исполнители, секретариат или руководство). На этапе выбора важно определить главные задачи автоматизации.

Автоматизированная информационная система должна включать все этапы работы с договорами (подготовку, согласование, исполнение).

На каждом этапе договорной работы должны быть автоматизированы основные ее элементы. Так, на стадии заключения наиболее актуально автоматизировать систему ввода данных о контрагенте; договорах, заключаемых с ним; сроках оплаты и сроках исполнения иных обязанностей в зависимости от типов используемых договоров, а также ввести систему анализа платежеспособности и правоспособности контрагента.

Автоматизированная система на данном этапе может содержать следующие базы данных:

- инструктивно-методические материалы по договорной работе (утвержденные в организации, рекомендованные к использованию);
- данные о контрагенте (наименование (Ф.И.О.), место жительства (нахождения), контактные данные, данные об имуществе, данные бухгалтерской отчетности, данные проверок имущества, доступные из открытых источников и полученные при анкетировании и другими способами);
- данные об основном договоре (реквизиты, размер, срок оплаты и другая информация, подлежащая контролю);
- данные о сопутствующих договорах, обеспечивающих исполнение обязательств;
- данные о согласовании договоров;
- данные об исполнителе и кураторе договора;
- справочники (общие базы контрагентов, данные о конкурентах, стоп-листы («черные» списки неплательщиков, руководителей неплательщиков), в том числе из внешних ресурсов);
- базы сканированных копий документов (договоры, акты сдачи-приемки работ, счета-фактуры) [1, с. 89–90].

Инструментами работы являются шаблоны типовых договоров с возможностью автоматического составления; калькулятор различных расчетов (цены, ежемесячных платежей, пеней); досье контрагентов и договоров; автоматические напоминания о сроках платежа (поставки), просрочке; система автоматических задач (напоминание о необходимости оплатить перед истечением срока оплаты либо веерная рассылка клиентам сообщений о необходимости оплаты, сроке, сумме и т. д.); инструменты по оценке платежеспособности контрагента, рисков невозврата задолженности; планирование и оценка дебиторской задолженности, формирование предельных лимитов на каждого должника; система контроля целесообразности заключения договоров, исполнения и прекращения договоров; установление определенной последовательности согласования договоров; организация оперативного доступа к системе любого заинтересованного лица компании; система отчетности по произвольным параметрам, а также предустановленные базовые (типовые) отчеты, выстраиваемые нажатием одной кнопки [2, с. 12].

Это лишь немногие инструменты, которые могут быть включены в автоматизированную систему. АСУ может быть копией бизнес-процессов организации, потому в ней могут быть отражены все элементы процесса. Построение АСУ идет как от бизнес-процесса, так и от программно-технических возможностей конкретного субъекта хозяйствования.

Основной целью подсистемы управления договорной работой является повышение ее эффективности. Для этого по всем видам договоров необходимо использовать комплекс критериев эффективности договорной работы, который включает следующее:

- своевременность заключения договоров;
- надлежащее исполнение договорных обязательств;
- обеспечение выполнения с их помощью реальных объемов производств, продаж, поставок, сбыта, снабжения и т. д.;
- удовлетворение потребностей организации в транспорте, обслуживании;
- полное возмещение убытков, причиненных организации ее контрагентами;
- соблюдение принципов добропорядочности, верности слову, уважения сложившихся в условиях рынка традиций, правил деловой этики и т. д. [3, с. 201].

Список использованной литературы

1. **Савченко, С. А.** Юридические аспекты управления правовой работой на предприятиях нефтегазового комплекса (на примере Тюменской области) : дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.13 / С. А. Савченко. – Тюмень, 2000. – 196 л.
2. **Шелепина, Е. А.** Электронный документ в гражданских правоотношениях // Молодые исследователи – регионам : материалы Всерос. науч. конф. студентов и аспирантов. В 2 т. / Е. А. Шелепина. – Вологда : ВоГТУ, 2005. – 178 с.
3. **Булатецкий, Ю. Е.** Торговое право : учеб. пособие / Ю. Е. Булатецкий. – М. : МЦФЭР, 2004. – 640 с.

М. А. Шандыба

Научный руководитель

Т. Г. Шеремет

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

РОЛЬ ALADI В РАЗВИТИИ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Актуальность темы обусловлена высокой значимостью интеграционных групп в активных процессах экономической и политической интеграции, а также в формировании торговых отношений как на региональном, так и на мировом уровне. В рамках исследуемой темы рассматривается такая интеграционная группа как «ALADI», которая в свою очередь активно влияет на развитие интеграционных процессов и формирование оптимальных условий торговли в странах Латинской Америки и во всем мире.

Латиноамериканская ассоциация интеграции (Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) – наиболее крупная торгово-экономическая группа латиноамериканских стран, которая была основана в 1980 г. В 2017 г. в состав интеграционного образования входят 12 государств Центральной и Южной Америки (Боливия, Аргентина, Бразилия, Венесуэла, Колумбия, Куба (присоединилась к ALADI 26 июля 1999 г.), Парагвай, Мексика, Перу, Уругвай, Чили, Эквадор). Россия в 1993 г. получила статус страны-наблюдателя. Штаб-квартира ALADI располагается в Монтевидео (Уругвай). Уже в 1981 г. ALADI приступила к своей практической деятельности, было заключено 30 договоров, предоставлено более 5 000 таможенных уступок для стран Латинской Америки. Было подписано множество соглашений о сотрудничестве с Андской группой, Экономическая комиссия для Латинской Америки (ЭКЛА), Программа развития Организации Объединенных Наций (ПРООН) и Латиноамериканская экономическая система (ЛАЭС). Были предусмотрены преференции для стран с наименьшим уровнем развития национальной экономики (Боливия, Парагвай и Эквадор) [1].

Приоритетной целью ALADI является содействие процессам субрегиональной экономической и политической интеграции в Латинской Америке. ALADI является инструментом, используемым государствами-членами и в некоторых случаях третьими странами для достижения различных договоренностей, касающихся торговли, а также политической и экономической интеграции. Важной целью ALADI является анализ эволюции интеграционного процесса, а также изучение возможностей его углубления.

Для более точного определения роли ALADI в развитии региональной и мировой экономики модель функционирования интеграционного образования представлена на нижеприведенном рисунке.

На рисунке представлены особенности функционирования модели интеграционного образования ALADI, которая основывается на основных положениях соглашения о создании зоны свободной торговли, ратифицированных договоров, касающихся торговых взаимоотношений между третьими странами, странами-участницами интеграционного образования ALADI, а также такими организациями как Торговый союз Южной Америки (МЕРКОСУР), Андское сообщество наций (АСН), успешно функционирующих в правовом поле ALADI.

ALADI осуществляет шаги, направленные на активизацию участия в развитии интеграционных процессов в мире, занимается поиском возможностей более полного использования потенциала Ассоциации в качестве вспомогательного механизма, форума обсуждения состояния и перспектив международной интеграции.

Модель функционирования интеграционного образования ALADI [2]



В период с 2013 по 2017 гг. ALADI в большей степени рассматривается в мире как консультативный механизм, функции которого сводятся к контролю реализации двусторонних и многосторонних торгово-экономических соглашений, выработке рекомендаций, касающихся урегулирования связанных с ними проблем, учету и сбору статистических данных.

Для оценки уровня экономической значимости ALADI необходимо рассмотреть совокупный валовой внутренний продукт (ВВП) государств-членов ALADI в реальных ценах, определить его долю от мирового ВВП (таблица).

Совокупный ВВП государств-членов ALADI [1]

ВВП	Год						
	1980 (год создания ALADI)	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Мировой ВВП по текущим ценам, млрд. долл. США	12 265	65 349	72 374	73 631	75 556	78 037	73 502
ВВП по текущим ценам, млрд долл. США	819	4 810	5 613	5 615	5 682	5 606	4 798
ВВП на душу населения, долл. США	2 616	9 289	10 713	10 594	10 601	10 343	8 759
Рост ВВП, %	6,6	6,2	4,7	3,0	2,9	0,8	-0,4
Доля от мирового ВВП, %	6,7	7,4	7,8	7,6	7,5	7,2	6,5

Данные таблицы демонстрируют положительную динамику увеличения ВВП (по сравнению с годом создания ALADI), наблюдается рост ВВП на душу населения, но стоит отметить, что темп увеличения ВВП и ВВП на душу населения незначительно снижается. В 2015 г. роста ВВП не наблюдалось, а наблюдался упадок, который составил -0,4%. Доля в мировом ВВП не составляет значимую часть, но также существенно представлена на фоне мирового ВВП. Можно сделать вывод, что в радиусе действия ALADI расположены страны, имеющие огромный потенциал к развитию всех сфер жизнедеятельности государств.

Таким образом, ALADI способствует развитию интеграционных, экономических и политических стратегий стран Латинской Америки, поиску постоянных изменений несовершенных стратегий развития, определению ориентации экспорта и импорта на современном этапе. Последние десять лет ALADI стремится внедрить «девелопменталистскую» программу развития, которая предусматривает достижение самоподдерживающегося экономического роста посредством национализации некоторых отраслей промышленности и поддержания устойчивого роста платежеспособного спроса со стороны населения.

Список использованной литературы

1. **Официальный** сайт ALADI [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.aladi.org>. – Дата доступа : 06.10.2017.
2. **1980 Treaty of Montevideo** // Instrument Establishing the Latin American Integration Association (ALADI) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.sice.oas.org/trade/Montev_tr/Montev1e.asp#chapII. – Дата доступа : 06.10.2017.

О. М. Шауро

Научный руководитель
Ю. Н. Николаева

*Витебский государственный
технологический университет
г. Витебск, Республика Беларусь*

БИРЖЕВАЯ ТОРГОВЛЯ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ: ИТОГИ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Исторически сложилось, что торговля на бирже ведется по ограниченному числу наименований товаров, поскольку не всякий товар может быть пригоден для биржевой торговли. Согласно Закону Республики Беларусь «О товарных биржах» от 5 января 2009 г. № 10-З биржевой товар – это любые вещи, определяемые родовыми признаками, не изъятые из оборота, а также имущественные права, если иное не предусмотрено настоящим Законом и (или) Президентом Республики Беларусь, допущенные товарной биржей к биржевой торговле [1]. Характерными чертами биржевого товара являются следующие: массовый характер производства и потребления, стандартизируемость, однородность, транспортабельность и независимость качественных характеристик от конкретного производителя. В данную категорию обычно попадают энергетические товары (нефть, газ, торф), черные и цветные металлы, продукция сельского хозяйства, промышленное сырье и т. д. Реализация таких товаров посредством биржевых торгов позволяет сформировать объективную рыночную цену на основании имеющегося в настоящий момент спроса и предложения. При этом биржевые котировки, как правило, берутся за основу при определении цен на внебиржевом рынке. Это общемировая практика, которой придерживается и Беларусь, но с некоторыми исключениями. Например, такая классическая биржевая группа товаров, как нефтепродукты, продается не на бирже, а на единой торговой площадке концерна «Белнефтехим». Нельзя приобрести на бирже и калийные удобрения, газ и электроэнергию, хотя по своим признакам они идеально попадают в категорию биржевых. Несмотря на вышеизложенные ограничения по отношению конкретного товара к биржевому, потенциал для расширения номенклатуры биржевых товаров еще далеко не исчерпан, и в первую очередь это касается торгов промышленными и потребительскими товарами. В этой товарной категории на торгах может присутствовать все что угодно, поэтому на основании запросов участников торгов в биржевой оборот постоянно вводятся новые востребованные позиции.

В 2016 г. на торговых площадках открытого акционерного общества (ОАО) «Белорусская универсальная товарная биржа» заключено 273 тыс. сделок на общую сумму 2,53 млрд р. Это на 26% больше показателя 2015 г. [2].

Наибольший удельный вес в общепиржевом обороте пришелся на секцию металлопродукции, объем сделок в которой составил 981 млн р. Самый большой объем сделок в стоимостном выражении обеспечили черные металлы, второе место по объемам биржевого оборота заняла электротехническая продукция, на третьем месте – цветной металлопрокат. По темпам роста продаж наилучшие результаты продемонстрировали уголь (рост в 12 раз) и кокс (рост в 2 раза) [3]. Объемы торгов по секции лесопродукции в 2016 г. составили 895 млн р. (рост на 23%). Это связано с увеличением поставок круглого леса на внутренний рынок и пиломатериалов на экспорт. В секции сельскохозяйственной продукции объем сделок превысил 482 млн р., обеспечив прирост в 38% по сравнению с 2015 г. Основными источниками роста стали шроты масличных культур и кормовые добавки. В 2016 г. секция промышленных и потребительских товаров смогла нарастить свою долю в общепиржевом обороте до 6,8%, обеспечив за год рост на 1,6%. Стремясь повысить эффективность торгово-закупочной деятельности, белорусские и зарубежные субъекты хозяйствования заключили 27 тыс. сделок на сумму 172 млн р. В пере-

чень наиболее востребованных товарных позиций по итогам года вошли стройматериалы, автомобильная техника и продукты питания. В первом полугодии текущего года объем сделок в ОАО «Белорусская универсальная товарная биржа» составил 1,5 млрд р. Это на 36% больше, чем за аналогичный период 2016 г. По состоянию на 1 июля 2017 г., в ОАО «Белорусская универсальная товарная биржа» аккредитованы 17 892 компании, включая 3 717 нерезидентов из 59 стран мира [2].

Можно отметить положительные тенденции в наращивании объемов биржевой торговли в Республике Беларусь. Однако в экономике присутствуют активные факторы, сдерживающие развитие биржевой торговли, основным из которых является нежелание руководителей белорусских компаний осваивать новые методы работы. По данным ОАО «Белорусская универсальная товарная биржа», с начала года белорусские субъекты хозяйствования получили почти 90 млн р. дополнительной выручки и экономии за счет участия в биржевых торгах. Главным преимуществом биржевого механизма для фирм-участников биржевых торгов является минимизация рисков и расширение географии торговли.

Список использованной литературы

1. **Информационный** портал pravo.by [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.pravo.by/document>. – Дата доступа : 01.09.2017.
2. **Информационный** портал belta.by [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.belta.by/infographica>. – Дата доступа : 05.09.2017.
3. **Сайт** ОАО «Белорусская универсальная товарная биржа» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.butb.by>. – Дата доступа : 01.09.2017.

А. Н. Шибеева

Научный руководитель

Т. Г. Шеремет

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

ТЕКУЩАЯ ОЦЕНКА И ПЕРСПЕКТИВЫ МИРОВОЙ ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ

Современная мировая финансовая система базируется на использовании доллара как основной и практически единственной мировой резервной валюты. Основные принципы системы были заложены в 1944 г. с формированием Бреттон-Вудской системы и образованием Международного валютного фонда (МВФ).

При формировании системы декларировалось, что она обязана снабжать сбалансированное формирование мировой экономики за счет применения управляемых плавающих валютных курсов. В итоге она привела к немалым диспропорциям в мировой торговле, повышению денежной массы и увеличению финансовых рисков.

Существенной особенностью современной финансовой системы является то, что ее инструменты перестали подкрепляться материальной базой, а стали лишь электронной записью на счетах. Это присуще доллару США, бумагам, внутренним и внешним долгам.

Близкий провал имеющейся финансовой системы прогнозируется очень многими экономистами. Такие прогнозы присутствуют на протяжении уже нескольких лет. Пока они никак не оправдались, внешне все остается по-прежнему. В настоящее время появляются все более явные признаки замены мировой финансовой системы.

Доллар как мировая резервная валюта. Имеющаяся финансовая система основывается на силе доллара как самой надежной валюты. Сможет ли доллар и дальше оставаться в оптимальной форме? Существуют следующие главные функции денег:

- Деньги являются средством обращения.

В данной системе существенная часть внешнеторговых операций производится в долларах. Из какой бы страны ни были покупатель и продавец товара все расчеты между ними совершаются в долларах, формируя таким образом спрос на американскую валюту. Отказ от дол-

ларов в международных расчетах всерьез взорвет его позиции в сложившейся за последние 40 лет системе международных финансов. Такая подготовка к переходу на расчеты между странами в национальных валютах возникла в 2015 г., но сам переход сложился довольно недавно. В нынешний период межгосударственные расчеты в национальных валютах реализовывают Россия, Китай, Беларусь, Украина, Иран, Объединенные Арабские Эмираты (ОАЭ) и другие страны.

Согласно мнению специалиста консалтинговой компании JBC Energy A. Пегля, большое количество интернациональных контрактов состоит в иных валютах. С 2009 г. Китай и Бразилия меняются валютами на сумму до 30 млрд долл. США, в 2012 г. Индия и Япония договорились о валютном свопе на 15 млрд долл. США, в январе 2013 г. Китай и ОАЭ составили договор о валютных свопах на 5,5 млрд долл. США, таких примеров с каждым годом становится значительно больше [1].

Украина в нынешний трудный для экономики период создает переход на отличные от доллара и евро расчеты с разными государствами при обслуживании внешнеэкономических контрактов. Так, Национальный Банк Украины стал реализовывать линию с Китаем на сумму 2,4 млн долл. США, о которой в Давосе (Швейцария) договорились президент Украины Петр Порошенко и премьер-министр Китая Ли Кэцян. Уменьшится потребность в долларе со стороны импортеров. Это сэкономит Украине собственные золотовалютные резервы, которые к началу 2015 г. значительно уменьшились и достигли критического уровня (7,5 млрд долл. США).

- Деньги являются средством сбережения.

Золото осталось важным элементом материально-финансовой составляющей экономики во множестве стран мира. Согласно данным Всемирного Золотого Совета, золоту отведено третье место после доллара и евро в резервах. Главная часть золотовалютных резервов в золоте приходится на развитые страны. Самым крупным владельцем золотого запаса является Америка. Европа также еще со времен золотого стандарта традиционно предпочитает хранить в золоте более 50% своих золотовалютных резервов, так в Германии, Италии и Франции данный показатель превышает 70% [2].

Сейчас Российская Федерация находится на почетном пятом месте в мире по официальным запасам золота в своих резервах, с 2009 г. динамично скупает золото. Банк России еще несколько лет назад провозгласил о постепенном увеличении части золота в резервах. Таким образом, если на 1 января 2008 г. золото составляло 2,5% в резервах, то на 1 марта 2015 г. – 13% (в 5 раз больше) [3].

- Деньги являются мерой стоимости.

Следовательно, возможное в ближайшее время понижение спроса на доллары (спрос на деньги состоит из спроса на деньги для сделок и спроса на деньги со стороны активов) может серьезно подорвать позиции доллара как мировой резервной валюты, а вместе с этим и стабильность всей мировой финансовой системы.

Перспективы мировой финансовой системы. Конечный вид новой модели предсказать сложно, но можно назвать ряд вероятных качеств.

При положительном ходе развития событий новая мировая финансовая система будет более справедливой, сбалансированной, основанной на нескольких финансовых центрах. При установлении валютных курсов она в большей степени будет ориентироваться на реальную экономику и реальные экономические процессы, а не на финансовую сферу. Будет несколько валютных зон (доллар США, евро, юань, золотой динар и рубль) [4].

В кратчайший период будет основана новая, глобальная мировая денежная единица. Ее создают также, как европейские государства создали евро. Для управления новой глобальной валютой будет сформирована комиссия (вместо МВФ). Она возникнет как завершающий этап процесса заключения региональных соглашений в отношении валютного, экономического и торгового партнерства, например, между Россией и Западной Европой, Россией, Китаем и Индией, Восточно-Азиатскими государствами [5].

Список использованной литературы

1. Николаева, С. Иран спасается от санкций / С. Николаева // Ведомости. – 2015. – № 11 (3757). – С. 9.
2. Турчановский, Д. В. Перспективы мировой финансовой системы / Д. В. Турчановский // Эконом. журн. – 2015. – № 3 (39). – С. 80.
3. Сайт Центрального банка Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.cbr.ru>. – Дата доступа : 06.10.2017.

4. **5 шагов** юаня к мировой валюте [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://old.afk.kz/index.php/ru/finansoviy-sektor/12292-040115-5-291214-040115>. – Дата доступа : 06.10.2017.

5. **Разделение** доллара и мультивалютный мир [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.perspektivy.info/print.php?ID=39788>. – Дата доступа : 06.10.2017.

А. С. Щепило

Научный руководитель

Н. В. Яцевич

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

РОЛЬ ЗАРУБЕЖНЫХ ВКЛАДОВ В СИСТЕМЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Важную роль в Республике Беларусь играет политика капиталовложения, которая направлена на мобилизацию отечественных ресурсов и максимально возможное привлечение иностранных инвестиций для совершенствования стратегически приоритетных отраслей и производства, создания ресурсо- и энергосберегающих технологий.

Политика капиталовложения включает следующие направления: стимулирование внутренних инвестиций и вовлечение иностранных инвестиций.

Вовлечение и эксплуатация зарубежных вкладов является одним из направлений взаимовыгодного экономического синергизма Республики Беларусь с зарубежными странами. Иностранные инвестиции – вклады, которые влияют на ход экономических изменений в республике [1, с. 4].

В таблице представлен анализ динамики иностранных инвестиций в экономику Республики Беларусь.

Динамика иностранных инвестиций в реальный сектор экономики по отраслям, млн долл. США

Показатель	2000 г.	2005 г.	2010 г.	2015 г.
Промышленность	200,7	806,0	2 055,1	3 076,3
Сельское хозяйство	3,9	2,8	15,9	117,2
Транспорт и связь	8,0	73,0	5 046,6	3 557,9
Строительство	0,9	16,2	30,6	86,7
Торговля и общественное питание	269,8	281,5	1 632,1	3 616,5
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	59,4	85,2	172,3	645,7
Здравоохранение	0,9	1,9	2,7	5,2
Предоставление коммунальных, социальных и персональных услуг	9,1	13,4	18,3	29,0
Всего	722,2	1 816,2	9 085,5	11 344,2
Примечание – Источник [2].				

Вклад иностранных инвесторов в 2000 г. в промышленность составил 27,79%, в 2015 г. – 27,12, в сферу транспорта и связи в 2015 г. – 31,36, в сферу торговли и общественного питания – 31,88%.

На рисунке представлена структура прямых иностранных инвестиций (ПИИ) по основным странам-инвесторам в реальный сектор экономики Республики Беларусь за 2016 г.

Наибольшую инвестиционную активность проявляет Российская Федерация и Соединенное королевство. Доля Российской Федерации сократилась с 65,3% в 2000 г. до 51,1% в 2016 г. (на 14,2%), а доля Соединенного королевства, наоборот, увеличилась с 3,8% до 17,1% (почти в 3 раза). Доля Кипра увеличилась на 7,3% (9,0 – 1,7 = 7,3%), доля Литвы, увеличилась с 2,9% до 3,0%.

Нельзя не отметить инвестиционную привлекательность таких предприятий как Белорусская атомная электростанция, завод технического углерода «Омск карбон групп», многофунк-

циональный комплекс «Газпром», Китайско-Белорусский индустриальный парк «Великий камень», Республиканский центр обработки данных и сеть LTE.

Динамика ПИИ в реальный сектор экономики по основным странам-инвесторам в 2016 г.



Примечание – Источник [3].

Важным показателем для инвесторов является рейтинг, от которого зависит приток инвестиций, необходимых для экономического роста. Так как многие инвесторы не в состоянии проводить самостоятельные детальные исследования, особенно внутри других стран, то они ориентируются на оценки рейтинговых агентств.

По предварительным данным, представленным Д. В Мухой, Беларусь занимает 45-е место в рейтинге стран мира. По данным 2013 г., в тройке лидеров находится Швейцария, затем – Люксембург и Финляндия. Соседствующие страны (Литва, Латвия, Польша, Казахстан, Украина и Россия) занимают соответственно 16-е, 17-е, 22-е, 39-е, 43-е, 44-е места [4, с. 129–149]. Можно сказать о низком уровне привлекательности нашей страны для ПИИ. Причинами этого являются чрезмерная сложность белорусской бюрократии, низкая платежеспособность населения, высокие таможенные барьеры, высокая инфляция. Это вызывает недоверие у иностранных инвесторов, инвесторов смущает конкуренция с государственным сектором, который в Беларуси доминирует [5, с. 35].

Важнейшим направлением государственной экономической политики Республики Беларусь является создание благоприятного инвестиционного климата для привлечения и эффективного применения иностранных инвестиций [6, с. 13].

Инвестиционный климат является объектом влияния политики капиталовложения. Он создает начальные условия для создания политики капиталовложения, а затем – является ее результатом.

Благоприятный климат оказывает воздействие на активную деятельность инвесторов, побуждающий приток капитала. Неблагоприятный климат вызывает опасение у инвесторов, что приводит к оттоку капитала и снижению инвестиционного участия [7, с. 3].

Потенциал Республики Беларусь включает следующие конструктивные меры для привлечения зарубежных вкладчиков: прямой доступ к рынку пяти стран Евразийского экономического союза (ЕАЭС) (Беларуси, России, Казахстана, Армении и Кыргызстана), конкурентоспособный инвестиционный и налоговый климат, развитую транспортную и логистическую инфраструктуру, уникальные приватизационные возможности и преимущества [3; 8].

В Беларуси действует целый ряд преференциальных режимов, которые могут быть очень полезны иностранным компаниям. В их состав входят специальные льготные условия хозяйствования при управлении бизнесом в диапазоне шести свободных экономических зон (в течение 5 лет отсутствует налог на прибыль, после истечения этого срока налог на прибыль определяется по ставке, которая уменьшается на 50% от ставки, установленной налоговым законодательством, но не более чем 12%; налог на добавленную стоимость (НДС) – 10%), парка высоких технологий (отсутствует налог на прибыль, НДС) и Белорусско-Китайского индустриального

парка (отсутствует налог на прибыль в течение 10 лет). Иностранные организации смогут привлечь дополнительную прибыль за счет максимального снижения инвестиционных издержек и налоговой нагрузки при дислокации своего бизнеса на территории малых и средних городов Беларуси (отсутствует налог на прибыль в течение 7 лет).

На основании статистических данных в Республике Беларусь и инвестиционной политики можно сделать следующие выводы:

- Прямые инвестиции для Республики Беларусь являются наиболее привлекательными, они не отягощают государственный долг и дают возможность мобилизовать и осуществить весь потенциал зарубежного вкладчика в Беларуси (финансовый, производственный, интеллектуальный).

- Иностранцы предпочитают инвестировать в транспорт и связь. С 2000 г. по 2015 г. рост составил 15,1 раза, в сфере промышленности – 15,33, в сфере торговли и общественного питания – 13,40 раз.

- Проблема привлечения инвестиций в экономику Республики Беларусь является чрезмерно сложной из-за белорусской бюрократии, низкой платежеспособности населения, высокие таможенные барьеры, высокая инфляция.

Для улучшения организационного устройства вовлечения иностранных инвестиций, включая консалтинговое и информационно-аналитическое обеспечение, в короткий срок следует предпринять следующие меры по активам данной деятельности:

- диверсификацию форм участия иностранного капитала (лицензионные и субподрядные соглашения, международный финансовый лизинг и т. д.);

- создание ежегодно обновляемого отраслевого каталога для иностранных вкладчиков, в который входят характеристики производственного и инвестиционного потенциала организаций Беларуси;

- организацию инвестиционных посещений с проведением презентаций с целью создания контактов с министерствами, политическими партиями, региональными администрациями, промышленными ассоциациями, торговыми компаниями, банками, прессой;

- проведение информационных семинаров с целью ознакомления потенциальных вкладчиков с экономико-правовой средой в стране и др.

Таким образом, основной целью инвестиционной политики Республики Беларусь на долгосрочную перспективу являются повышение инвестиционной активности субъектов хозяйствования всех форм собственности как главной предпосылки стабилизации экономики и перехода к устойчивому развитию, обеспечение ежегодного прироста инвестиций на уровне 3–5%. Долгосрочная инвестиционная стратегия республики разработана с учетом необходимости и возможности закрепления сложившихся в последнее время положительных тенденций роста объемов капитальных вложений.

Список использованной литературы

1. **Блазнина, А.** Роль иностранных инвестиций в экономике Республики Беларусь / А. Блазнина // Вестн. Ассоц. бел. банков. – 2016. – № 17. – С. 2–3.

2. **Официальный сайт** Национального статистического комитета Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://belstat.gov.by>. – Дата доступа : 06.10.2017.

3. **Инвестиционная привлекательность** Республики Беларусь, льготы и преференции для иностранных инвесторов [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://brazil.mfa.gov.by/ru/economy/investicii>. – Дата доступа : 06.10.2017.

4. **Муха, Д. В.** Оценка привлекательности национальной экономики для прямых иностранных инвестиций / Д. В. Муха // Бел. эконом. журн. – 2014. – № 4. – С. 129–149.

5. **Вайтеховский, С.** Инвестиции в Беларусь: проблемы и достижения. Наука и инновации / С. Вайтеховский // Бел. эконом. журн. – 2013. – № 5. – С. 35–37.

6. **Дашкевич, Е.** Секреты инвестиционной привлекательности. Финансы, учет, аудит / Е. Дашкевич // Бел. эконом. журн. – 2015. – № 4. – С. 13–14.

7. **Азаркевич, И. В.** Ориентир – инновационно-инвестиционное развитие / И. В. Азаркевич // Стандартизация. – 2016. – № 3. – С. 3.

8. **Министерство иностранных дел** Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://ukraine.mfa.gov.by/ru/bilateral_relations/trade_economic/invest_v_rb. – Дата доступа : 06.10.2017.

IMPROVEMENT OF MOTIVATION SYSTEM APPLIED IN TOURISM INDUSTRY IN UKRAINE THROUGH PRISM OF INTERNATIONAL EXPERIENCE

In the beginning of the twenty-first century, tourism has become a widespread socio-economic and political phenomenon that has a significant impact on global, national and regional policies and directions of development. Tourism has entered a new era of growth and transformation. According to the findings of the study conducted by the World Travel and Tourism Council, global business travel costs peaked at 1,2 trillion dollars US in 2015, up 5% in comparison with the previous year. Stable growth trends in the business segment as well as growth in some of the world's largest tourist markets have led to an increase in global tourism in 2017. According to forecasts, at the end of 2017, gross domestic product (GDP) growth in tourism will account for 3,8%, exceeding the global gross domestic product growth rate of 2,5% [1].

Tourism is a key sector of economic development and job creation worldwide. Given the broader indirect and induced effects, this sector has contributed 7,6 trillion dollars US to the world economy and created 292 million jobs in 2016 which is equivalent to 10,2% of the world's gross domestic product and about 1 in 10 of all jobs, turning the tourism industry into one of the largest global employers [1].

Taking into account the world trends in the tourism sector, the strategic goal of the tourism industry in Ukraine is to improve tourism services to match the global standards. The main prerequisites for achieving this goal are such factors as favourable geographical location, the presence of significant natural, historical and archaeological potential, as well as the competitiveness of tourist services, which will enable this economic sector to ensure significant foreign exchange earnings, create new jobs and improve the economic situation of Ukraine.

However, the tourism industry in Ukraine requires a large number of highly qualified experts in the tourism sector. At the current stage of development, the tasks which travel agencies and tour operators face can only be fulfilled if a proper motivation system is created and aimed at encouraging the staff to work more effectively. One of the crucial factors that ensure the development of a company, in modern conditions, is the optimization of personnel motivation. Focusing on the human factor with consideration of the individual approach and specifics of the existing system of remuneration in this field can increase the efficiency of labour force, as well as increase the profitability of the company.

The use of traditional financial incentives by means of the mechanical duplication of certain aspects of American and Western European systems of motivation generally leads to a lack of the effective motivation system and needs further improvement, which is especially relevant in terms of increasing the importance of the tourism industry in the economic structure at the global and national levels. It leads to the necessity of analyzing the motivational profile which is defined by finding out the attitude of employees to twelve motivating factors including high earnings, working environment, structure of work, social contacts, stable relationships, recognition, aspiration for achievements, empowerment, diversity and change, creativity, self-improvement, as well as interesting and useful work.

It is worth noting that there has been an evident shift to stressing the intrinsic motivators as the dominant ones. The views on intrinsic motivation include both cognitive (thoughts and judgments), and emotional (emotions or feelings) components. For example, the theory of cognitive assessment suggested by Deci and Ryan argues that self-determination and competence are signs of intrinsic motivation [2]. According to Thomas and Velthouse, intrinsic motivation is also defined as the experience of getting satisfaction from the fulfillment of a task while the effectiveness is out of control of external circumstances. It is based on the cognitive elements of empowerment with four building blocks such as influence, competence, meaning and choice. Their combination reflects an active orientation to a work role and indicates how a person wants to form his professional tasks or context [3].

The power of the staff to make a quick decision on their own should be based on a clear vision of the firm's activities and clearly declared leadership objectives. The companies with empowered employees require highly skilled and more committed managers than the companies that use traditional forms of management. The concept of personnel empowerment arises from the benefits that its

implementation may bring. The first of these is the satisfaction of employees from the work done, which is due to autonomy in decision making and the trust of managers. The activity of the staff translates into customer satisfaction, which is important for their commitment. Such customers will recommend services to other potential customers by means of word-of-mouth. Empowering employees contributes to their ingenuity and initiative, which brings plenty of ideas and contributes to improving the business efficiency. Furthermore, loyal workers who identify themselves with the goals of the firm show a desire to do their job the best, do not require constant control and work much more productively. Therefore, the authority or self-government at any level of management is the process of transferring a person or the entire team from the object of management activity to its subject.

Analysis of foreign models of motivation and staff incentives gives grounds for questioning the appropriateness of their use by tour operators and travel agencies in Ukraine. The application of a particular model of motivation and incentives for the personnel of foreign countries in Ukrainian companies is not a panacea. Therefore, for each particular worker, an individual approach on the basis of personal qualities and mindset, availability of certain resources within the company and the style of management should be found after conducting profound research into the existing methods of motivation with the intrinsic ones applied as dominating. Such an approach to staff motivation will enhance the chances of domestic companies to be competitive and progressive in their development.

Reference list

1. **Travel & Tourism Global Economic Impact & Issues 2017.** – [Electronic resource]. – Mode of access : <https://www.wttc.org>. – Date of access : 06.10.2017.

2. **Ryan, R.** Self-determination theory and the facilitation of intrinsic motivation, social development and well-being / R. Ryan, E. Deci // *American psychologist*. – 2000. – Vol. 55, № 1. – P. 68–78.

3. **Thomas, K.** Cognitive elements of empowerment / K. Thomas, B. Velthouse. – *Academy of Management Review*. – 1990. – № 15. – P. 666–668.

M. Sysoeva

Scientific supervisor

S. Kuzmenko

*Donetsk national university
of economics and trade named
after M. Tugan-Baranovsky
Donetsk, Ukraine*

CSR AND CHARITY: COMMON AND DISTINCTIVE FEATURES, THEIR INTERRELATIONS

The relevance of this study due to the fact that companies are beginning to realize the fact that in order to gain strategic initiative and to ensure continued existence, business practices may have to be moulded from the normal practice of solely focusing on profits to factor in public good will and responsible business etiquettes.

To study the effects of common and distinctive features of Corporate Social Responsibility (CSR) and charity was devoted to the work of such economists: M. Rashid, E. Leonteva.

In 2001 the European Commission defined CSR as “a concept whereby companies integrate social and environmental concerns in their business operations and in their interaction with their stakeholders on a voluntary basis”. In line with this “voluntary basis”, CSR was previously often associated with charity. Over many years companies have been donating parts of their profit to a good cause, either in their own community or internationally. While donating to charity can indeed be part of a company’s CSR strategy, the current understanding of CSR goes much further [1].

According to Quora.com, Charity is described as generous actions or donations to aid beneficiaries, or a benevolent act without the expectation of anything in return. Whereas CSR is defined as the ability of doing business responsibly and participating in initiatives that benefit the society in which they operate in [2].

Here are some basic differences as well. Charity can be done by an individual or a company, the funds (goods) are given to an end user and the giving stops at that level, the funds (goods) are given for the individual needs of an organization or person, charitable giving requires no follow up or accountability, while CSR can only be done by a company (organization), the funds (goods) given to the end user are usually the beginning of the project which empowers them to make a significant change in their life, the funds (goods) need to be given to the community instead of an individual, CSR is giving with the responsibility of monitoring the progress of where the funds (goods) were invested and the results.

For example, charity is giving food to a school for special needs students. As result, it feeding the students for a specified period of time. While CSR is giving bread making machinery to a school for special needs students and teaching them how to use it. As result:

- They learn a new vocation and become contributors to society (rather than be dependent on the welfare of others).

- They add a food source to the school (market).

- They sell the bread, make profits for themselves and the school and become self-sustainable [2].

Today corporate social responsibility goes far beyond basic charitable activities of the past. It is not just about making a contribution towards good causes but is instead an all-year-round responsibility that acknowledges companies should serve the community, its business, workers, customers and other stakeholders [3].

CSR must integrate with corporate values, culture and the company's strategy to achieve future sustainability. This is more like "people were hungry in the past, people are hungry at present, but instead of giving them a bread for today, teach them or help them to eradicate poverty" [4]. Corporate social responsibility is no longer just a trendy new concept that looks good when attached to the company profile. Over the past decade or so companies worldwide have been recognizing the importance of socially responsible business conduct and the impact it has on their reputation, performance and results [5].

In its CSR activities the Company identifies the following key areas:

- Developing a successful, economically sustainable and competitive business that ensures long-term growth of shareholder value and contributes to the economic well-being of local communities.

- Creating safe, secure and healthy working conditions and caring of the welfare of workers and their families. Providing opportunities for personal development and career progress, as well as decent performance-based remuneration.

- Reducing negative environmental impact through upgrade of equipment and introduction of modern resource-saving and more environmentally friendly technologies and engaging in the best environmental management practices.

- Promoting social and economic development and well-being of the Regions of the Company's Presence in partnership with public authorities, local communities and non-profit organizations, including through the implementation of charity programs.

- Building legitimate and stable partnerships with all SHs on the basis of compliance with laws and regulations, industry standards, contractual and other obligations [4].

The Company defines the following priorities for charity activities:

- Education. Supporting initiatives and projects in the field of education, including projects aimed at supporting educational institutions: schools, universities, training centers and others, as well as targeted assistance to gifted children and students.

- Culture. Supporting initiatives and projects in the field of cultural and spiritual heritage, developing creativity in children, as well as supporting cultural institutions, including theaters, museums, historical and cultural monuments etc.

- Healthcare. Supporting initiatives and projects in the field of healthcare and disease prevention, including targeted support to severely ill children, as well as promotion of public health institutions.

- Sports. Supporting initiatives and projects in the field of sports and healthy lifestyle, promoting development of sports for children, as well as assisting physical training institutions, supporting sports teams and individual athletes.

- Environment. Supporting initiatives and projects in the field of environmental protection, including projects on environmental education and awareness [6].

To sum up, this is a list of ways in which boosting the social responsibility of business and a charity as a part of it can be highly beneficial. By helping one's community and doing all sorts of charity work, companies hope to be recognized by potential clients as a charitable organization that cares for society. Corporate social responsibility and charitable work provides your customers with an opportunity to be involved in the betterment of the world. Installing these types of programs gives employees an opportunity to feel as important cogs in the machine, proactively promote their company's name and brand, and be proud of their employers. Being involved in activities outside the scope of your work or profession is a great way to learn and enhance skills you do not possess or use on a daily basis. In the long run, besides building your company's brand as a "green" company, it will save you money.

Reference list

1. **From** charity to business case – Strategic CSR [Electronic resource]. – Mode of access : http://juicecsr.eu/wpcontent/uploads/2014/04/Sociability_The_benefits_of_Strategic_CSR. – Date of access : 06.10.2017.
2. **CSR** vs. charity – why is it still a misconception for many? [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.tohpr.com/csr-vs-charity-why-is-it-still-a-misconception-for-many>. – Date of access : 06.10.2017.
3. **Corporate** Social Responsibility: Issues for Future Development in the Low Fares Airlines Sector [Electronic resource]. – Mode of access : http://www.exeter.ac.uk/media/universityofexeter/centreforsportleisureandtourism/pdf/CSR_Issues_for_Future_Development_Dbl_Side.pdf. – Date of access : 06.10.2017.
4. **CSR** does not mean charity [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.dhakatribune.com/long-form/2013/09/26/csr-does-not-mean-charity>. – Date of access : 06.10.2017.
5. **Corporate** Social Responsibility and Creating Shared Value: Case of Latvia [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.waset.org/publications/7540>. – Date of access : 06.10.2017.
6. **Corporate** social responsibility and charity policy [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.metalloinvest.com/upload/iblock/bed/CSR%20Policy.pdf>. – Date of access : 06.10.2017.

II. СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ И НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ МЕНЕДЖМЕНТА

В. О. Алиева

Научный руководитель

Н. В. Хмельницкая

Северо-Кавказский институт (филиал)

Московского гуманитарно-экономического университета

г. Минеральные Воды, Российская Федерация

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ТЕХНОЛОГИИ УПРАВЛЕНИЯ ТОВАРНЫМИ ЗАПАСАМИ В ТОРГОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Целью выполненного исследования явилось изучение системы внутреннего учета товаров и контроля за их движением и сохранностью, а также разработка рекомендаций, направленных на повышение эффективности работы ООО «Агро-С». Фирма осуществляет продажу продуктов питания со сложным температурным режимом в более 100 городах и поселках Российской Федерации. Стратегическая цель компании – стать крупнейшим оператором на дистрибуторском и логистическом рынке юга России в сегменте продуктов за счет обеспечения конечных покупателей качественными свежими продуктами питания и сопутствующими товарами по доступным ценам с максимальным сервисом. Реализовать амбиции фирма может, используя современные технологии управления товарными запасами, в частности, организации эффективной системы управленческого учета [1].

В части оптовой торговли ООО «Агро-С» применяет общий режим налогообложения, а в части розничных продаж – единый налог на временный доход. Учет ведется на основе единого приказа об учетной политике для целей бухгалтерского учета и налогообложения. Методология отражения доходов и расходов в бухгалтерском учете приведена в полное соответствие с требованиями налогового законодательства, организован раздельный учет поступления и выбытия товаров по оптовой и розничной торговле путем их отражения на отдельных субсчетах, открытых к счету 41 «Товары».

Нами сделан вывод, что организация бухгалтерского учета ООО «Агро-С» соответствует нормативным требованиям. Для документального оформления поступления и выбытия товаров используются унифицированные формы первичных учетных документов. Учет движения товаров на складе осуществляется натурально-стоимостным методом в карточках складского учета, формирующихся в электронном виде в программе «1С: Предприятие», по количеству, наименованию и местам хранения. Учет движения товаров в магазинах ведется стоимостным методом. Списание товаров по продажной стоимости в розничной торговле осуществляется в сумме денежных средств, полученных от покупателей. Основной формой контроля сохранности товаров является инвентаризация, проводимая на оптовом складе один раз в год перед составлением бухгалтерской отчетности, а в розничной сети – ежеквартально.

Исследование позволило определить некоторые недостатки в учетной политике:

- В нарушение пункта 25 Положения по бухгалтерскому учету 5/01 «Учет материально-производственных запасов» отсутствует информация о создании резерва под снижение стоимости материальных ценностей.

- Недостаточно раскрыты элементы системы внутреннего контроля.

Для совершенствования учета движения товаров ООО «Агро-С» рекомендовано следующее:

- Включить в учетную политику положение о внутреннем контроле, в котором следует раскрыть информацию о наличии специализированных складов, размещении товаров по складам, планировании и нормировании товарных запасов и др. Отсутствие контроля приводит к неконтролируемым задолженностям и является нарушением законодательства России [2].

- Разработать график документооборота в организации отдельно по учету движения и контролю сохранности товаров. Правильное составление и соблюдение такого графика способствует эффективному распределению должностных обязанностей между работниками, повышению производительности и координации внутренних подразделений организаций [3].

- Проводить ежеквартальные инвентаризации наличия товарных запасов для усиленного мониторинга возможности своевременного выполнения обязательств и ликвидации излишних запасов, которые отвлекают средства из оборота и требуют неэффективных расходов на их хранение.

- Использовать модель экономически обоснованной потребности в запасах, которая определяет оптимальный объем запасов исходя из цели минимизации затрат на их приобретение и хранение в зависимости от объема заказа. Сроки их реализации заранее известны и дефицит запасов невозможен, так как пополнение запасов осуществляется мгновенно [4]. В случае недостатка поставки увеличиваются, а при излишних запасах, неликвидных и неиспользуемых остатках приостанавливаются. Также предлагается внедрение модели ABC-анализа – мощного и достаточно простого инструмента выявления объектов, требующих первостепенного внимания, что актуально при дефиците управленческих ресурсов.

- Следует добавить в учетную политику пункт о создании резерва под снижение стоимости материальных ценностей. Это связано с их обесцениванием, ухудшением качества или снижением их рыночной стоимости. Отсутствие данного резерва приводит к нарушению пункта 25 Положения по бухгалтерскому учету 5/01 «Учет материально-производственных запасов».

Наличие положения о внутреннем контроле осуществления хозяйственных операций предусмотрено новой редакцией Федерального Закона «О бухгалтерском учете» № 402-ФЗ. При организации внутреннего контроля следует акцентировать внимание на правильной организации учета, позволяющей своевременно получать информацию о ходе поступления товаров, выполнении договорных обязательств поставщиками и получателями продукции, состоянии товарных запасов, отгрузке и реализации ценностей и контроле их сохранности [5].

Особое внимание следует обратить на то, что система внутреннего контроля в ООО «Агро-С» ориентирована не на выявление и фиксацию уже свершившихся потерь, а на их предупреждение с учетом специфики торговой деятельности (планирование, организация, мониторинг деятельности организации в целом и ее отдельных подразделений) [6; 7].

Основным инструментом совершенствования внутреннего мониторинга движения товаров является внедрение системы управленческого учета, которая базируется на планировании товародвижения, его оперативном анализе и регулировании. Для этого организации рекомендуется приобрести современную конфигурацию «Управление торговлей» системы программ «1С: Предприятие 8.0», которая позволяет эффективно решать задачи анализа объема и структуры продаж, а также оборачиваемости товаров [8].

Список использованной литературы

1. **Змиевский, А. В.** Преимущества управленческого учета и технология его внедрения / А. В. Змиевский // Упр. в социальных и экономических системах. – 2015. – № 24. – С. 75–77.
2. **Елисеева, Е. Н.** Бухгалтерский управленческий учет : курс лекций / Е. Н. Елисеева, Н. А. Виноградская. – М. : МИСиС, 2013. – 77 с.
3. **Галустов, В. У.** Исследование роли и методических подходов и вариантов создания службы внутреннего аудита / В. У. Галустов // Учет и статистика. – 2014. – № 1 (33). – С. 43–49.
4. **Виноградская, Н. А.** Финансовый менеджмент. Бюджетное планирование и финансовый контроль на промышленном предприятии : учеб. пособие / Н. А. Виноградская, Е. Н. Елисеева. – М. : МИСиС, 2008. – 170 с.
5. **Вихрова, Н. О.** Развитие управленческого учета и контроллинга в интегрированных системах управления / Н. О. Вихрова // Стратегии постоянного развития : материалы X междунар. науч.-практ. конф. – Краматорск : Нілан-ЛТД, 2017. – С. 84–88.
6. **Ларионова, А. А.** Значимость оптимизации запасов на предприятиях в современных условиях / А. А. Ларионова, Е. С. Рыжова // Финансовые инструменты регулирования социально-экономического развития регионов : материалы Всерос. науч.-практ. конф. – Махачкала : Апробация, 2016. – С. 349–351.
7. **Хмельницкая, Н. В.** Предложения по развитию учетно-аналитической подсистемы внутреннего контроля и отчетности / Н. В. Хмельницкая // Актуальные проблемы и тенденции

развития экономики организаций в России : сб. науч. тр. – М. : Москов. гос. ун-т дизайна и технологии, 2016. – С. 271–276.

8. **Бобович, А. П.** Значение автоматизации деятельности труда логистика в современных условиях / А. П. Бобович // Стратегия предприятия в контексте повышения его конкурентоспособности. – 2012. – № 1. – С. 117–119.

А. М. Бабоченко

Научный руководитель

Н. О. Вихрова

Национальный исследовательский
технологический университет «МИСиС»
г. Москва, Российская Федерация

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ХОЛДИНГА

На наш взгляд, оценить конкурентоспособность и инвестиционную привлекательность организации в большей мере позволяет SWOT-анализ, используемый при разработке ее стратегии [1]. Анализ внешней среды холдинга позволил составить для него список внешних возможностей и угроз (экономических, политических, рыночных, конкурентных, технологических, социальных и международных факторов) и выделить наиболее значимые исходя из размеров, характера деятельности, целей и специфических особенностей организации. Следующим этапом стало определение направления и силы воздействия факторов с помощью матрицы «вероятность усиления фактора – воздействие фактора» (таблица 1).

Таблица 1 – Взвешенная оценка степени влияния факторов внешней среды на организацию

Вид риска	Влияние на ожидаемую прибыль	Вес (А)	Оценка (Б)	Взвешенная оценка (А · Б)
<i>Международные риски</i>		Сумма = 1,40		
1. Снижение спроса из-за мировой экономической депрессии	Ведет к уменьшению прибыли	0,20	3	0,60
2. Протекционистская политика США и Евросоюза	Закрытие богатейших рынков ведет к резкому падению сбыта и прибыли	0,20	4	0,80
<i>Финансово-экономические риски внутри страны</i>		Сумма = 0,90		
3. Нестабильность и низкое качество поставок (сырья)	Ведет к снижению прибыли из-за падения качества и нарушения сроков поставки	0,10	4	0,40
4. Неустойчивость внутреннего спроса	Снижение спроса ведет к уменьшению прибыли	0,10	3	0,30
5. Рост цен на электроэнергию, тепло, транспортные услуги	Повышение издержек, снижение прибыли	0,05	3	0,15
6. Ужесточение налогообложения	Снижение чистой прибыли	0,05	1	0,05
<i>Социальные риски</i>		Сумма = 0,10		
7. Необходимость содержания социальной инфраструктуры	Большие внепроизводственные затраты, снижение прибыли	0,05	2	0,10
<i>Политические риски</i>		Сумма = 0,10		
8. Лоббистские возможности конкурентов	Отстранение от наиболее выгодных и крупных сделок, снижение прибыли	0,10	1	0,10
<i>Технологические, технические риски</i>		Сумма = 0,20		
9. Риск отсутствия прогрессивных технологических решений	Снижение прибыли	0,10	2	0,20
<i>Экологические риски</i>		Сумма = 0,05		
10. Ужесточение экологических требований	Увеличение издержек ведет к снижению прибыли	0,05	1	0,05

По результатам анализа внешней среды определен суммарный балл по группам рисков (А · Б = 2,75) и ранжирован список внешних возможностей и угроз по убыванию их воздействия.

К *возможностям* относят повышение внутреннего спроса на сталь вследствие экономического подъема, наличие постоянного спроса на некоторые редкие, сложные в изготовлении сорта стали, наличие повышенного спроса на металлоизделия, низкую капитализацию предприятий, позволяющую легко приобретать их контрольные пакеты, организуя технологические цепочки.

Угрозы – это протекционистская политика США и Евросоюза, падение спроса и обострение конкуренции на мировых рынках из-за экономической депрессии, нестабильность и низкое качество поставок, неустойчивость внутреннего спроса, риск отсутствия прогрессивных технологических решений, риск роста цен на электроэнергию, транспортные услуги, лоббистские возможности конкурентов, содержание социальной инфраструктуры.

Анализ внутренней среды холдинга заключался в обследовании его основных функциональных зон с целью выявления стратегически сильных и слабых сторон, наиболее значимых факторов внутренней среды, характеристики их состояния и тенденций развития, оценки направления и степени влияния факторов на организацию (таблица 2) [2].

Таблица 2 – Взвешенная оценка степени влияния факторов внутренней среды

Вид риска	Влияние на ожидаемую прибыль	Вес (А)	Оценка (Б)	Взвешенная оценка (А · Б)
<i>Организационные риски</i>		Сумма = 0,30		
1. Низкая производительность труда	Снижение прибыли	0,30	1	0,30
<i>Финансово-экономические риски</i>		Сумма = 0,25		
2. Нехватка финансов для инвестирования в основные средства	Сложность обновления ассортимента и завоевания рынка (потеря прибыли)	0,25	1	0,25
<i>Технические риски</i>		Сумма = 0,50		
3. Большие затраты на внедрение новых технологий	Большие затраты при малой отдаче (снижение нормы прибыли)	0,15	2	0,30
4. Старение оборудования	Увеличение затрат на ремонт и обслуживание	0,10	2	0,20
<i>Социальные риски</i>		Сумма = 0,45		
5. Содержание социальной инфраструктуры компании	Увеличение затрат (снижение прибыли)	0,15	3	0,45
<i>Кадровые риски</i>		Сумма = 0,30		
6. Сложность кадрового обновления	Избыток трудового персонала (повышенные затраты, снижение прибыли)	0,10	1	0,10
7. Сопrotивление включению в борьбу за производительность и качество	Недостаточное качество (трудности с продвижением на рынки, снижение прибыли)	0,10	2	0,20

По результатам анализа внутренней среды определен суммарный балл по группам рисков ($A \cdot B = 1,80$) и ранжирован список сильных и слабых сторон по убыванию значимости.

Были выделены следующие *сильные стороны*: хорошее техническое оснащение, технологические возможности, наличие значительных финансовых средств, сильный менеджмент, низкие по сравнению с мировыми издержки производства, наличие научно-исследовательской базы и квалифицированного инженерного персонала (инновационные возможности).

Слабые стороны организации – это необходимость содержания социальной инфраструктуры, низкая производительность труда, большие затраты на внедрение новых технологий, нехватка финансов для инвестирования, старение оборудования, сопротивление персонала включению в борьбу за производительность и качество продукции.

Исходя из экспертных оценок видно, что влияние внешних неблагоприятных факторов (рисков) заметно сильнее. Особенно сильны риски проведения протекционистской политики США и стран Евросоюза, ограничивающих доступ иностранных компаний на свои рынки, и риски падения спроса и обострения конкуренции на мировых рынках из-за экономической депрессии.

Из внутренних факторов наиболее рискованными являются финансово-экономические риски, связанные с содержанием социальной инфраструктуры компании, низкой производительностью труда, большими затратами на внедрение новых технологий и т. д.

Далее были установлены связи между сильными и слабыми сторонами холдинга, внешними возможностями и угрозами и предложены варианты стратегий его развития:

- Борьба за отечественного потребителя, увеличение объемов поставки металлоизделий; ценовая конкуренция, покупка конкурентов, которых можно встроить в свои цепочки.
- Расширение ассортимента марок стали, специализация на наиболее редких сортах, поставка их потребителям, в том числе и небольшими партиями.
- Принятие специальной программы по повышению производительности труда и совершенствованию качества.

Список использованной литературы

1. **Виноградская, Н. А.** Особенности рейтинговой оценки инвестиционной привлекательности публичных компаний на основе интегрального показателя / Н. А. Виноградская // Экономика и управление: проблемы, тенденции, перспективы развития : сб. науч. тр. / М-во образования и науки Рос. Федерации ; Москов. гос. ун-т дизайна и технологии. – М., 2016. – С. 13–19.

2. **Хмельницкая, Н. В.** Практика применения модели оценки конкурентоспособности санаторно-курортной организации / Н. В. Хмельницкая // Моделирование в технике и экономике : материалы междунар. науч.-практ. конф. – М. : МГЭУ, 2016. – С. 442–445.

Бай Сяоя

Научный руководитель

А. В. Орлова

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

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ (НА ПРИМЕРЕ ОАО «ГОМЕЛЬСКИЙ ЗАВОД "КОММУНАЛЬНИК"»)

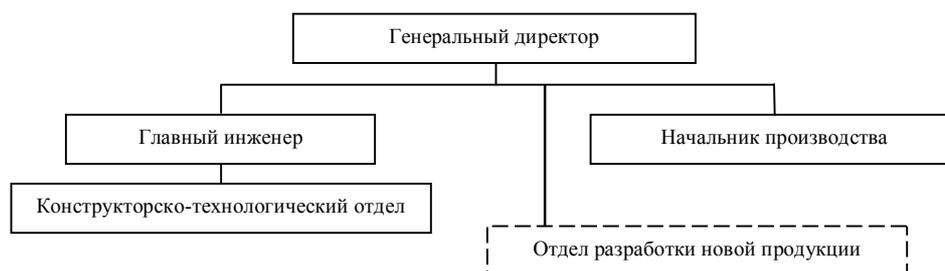
Инновационная политика ОАО «Гомельский завод "Коммунальник"» выражается в определении руководством предприятия и его научно-техническими подразделениями целей инновационной стратегии и механизмов поддержки приоритетных инновационных программ и проектов предприятия [1].

Проведенный анализ деятельности ОАО «Гомельский завод "Коммунальник"» показал, что созданная на предприятии система управления инновациями представляет собой целостную систему взаимосвязанных элементов, функционирование которых охватывает все стороны разработки и внедрения инноваций на предприятии. При этом следует выделить имеющиеся ее недостатки.

Продуктовая ориентация инновационной деятельности предприятия требует наличия соответствующего специалиста, в компетенции которого находились бы функции, связанные с обоснованием и внедрением новой продукции. В нынешнем виде системы управления инновационной деятельностью эти функции распределены между несколькими отделами, что в настоящих рыночных условиях не позволяет в полной мере задействовать все внутренние резервы предприятия.

Предлагаемая система управления инновационной деятельностью ОАО «Гомельский завод "Коммунальник"» представлена на нижеследующем рисунке.

Система управления инновационной деятельностью предприятия



Из рисунка видно, что вводимое новое подразделение – отдел разработки новой продукции, который частично возьмет на себя функции главного инженера в области проектирования и внедрения в производство новой продукции, а также будет выполнять функции по исследованию рынка.

В структуру отдела необходимо включить одного маркетолога из отдела маркетинга и сбыта и двух инженеров из проектного отдела. Таким образом, применив командный подход в проектировании организационной структуры, ОАО «Гомельский завод "Коммунальник"» сможет добиться синергетического эффекта при принятии решений о внедрении новой продукции в производство и увязать это с требованиями рынка.

Новое структурное подразделение будет выполнять ряд функций:

- изучение общеэкономической конъюнктуры;
- изучение перспектив развития отрасли;
- изучение перспектив развития имеющихся рынков сбыта, а также выявление потенциальных рынков;
- изучение поставщиков сырья и комплектующих для предприятия (имеющихся и потенциальных);
- прогнозирование изменения различных слагаемых издержек производства, соотношения между спросом и предложением и на этой основе прогнозирование цен на данную продукцию;
- изучение и систематизация сведений о конкурентах;
- изучение возможностей собственного предприятия (в сопоставлении с данными об основных конкурентах);
- создание и ведение баз данных по всем направлениям исследований; разработка и представление руководству и специалистам предложений по созданию новой и модернизации выпускаемой продукции для удовлетворения требований новых сегментов рынков сбыта;
- определение совместно с разработчиками технологических и экономических показателей новой продукции, приведение их в соответствие с требованиями рынка;
- разработка и представление руководству предприятия предложений по формированию мощностей по производству каждого изделия и рекомендаций отделу сбыта по проведению договорной кампании;
- осуществление маркетингового контроля, в частности, за соблюдением избранных стратегий по каждому продукту, по совершенствованию информационных связей между подразделениями предприятия, оптимизации финансовой и инвестиционной политики предприятия, применению фирменного стиля;
- участие в разработке планов производства, технологической подготовке производства, технологического перевооружения и других планов.

При этом проектный отдел переходит в состав отдела разработки новой продукции, который находится в непосредственном подчинении генерального директора, что позволит сократить расходы и время на реализацию инновационных решений.

На должность начальника отдела предлагается назначить специалиста из проектного отдела. При этом выбор кандидата должен быть сделан исходя из результатов тестирования и собеседования.

Алгоритм планирования инновационной деятельности ОАО «Гомельский завод "Коммунальник"» можно представить следующим образом:

- Отдел разработки новой продукции на основе исследований выявляет потребности рынка в новых товарах и услугах.
- Финансовые подразделения составляют примерные калькуляции стоимости новой продукции, занимаются бизнес-планированием.
- Производство выявляет резервы для возможности производства новой техники, а в последствии производит продукт.
- Отдел кадров совместно с руководством подбирает необходимых специалистов для выполнения инновационных работ.
- Руководство принимает окончательное решение о выпуске или не выпуске новой продукции (работ, услуг) и т. д.

Далее рассмотрим экономическую целесообразность рассмотренных мероприятий (таблица).

По данным таблицы видно, что рассмотренные мероприятия позволят получить экономический эффект, выраженный в снижении фонда оплаты труда и сроке оборачиваемости капитала,

а также увеличении рентабельности капитала. Следует также отметить, что изменение системы управления предприятия позволит значительно сократить время на принятие и реализацию управленческих решений в сфере планирования и контроля инновационной деятельности.

Экономический эффект от изменения системы управления инновационной деятельностью

Показатель	Значение
Экономия фонда оплаты труда, тыс. р.	129 645,6
Изменение рентабельности капитала, %	+2
Изменение длительности оборота капитала, дней	-12

Список использованной литературы

1. **Официальный** сайт ОАО «Гомельский завод "Коммунальник"» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://gzk-gomel.all.biz>. – Дата доступа : 05.10.2017.

К. П. Бережнова

Научный руководитель

Т. Н. Байбардина

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

ПРИОРИТЕТЫ ПРАКТИКО-ОРИЕНТИРОВАННОЙ ПОДГОТОВКИ СПЕЦИАЛИСТОВ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОФИЛЯ В УЧРЕЖДЕНИЯХ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

В современном мире миссия высшего образования заключается в подготовке специалистов высочайшего уровня, умеющих проявить свои способности в наращивании объема, пространстве, производстве нового и актуального знания, готовых к овладению техническими инновациями и практическому применению такого знания, а также критической оценке своих действий. Сегодня конкурентоспособность специалиста должна определяться степенью его адаптации к сфере профессиональной деятельности, саморазвитию необходимых профессиональных качеств, самообразованию [1].

Одним из основных противоречий в системе образования в настоящее время является, с одной стороны, потребность работодателей в квалифицированных, конкурентоспособных специалистах, свободно владеющих своими профессиональными навыками, способных быстро адаптироваться к изменениям производственного процесса, с другой стороны, недостаточная способность молодых специалистов активно участвовать в конкуренции рынка труда, поскольку их профессиональное становление занимает, как правило, еще несколько лет после окончания учреждения образования и требует дополнительных усилий как от них самих, так и часто дополнительных финансовых затрат от организаций и учреждений, где они работают, на переквалификацию.

В этих условиях возрастает значение применения практико-ориентированных технологий, направленных на формирование личностной и профессиональной компетенции специалиста. Изменения в характере образования должны ориентировать на самостоятельность, конкурентоспособность, свободное развитие человека, творческую культуру, высокую мобильность, что требует качественно нового подхода к формированию будущего профессионала [2].

Так, например, в инструктивно-методическом письме руководителям учреждений высшего образования «Об организации образовательного процесса в учреждениях высшего образования в 2014/2015 учебном году» прямо отмечено о необходимости усиления практической составляющей при подготовке специалиста с высшим образованием, который должен обладать гибкостью и критичностью мышления, готовностью работать в новых (инновационных) условиях, а также быть способным самосовершенствоваться, ориентироваться в новых технологиях, применять знания на практике, быстро включаться в профессиональную деятельность и успешно ее осуществлять [3].

Актуализация практико-ориентированной подготовки специалистов определяет необходимость изучения зарубежного опыта, определения приоритетов в формировании профессиональных компетенций для успешной деятельности в инновационных структурах.

В настоящий момент на рынке образовательных услуг лидируют те учреждения высшего образования и специализированные структуры по повышению квалификации, которые могут обеспечить высокий уровень, отвечающий требованиям профессиональной компетенции специалиста экономического профиля. Для повышения качества практико-ориентированной подготовки специалистов следует создать такую информационную систему и базу для высшего образования, которая позволит осуществить следующие шаги:

- нарастить выпуск нужных рынку специалистов, сформировать у них необходимый набор компетенций;
- своевременно изменять компетенции учреждения высшего образования, преподавателей и других сотрудников, занятых в основных и обеспечивающих процессах обучения;
- создавать практико-ориентированные образовательные программы, технологии и продукты для повышения квалификации и переподготовки персонала инновационных предприятий и организаций, продвигать эти продукты на рынок образовательных услуг, интегрировать их в профессиональное обучение и переобучение на предприятиях, в том числе в форме аутсорсинга;
- сформировать систему опережающей подготовки специалистов для сегментов быстрого экономического роста, в том числе высокотехнологичных, наукоемких отраслей, сфер деятельности и производств, которые не обеспечивают своевременное расширенное воспроизводство человеческого капитала;
- оказывать помощь неэффективным и неконкурентоспособным предприятиям и организациям, восполняя потери человеческого капитала, возникающие за счет высокой текучести кадров, в том числе в рамках программ санации предприятий и организаций и антикризисного управления, в комплексе реорганизационных мероприятий по обеспечению жизнестойкости, предупреждению банкротства предприятий и организаций;
- внедрять технологии, обеспечивающие соединение спроса и предложения во взаимодействии со службами занятости, помогая им закрывать вакансии путем оказания дополнительных образовательных услуг по повышению квалификации и переподготовке кадров;
- развивать виртуальные и сетевые формы, каналы, методические и организационные инструменты обучения, повышения квалификации и переподготовки кадров, а также людей, заинтересованных в развитии компетенций и способностей для себя и домохозяйства;
- обеспечить потребности общественных организаций, их членов и сотрудников в специфических компетенциях, обеспечивающих эффективную общественную деятельность, служение;
- дополнять и развивать компетенции субъектов и работников инновационной инфраструктуры, вовлеченных в учебно-научно-производственную интеграцию.

Кроме того, существует потребность в системном подходе при реализации практико-ориентированного обучения, создании практико-ориентированной образовательной среды. На наш взгляд, необходима более полная интеграция дисциплин учебного плана, установления междисциплинарных связей в рамках конкретной программы переподготовки специалистов как способа некоторого приближения учебной ситуации к производственной, способа формирования целостного представления о будущей профессиональной деятельности.

Назрела потребность в создании широкого фонда оценочных средств, содержащих практико-ориентированные задания по всем дисциплинам учебного плана, выполняя которые студенты не просто будут закреплять основные теоретические знания по конкретной учебной дисциплине, а прогнозировать, планировать, аргументировать выбранный способ решения той или иной задачи.

Как показывает практика, предложения учреждения высшего образования становятся привлекательными для определенной группы потребителей в том случае, если они ориентируют свою деятельность на требования рынка труда.

Список использованной литературы

1. **Подготовка** маркетологов в высшей школе в условиях инновационного развития Республики Беларусь : моногр. / Т. Н. Байбардина [и др.] ; под общ. ред. Т. Н. Байбардиной. – Гомель : Бел. торгово-экон. ун-т потребит. кооп., 2017. – 216 с.
2. **Морозова, Т. И.** Практико-ориентированные технологии как необходимое условие творческого развития студентов / Т. И. Морозова [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://ито-ростов.рф/2017/section/212/96837>. – Дата доступа : 16.10.2017.

3. **Об организации** образовательного процесса в учреждениях высшего образования в 2014/2015 учебном году : письмо М-ва образования Респ. Беларусь от 22 сент. 2014 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://edu.gov.by/main.aspx?guid=14281>. – Дата доступа : 15.10.2017.

О. В. Блудчая

Научный руководитель

Л. В. Мищенко

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

РАЗВИТИЕ И РОЛЬ РЕКЛАМЫ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Реклама прошла долгий и сложный путь своей эволюции. Начав свою историю в далеком прошлом, реклама за все время своего существования удовлетворяла специфические потребности человека в общественных коммерческих коммуникациях. При этом ее роль то возрастала, то резко снижалась. Этот сложный процесс определялся, прежде всего, эволюцией развития производственных отношений и изменением целей рекламодателей. Важным фактором развития рекламы являлось также наличие свободы выбора у адресатов рекламных обращений в сфере экономики, политики, личной и социальной жизни [1, с. 375].

Чтобы успешно решать многочисленные задачи в области рекламной деятельности, необходимо грамотное изучение и осмысление огромного опыта, накопленного зарубежными странами, а также применение средств, методов и форм рекламы, которые недостаточно развиты в отечественной практике. Мировой рынок рекламы в конечном счете является той средой, где реализуется отечественная внешнеэкономическая рекламная деятельность [1, с. 376].

За последние годы в Республике Беларусь созданы рекламные агентства, в фирмах организованы отделы и службы, занимающиеся вопросами организации рекламы и продвижением товаров и услуг.

В Республике Беларусь работает более 600 рекламных агентств. У них уже сложилась определенная специализация, некоторые из них представляют собой дизайн-центры, другие занимаются продажей площадей. Кроме того, имеются рекламные агентства, занимающиеся разработкой проектов рекламных кампаний (креативисты), и агентства полного обслуживания. Рекламные услуги в Республике Беларусь оказывают около 20 фотостудий, а также телекомпании и видеостудии. Основными средствами распространения рекламы являются Интернет, газеты и журналы. Важная роль принадлежит телевидению и радио. В республике насчитывается около 80 теле- и радиокomпаний. Существенная роль принадлежит наружной рекламе [2].

Реклама на телевидении в Республике Беларусь традиционно является самым эффективным и востребованным сегментом рекламного рынка несмотря на то, что белорусским законодательством ограничено время размещения и распространения рекламы в телеэфире, регламентируется время прерывания передач рекламой. Установлены также требования, ограничивающие уровень звука рекламных сообщений [2]. Кроме того, телевидение является одним из самых дорогостоящих источников распространения рекламы, и тенденции к снижению ее стоимости не наблюдается. Около 80% населения ежедневно смотрят телевидение, и эффективность телевизионной рекламы высока. На телевизионную рекламу в 2016 г. пришлось 48% всех рекламных затрат [3].

Перспективы увеличения объемов телевизионной рекламы в Беларуси зависят и от развития ее конкурентов. В качестве альтернативы самому массовому каналу коммуникации – телевидению – возникают новые формы распространения видеоконтента. Расширяется аудитория провайдеров интерактивного телевидения. Развиваются мобильные сервисы по просмотру телеконтента [3].

Эффективность наружной рекламы в Беларуси невелика, тем не менее для компаний, выпускающих ряд определенных товаров (например, табачные изделия), наружная реклама – одна из немногих оставшихся возможностей рекламировать свою продукцию. Кроме того, на сегодняшний день наружная реклама – это идеальный инструмент для проведения локальных рекламных кампаний и сравнительно недорогой способ охвата целевой аудитории [2].

Оценивая эффективность рекламы на радио, необходимо отметить ее технические особенности процесса передачи информации. Размещение рекламы на радио дает возможность варьировать время выхода информации, использовать различную тематику и различные временные интервалы.

Пользуется популярностью и реклама в транспорте. Эффективность ее достаточно высока, особенно в метро. Такая реклама способна охватить широкий сегмент потребителей (разного статуса), при этом ее стоимость аналогична цене газетного объявления и в несколько раз дешевле рекламы на телевидении [2].

Следует отметить растущее влияние Интернета, благодаря которому телевидение также все больше переключается на глобальную сеть, делая ее самым быстрорастущим сегментом современного рынка рекламы. Одной из основных тенденций развития современного мирового рекламного рынка является усиление позиций интернет-рекламы, которая заняла 26% в общей доле затрат на рекламу [3]. Это объясняется тем, что сегодня Интернет в целом, хотя и остается вторым по объему медиа после телевидения, стремительно сокращает этот разрыв.

Тенденции роста объемов интернет-рекламы в Беларуси можно объяснить тем, что глобальная сеть в целом как инструмент для рекламы показывает хорошую эффективность, а в условиях нестабильности рынка служит лучшим выбором для проведения рекламной коммуникации, так как является одним из самых эффективных рекламных средств по соотношению затрат и результата. Иными словами, активное развитие интернет-рекламы в условиях белорусской экономической ситуации обусловлено ростом активности и объема интернет-аудитории, невысокой стоимостью размещения или распространения такой рекламы по сравнению с другими медианосителями [2].

Таким образом, различные средства рекламы обладают разным уровнем эффективности и имеют свои особенности использования. Принятие решения об использовании того или иного типа рекламоносителя при проведении рекламной кампании, выбор вида рекламного воздействия является индивидуальным процессом для каждой компании, зависящим от сферы ее деятельности и особенностей выпускаемой продукции.

Список использованной литературы

1. **Акулич, И. Л.** Маркетинг : учеб. / И. Л. Акулич. – 6-е изд., испр. – Минск : Выш. шк., 2009. – 511 с.
2. **Рекламный рынок Беларуси: сегменты и тенденции** [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://elib.bsu.by/bitstream/123456789/170474/1/LAP-14-SS-2-1.pdf>. – Дата доступа : 19.10.2017.
3. **Информационный портал marketing.by** [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://marketing.by>. – Дата доступа : 19.10.2017.

В. В. Бублик

Научный руководитель

С. В. Остринина

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

ПРЕДПРИЯТИЕ КАК ОБЪЕКТ ФОРМИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ СОЦИАЛЬНО ОТВЕТСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ

Социальная ответственность в широком понимании выступает как определенные ожидания общества по отношению к собственникам и менеджменту, производственным структурам, с одной стороны, и осознание ими своего долга перед обществом, коллективом, индивидуумом за свои действия и их социальные последствия – с другой.

В материалах Европейской комиссии предлагается следующее определение: «корпоративная социальная ответственность (КСО) по своей сути является концепцией, которая отражает добровольное решение компаний участвовать в улучшении общества и защите окружающей среды» [1, с. 46].

Профессор М. ван Марревиик из Университета Эразмус (г. Роттердам, Нидерланды), одного из ведущих учебных и научных центров по изучению КСО, дает такое определение:

«КСО – это включение социальных и экологических вопросов в процесс бизнеса и его взаимодействие с заинтересованными сторонами» [2].

Корпоративная социальная ответственность включает следующие направления деятельности бизнеса:

- корпоративное развитие, которое предполагает проведение организационных изменений с обязательным привлечением персонала компании и общественных организаций;
- экологическую политику компаний, бережное и рациональное использование природных ресурсов;
- управление развитием персонала и направление инвестиций в обучение, повышение квалификации, переподготовку;
- создание безопасных рабочих мест и заботу о здоровье работника;
- социальные аспекты взаимодействия с поставщиками и потребителями;
- взаимодействие с местными органами власти, государственными органами, общественными организациями для решения социальных проблем;
- PR-поддержку вышеперечисленных направлений деятельности.

Сущность корпоративной социальной ответственности в полной мере раскрывается в принципах, на которых она основывается.

Принципы открытости (прозрачность, публичность, достоверность, диалог) предполагают, что деятельность компании ведется публично, понятно и доступно, предоставляя только достоверную информацию и предполагая обратную связь со всеми заинтересованными сторонами. Недопустимо сокрытие или фальсификация данных о КСО.

Социальные программы должны носить регулярный характер, что означает последовательную и регулярную направленность социальных программ в необходимые области (*принцип системности*).

Особенно важно, чтобы социальные программы исполнялись в тех сферах, в которых общество испытывает потребность в настоящий момент, следовательно, имеет место такая группа принципов, как *значимость* (актуальность, масштабность, эффективность) [3].

Из представленных определений и направлений деятельности бизнеса выделим два наиболее важных – развитие социально-экономических отношений, частью которых являются социально-трудовые отношения, и экологическую безопасность.

Остановимся более детально на социально-трудовых отношениях, которые означают «объективно существующие взаимосвязь и взаимодействие субъектов этих отношений в процессе труда, нацеленные на регулирование качества трудовой жизни» [4]. Экономическая сущность социально-трудовых отношений проявляется в поддержании и повышении уровня жизни работников, измеряется системой экономических и социальных параметров, в первую очередь, показателями распределения результатов общественного производства среди работников.

Э. Н. Соболев под социально-трудовыми отношениями понимает объективно существующие взаимосвязи и взаимоотношения между индивидуумами и их группами в процессах, обусловленных трудовой деятельностью, нацеленные на регулирование качества трудовой жизни [4].

Социально-трудовые отношения Е. В. Нехода характеризует как социально-экономические и психологические аспекты названных взаимосвязей, так и правоотношения, отражающие фактические социально-трудовые отношения на институциональном, законодательном, нормотворческом уровнях [3].

По характеру влияния на результаты экономической деятельности и качество жизни людей социально-трудовые отношения относятся к одному из двух типов: конструктивному и деструктивному.

Конструктивные отношения, способствующие успешной деятельности организации и общества в целом, основаны на сотрудничестве, взаимной помощи или же конкуренции, но организованной так, чтобы положительно влиять на достижение результатов.

Деструктивные отношения препятствуют успешной деятельности организации и общества в целом. В их основе лежит несоответствие общей направленности интересов сотрудников и социальных групп целям организации или общества в целом. Это несоответствие возникает по различным причинам, в том числе и как результат естественного внутригруппового различия сотрудников по психофизиологическим параметрам (полу, возрасту, здоровью, темпераменту, уровню способностей и т. д.), национальности, семейному положению, образованию, вероисповеданию, политической ориентации, уровню доходов и т. д. В ряде случаев такого рода различия

могут положительно влиять на социально-психологический климат в коллективе и результаты экономической деятельности.

Для того чтобы решить проблемы интеграции принципов КСО и соответствовать международным стандартам социальной ответственности, необходимо внедрить модели устойчивого развития, стратегического планирования и социально-экологической ответственности в различных формах, эффективных для организаций, в том числе социальных интегрированных отчетов, а также построить регулярные и эффективные взаимоотношения с властью всех уровней и обществом.

Экологическая составляющая КСО направлена на решение таких острых проблем, как загрязнение водных и земельных ресурсов, атмосферы, истощение природных ресурсов, снижение биологического разнообразия, стремительное изменение климата и т. д.

Для решения этих проблем социально ответственные предприятия в рамках своих стратегий по КСО должны разработать экологическую политику, направленную на снижение их негативного воздействия на окружающую среду.

Таким образом, подводя итоги наших исследований, можно утверждать, что формирование системы социально ответственного управления должно обеспечить разработку целей управления предприятия и определить ряд мероприятий по их достижению посредством реализации стратегии и политики социально ответственного управления. Это означает, что для эффективного управления социальной ответственностью следует оперативно реагировать на ожидания и требования заинтересованных сторон и осуществлять оценку внутренних возможностей и идентификацию рисков, связанных с ними.

Список использованной литературы

1. **Экономика** труда и социально-трудовые отношения : учеб. / под ред. Г. Г. Меликьяна, Р. П. Колосовой. – М. : Изд-во МГУ, 1996. – 420 с.
2. **Marrewijk, M.** Corporate Sustainability & Social Responsibility / M. van Marrewijk, G. Zwetsloot // Pre-Conference: EFQM Learning Edge: Social Dimensions of Organizational Excellence. – 2003. – June, The Hague.
3. **Нехода, Е. В.** Теория и практика корпоративной социальной ответственности : моногр. / Е. В. Нехода. – Томск : Изд. Дом Томского гос. ун-та, 2015. – 340 с.
4. **Соболев, Э. Н.** Социально-трудовые отношения в России начала XX века: противоречия догоняющего развития / Э. Н. Соболев // Вестн. Ин-та экономики РАН. – 2010. – № 3. – С. 17–31.

В. К. Вересович

Научный руководитель

Е. В. Глушакова

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

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Процесс бизнес-планирования в деятельности организации протекает в условиях экономической нестабильности и отсутствия четких перспектив развития. На внутреннюю среду влияет множество факторов, таких как инфляция, спад производства, налоги. Планирование в организации рассчитывается на ближайший период времени и предусматривает ориентацию на перспективу. Тщательно составленный бизнес-план является руководством по обеспечению деятельности.

Организация не может добиться стабильного успеха, если не будет четко и эффективно планировать свою деятельность, постоянно собирать и аккумулировать информацию как о состоянии целевых рынков, положении на них конкурентов, так и о собственных перспективах и возможностях.

Одной из важных проблем является оперативность составления планов. Даже хорошо проработанный план становится ненужным, если опаздывает к заданному времени. Причинами

низкой оперативности являются отсутствие четкой системы подготовки и передачи плановой информации из отдела в отдел, необходимость долгих процедур итерационного согласования планов, недостаток и недостоверность информации. Зачастую процедуры формирования финансового плана строятся на недокументированных взаимоотношениях между отделами, телефонных звонках, нестандартных документах. Потенциальные инвесторы практически ежедневно получают множество запросов по финансированию рискованных проектов, поэтому необходимо предоставить им информацию об организации и ее продукции профессионально, в срок и в соответствии с определенным планом.

Для решения долгосрочных задач развития необходимо широко внедрять стратегическое планирование. Стратегические планы целесообразно разрабатывать по функциональному признаку (производственная стратегия, стратегия реализации товаров, маркетинговая, финансовая, ценовая, инвестиционная, технологическая, кадровая, социальная, экологическая стратегии). Важнейшими показателями стратегических планов должны стать доходы от реализации товаров, доля рынка, которую охватывает предприятие, скорость обновления ассортимента, показатели рентабельности, структура активов и пассивов баланса, платежеспособность, ликвидность и др. [1–3].

Бизнес-план только тогда будет являться реальным инструментом управления организацией, когда его выполнение можно оперативно контролировать. Для этого нужна своевременная, актуальная, фактическая информация.

Существует ряд проблем практического применения бизнес-планирования организации.

В первую очередь нужно рассмотреть вопрос о рационализации внутренних финансовых потоков фирмы при внедрении бюджетирования. Решение этой проблемы может сказаться на формулировании фирменной стратегии и возможности ее реализации в конечном итоге, тактике финансового менеджмента фирмы и многих иных аспектах деятельности организации.

Важным элементом бюджетирования и финансового планирования является налоговое планирование. Выплата налогов – обязательное условие существования любой организации. Многие предприятия при планировании сталкиваются именно с проблемами планирования налогов. Для решения данной проблемы прежде всего следует подумать о наиболее рациональной организационно-правовой форме предприятия, а также определить организационные меры в виде заключения договоров о совместной деятельности, создании совместных организаций.

Одной из основных проблем планирования на любом уровне (региональном, муниципальном, корпоративном) является обеспечение экономической безопасности процессов планирования и информационных технологий их реализации [4, с. 187].

На основе изученной деятельности ОАО «Коминтерн» вопросы бизнес-планирования включают:

- создание, освоение новой и повышение качества выпускаемой продукции;
- внедрение прогрессивной технологии, механизации и автоматизации производственных процессов; ремонт, замена и модернизация основных фондов;
- совершенствование управления, планирования и организации производства;
- мероприятия по ликвидации и предотвращению загрязнения окружающей среды и благоустройству территории.

Перспективы развития бизнес-планирования в ОАО «Коминтерн» связаны с решением перечисленных проблем применения планирования на предприятии и заключаются:

- в совершенствовании правовой поддержки бизнеса в форме разработки правительством Беларуси соответствующей нормативно-законодательной базы по бизнес-планированию;
- в росте числа организаций, осуществляющих консалтинговую поддержку бизнес-планирования (профессиональная помощь со стороны специалистов по управлению хозяйственным руководителям и управленческому персоналу различных организаций в анализе и решении проблем их функционирования и развития, осуществляемая в форме советов, рекомендаций и совместно вырабатываемых с клиентом решений);
- в повышении профессионализма в вопросах бизнес-планирования посредством подготовки более высококвалифицированных менеджеров, финансистов и экономистов в Республике Беларусь;
- в использовании и росте популярности компьютерных программных продуктов, применяемых в процессе планирования как зарубежного, так и отечественного производства.

Таким образом, достижение высокой эффективности работы предприятия требует координации работ через текущее, стратегическое планирование и контроль.

Список использованной литературы

1. **Национальная** стратегия устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2030 года // КонсультантПлюс : Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр». – Минск, 2017.
2. **О прогнозах**, бизнес-планах развития и бизнес-планах инвестиционных проектов коммерческих организаций : постановление Совета Министров Респ. Беларусь от 8 авг. 2005 г. № 873 // КонсультантПлюс : Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр». – Минск, 2017.
3. **Программа** социально-экономического развития Республики Беларусь на 2016–2020 гг. // КонсультантПлюс : Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр». – Минск, 2017.
4. **Зиброва, В. Д.** Бизнес-планирование на предприятиях АПК Ставропольского края / В. Д. Зиброва, А. В. Шадчнева // Актуальные проблемы социально-экономического развития СКФО : сб. науч. тр. – Ставрополь : Аргус, 2014. – С. 228–231.

И. В. Вирченко

Научный руководитель

Е. П. Белинская

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

УПРАВЛЕНИЕ КАРЬЕРОЙ ЧЕРЕЗ ФОРМИРОВАНИЕ ОЦЕНКИ ПЕРСОНАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

Управление карьерой персонала предусматривает целый комплекс мероприятий, которые вместе составляют единый организационно-экономический механизм. Основная его цель – организация управления карьерой в контексте развития эффективной деятельности персонала на конкретном предприятии. Одним из важных компонентов этого механизма является формирование системы оценки персонала. Это дает возможность полноценно выполнять диагностику работы персонала предприятия, а также определять перспективы его дальнейшего карьерного роста.

Изучению вопросов, связанных с управлением персоналом, значительное внимание уделяли отечественные и зарубежные ученые, среди которых А. Амоша, В. Гринева, М. Доронина, А. Коренков, В. Лич, М. Мескон, Б. Мизюк, М. Новикова, И. Отенко, П. Перерва, В. Пономаренко, С. Пучкова, Т. Синица и др. Такие ученые-теоретики и практики, как Г. Зайцев, Дж. Зитковский, С. Игланд, А. Касьяник, А. Киселева, К. МакДональд, Г. Назарова, Т. Поспелова, В. Савельева, Д. Ткач, А. Ястремская, в своих исследованиях экономического, социологического, психологического направления изучали вопросы управления персоналом через его карьерный рост.

В условиях современной работы предприятий прежде всего должно быть организовано планирование и контроль деловой карьеры каждого работника с момента его поступления и до предполагаемого увольнения. Любой работник, особенно тот, кто демонстрирует возможности и желание карьерного роста, должен знать о своих перспективах как на ближайшее время, так и на более длинный период. Также он должен иметь четкое представление о тех требованиях и условиях, которым он должен соответствовать для того, чтобы встать на ту или иную ступень служебной лестницы [1].

В свою очередь предприятие должно использовать систему оценки результатов деятельности для справедливого вознаграждения успехов, а оценку потенциала и для того, чтобы распознать зоны для развития. Система оценки персонала важна для построения культуры, ориентированной на высокие результаты предприятия. Она должна помогать создавать среду, где сотрудники, опираясь на стратегические цели и ценности предприятия, могут задавать индивидуальные цели и строить индивидуальный план развития на предприятии.

Карьерный рост является результатом сочетания индивидуального планирования карьеры и обеспечения предприятием поддержки работника для реализации его возможностей внутри предприятия [2].

В основу успешной организации развития персонала на предприятии должны быть положены следующие принципы:

- подбор персонала как фактор развития предприятия и мотивация умственного потенциала персонала;
- профессиональный подход к работе;
- процесс непрерывного обучения внутри предприятия;
- развитие профессиональных компетенций как внутренняя потребность каждого сотрудника;
- карьерный рост как мотивационный фактор.

Таким образом, можно сделать вывод, что управление карьерой должно проходить через правильно построенную систему оценки персонала, которая поможет предприятию сформировать системный план развития персонала, индивидуальные планы развития карьеры и позволит приступить к формированию эффективной и компетентной команды.

Необходимо также отметить, что условия успешного управления карьерой предусматривают не только разработку и внедрение самой системы управления карьерой, но и мотивацию персонала относительно карьеры.

Список использованной литературы

1. **Управление персоналом** : учеб. / под ред. Т. Ю. Базарова. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : ЮНИТИ-Дана, 2012. – 560 с.
2. **Управление персоналом** : учеб. / под ред. И. Б. Дураковой. – М. : Инфра-М, 2012.

Д. С. Воробьев

Научный руководитель

Т. Б. Савицкая

*Витебский государственный
технологический университет
г. Витебск, Республика Беларусь*

ХАРАКТЕРИСТИКА МЕНЕДЖМЕНТА: ПРОБЛЕМЫ ВОСПРИЯТИЯ КАТЕГОРИИ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

В условиях современной импортонезависимой экономики Республики Беларусь жизнеспособность любого предприятия и тем более его успех особенно зависят от опыта и эффективности менеджмента. Опыт и умение правильно действовать являются единственными преимуществами предприятия. Эти и многие другие факторы и повлияли на становление и определение менеджмента как лидирующей группы современного общества [1, с. 398].

Можно выделить пять экономических тенденций, которые, с точки зрения мирового топ-менеджмента, определяют работу компаний, влияют на спрос на трудовые ресурсы, определяют портрет современного менеджера, а именно:

- происходит процесс глобализации и перераспределения экономической мощи в сторону азиатских стран, прежде всего Индии и Китая;
- наблюдаются демографические сдвиги всего мирового населения и качественное изменение трудовых ресурсов;
- происходит рост и автоматизация подразделений компаний;
- товары и услуги становятся все более персонализированными;
- наибольшая добавленная стоимость достигается за счет интеллектуальной, а не материальной составляющей [2, с. 192].

В настоящее время, когда экономическая система в Республике Беларусь как никогда прежде ориентирована на сферу услуг, профессия менеджера оказалась на первом месте в списке наиболее популярных. Это обусловлено тем, что для реализации амбициозной возможности быть в авангарде мировой экономики необходимо соответствующее высокое качество менеджмента.

В Беларуси на современном этапе понимание менеджмента несколько искажено. Ряд несоответствий восприятия основных категорий по сравнению с международными стандартами был выявлен в ходе проведения социологического исследования, результаты которого отраже-

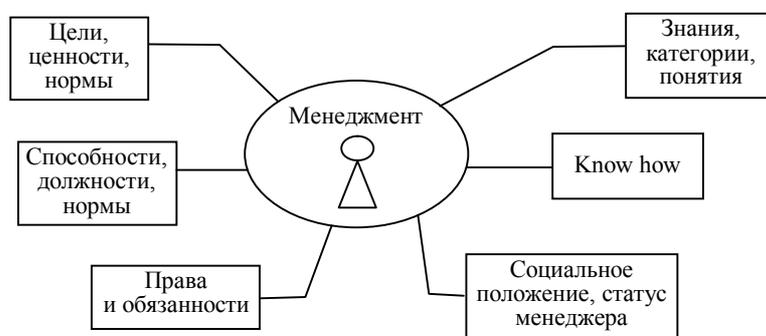
ны в нижеследующей таблице. Исследование было проведено автором в октябре 2017 г. В ходе исследования было опрошено 100 человек различных социальных групп (50 человек в возрасте 17–25 лет и 50 человек в возрасте 26–50 лет).

Восприятие основных категорий менеджмента

Категория	В Республике Беларусь	По международным стандартам
Определение современного менеджмента	Научная дисциплина, вид управленческой деятельности, профессия	Вид деятельности: область человеческого знания, определенная категория людей
Объект управления	Люди, информация	Люди, процессы, действия, события, факты, ситуации
Знания и умения менеджера	Управлять людьми, планировать, мотивировать, координировать, контролировать	Формулировать цели и ставить задачи, моделировать, имитировать, программировать, исследовать ход процессов и анализировать ситуацию, мотивировать и мобилизовать персонал, оценивать людей, действия и результаты, проблематизировать и решать проблемы
Основные качества менеджера	Рациональность, спокойствие, терпеливость, настойчивость, коммуникабельность, высокий уровень интеллекта	Креативность, навыки аналитического мышления, коммуникабельность, рациональность, умение быстро адаптироваться к новым условиям
Основные научные дисциплины, на которых базируется подготовка менеджера	Экономика, статистика и учет, психология управления, логика, математическое моделирование, маркетинг, менеджмент	Логика, теория систем и системный подход, бизнес-администрирование, математическое моделирование, правовые отношения в организации; теория, язык и речь, психология управления

Основной причиной данного несоответствия является одностороннее восприятие менеджмента. Люди выделяют лишь какие-то отдельные черты этого понятия, зачастую в ущерб остальным. Именно поэтому основной проблемой, которая стоит на пути становления менеджмента как лидирующей группы в белорусском обществе, является необходимость сформировать общее глобальное представление о менеджменте. Целесообразно осуществить это в соответствии со схемой, которая изображена на нижеследующем рисунке.

Полная характеристика менеджмента



Распространение данной целостной системы взглядов прежде всего следует начать с их внедрения в процесс подготовки управленческих кадров, популяризации идей посредством средств массовой информации, а также в ходе проведения тренингов на предприятиях и фирмах.

По сути, приведенная схема раскрывает содержательную сторону структуры менеджмента: какой цели он служит и какие процессы обеспечивает. Так как качество и эффективность определяются уровнем знаний в данной области, возможностью и способностью применить эти знания на практике, эта система «представления о менеджменте» является основой для формирования менеджмента как лидирующей группы и обеспечения устойчивой динамики экономического роста в Республике Беларусь.

Список использованной литературы

1. Друкер, П. Ф. Практика менеджмента / П. Ф. Друкер. – М. : Вильямс, 2012. – 398 с.
2. Лебедев, О. Т. Основы менеджмента : учеб. пособие / О. Т. Лебедев, А. Р. Каньковская. – М. : МиМ, 2014. – 192 с.

ПОВЫШЕНИЕ РОЛИ ПЕРСОНАЛА В СОЗДАНИИ ИННОВАЦИЙ В СОВРЕМЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

Изменения в содержании труда, происходящие под воздействием научно-технического прогресса и создания новой техники, технологий, методов производственной деятельности, а также процессов автоматизации и компьютеризации производства породили ряд новых особенностей менеджмента в современных условиях. К ним относятся индивидуализация труда работников и увеличение расстояния между субъектом и объектом управления, использование для межличностных коммуникаций работников компьютерных средств, расширение коллективной ответственности и сотрудничества в процессе труда.

При этом следует заметить, что в инновационной экономике существенно изменилась и роль самого работника, что предъявляет качественно новые и более высокие требования к его образованию, профессиональным навыкам, отношению к делу, способности быстро переключаться на новые виды деятельности, творческому подходу к выполняемой работе и т. д.

В современных условиях в связи с умножением числа инноваций и их усложнением на основе познания законов природы, развитием общества и повышением его требований к широкому внедрению во все сферы жизни эффективных технологий создания и использования знаний, прогрессирующим разделением и кооперацией труда все более острой становится необходимость эффективного управления инновационными процессами. Это требует четкого представления задач управления с учетом особенностей конкретных сфер создания и использования инноваций. При решении конкретных задач должны использоваться различные организационные формы инновационных процессов, включающие те или иные организационные структуры, способы их построения, функционирования и совершенствования, методы обеспечения внедрения инноваций и оперативного управления ими.

В последние годы значительно изменились представления относительно источников конкурентного преимущества организации. Теперь инновации рассматриваются как один из основных таких источников. В отличие от традиционных подходов к управлению организацией управление инновационными процессами имеет свои особенности. Так, менеджеры для повышения эффективности инновационной деятельности должны управлять процессами создания и распространения нововведений в масштабах расширенной организации, создавая сетевые организационные структуры, позволяющие развивать необходимые знания, компетенции, поддерживать постоянный процесс обучения персонала. Кроме того, для эффективного управления организацией необходимо создавать платформы развития на базе интеграции технологий и компетенций с целью поддержать и развивать определенные портфели инноваций. Такие платформы технологий и компетенций ориентированы на стимулирование инновационной деятельности, являющейся ключевым фактором в развитии организации. В этих условиях в качестве ключевого источника постоянного роста и развития современной организации выступает творческая деятельность, направленная на создание и распространение нововведений.

Следует отметить, что традиционные службы управления персоналом не всегда способны реагировать на изменения, связанные с инновационными процессами, имеющими свои особенности и отличительные черты. Это вызывает необходимость поиска новых, инновационных подходов к управлению, направленных на повышение эффективности их работы. Следовательно, все больше растет потребность в специалистах по управлению персоналом, знающих специфику работы в инновационной организации, умеющих решать задачи управления конфликтами и стрессами, управления трудовой мотивацией, управления адаптацией работника, регулирования групповых и межличностных отношений в быстро меняющейся инновационной системе.

Управление персоналом в инновационной организации имеет следующие особенности:

- ориентацию на высококвалифицированные человеческие ресурсы;
- особые требования к психологическим характеристикам работников;
- высокую текучесть кадров, в том числе и среди научных работников и специалистов;

- определенную систему отбора работников;
- наличие творческих способностей у работников и достижение ими высоких научных и научно-технических результатов;
- возможность реализации у специалистов потребностей высшего уровня, включая самоутверждение и самореализацию.

Таким образом, инновационное управление персоналом предполагает комплексный охват различных аспектов использования человеческих ресурсов. Воздействие должно осуществляться таким образом, чтобы обеспечивалось максимальное использование потенциала работников. Новые формы и методы управления персоналом должны тесно увязываться со стратегией хозяйственного и научно-технического развития, т. е. должна обеспечиваться вовлеченность персонала, что предусматривает новые разновидности методов управления персоналом, прежде всего, экономических и социально-психологических.

Учитывая особенности работы в инновационной организации и личностные характеристики специалистов-новаторов, требует повышенного внимания проблема адаптации работников в организациях. Менеджеру по персоналу необходимо создать все условия для того, чтобы новоприбывший специалист чувствовал себя комфортно в коллективе. Нередки случаи, когда творческий потенциал работника инновационной организации, испытывающего трудности с адаптацией, стремился к нулю. И напротив, стоит такому работнику стать частью организации, как производительность его труда значительно возрастает.

Таким образом, по мере развития научно-технического прогресса управлять человеком извне становится все сложнее. Результат деятельности все в большей степени зависит от воли и возможностей работника, определяемых квалификацией. В этих условиях каждый человек сам должен определять свое поведение. Вместе с тем нельзя не учитывать и то, что организационные условия и факторы трудового поведения все же являются основной, центральной проблемой управления персоналом, его развитием и мотивацией в целях повышения результативности и эффективности научной и инновационной деятельности. Следовательно, создание условий для более полного выявления и развития трудового, в том числе творческого, потенциала работников приобретает ключевое значение для жизнеспособности современных организаций.

С. О. Головань

Научный руководитель

В. А. Власенко

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

ФОРМИРОВАНИЕ РЕЗЕРВОВ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ АКТИВОВ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ ТРАНСФОРМАЦИИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ

В современном экономическом мире с его исключительно сложной системой взаимосвязей проблема управления активами становится все более актуальной. Именно активы (имущество), являясь основным стратегическим ресурсом развития национальной экономики, в процессе использования обеспечивают интересы как государства, так и владельцев предприятий. От правильного формирования активов и их рациональной структуры в значительной степени зависят темпы роста объемов производства и реализации продукции (выполненных работ, оказанных услуг). Именно этим обуславливается актуальность рассмотрения проблемы управления активами предприятий различных форм собственности и отраслевой принадлежности в условиях развертывания трансформационных процессов.

Теоретические и практические аспекты формирования эффективного процесса управления активами предприятий отображены в фундаментальных работах отечественных и зарубежных ученых, среди которых следует выделить М. Д. Билька, И. А. Бланка, Г. Г. Кирейцева, В. В. Ковалева, А. М. Поддеригоина, Г. В. Савицкую, Е. С. Стоянова, А. А. Терещенко, А. А. Шеремета и др. Наряду с этим ряд важных вопросов, связанных с формированием эффективной политики и процесса управления активами на предприятиях, все еще не нашли должного отображения в научных исследованиях.

Целью исследования является обоснование теоретико-методических основ формирования резервов повышения эффективности использования активов предприятия в условиях трансформации национальной экономики.

Многие ученые считают, что активы представляют собой экономические ресурсы предприятия в форме совокупных имущественных ценностей, используемых в хозяйственной деятельности с целью получения прибыли [1, с. 101; 2, с. 194]. Активы – это ресурсы, контролируемые предприятием, использование которых обуславливает увеличение экономических выгод в будущем. В их состав входят все материальные ценности, нематериальные активы и средства, принадлежащие предприятию на определенную дату, а также их размещение и использование [3, с. 376]. То есть в состав активов входят оборотные и необоротные активы по отдельным их группам. Активы предприятия представляют собой хозяйственные средства, сформированные за счет собственного и заемного капитала. Они характеризуют балансовую стоимость, производительность и способность генерировать доход вследствие постоянного оборота [4, с. 11].

Необходимо отметить, что основной целью формирования активов предприятия является выявление и удовлетворение потребности в отдельных их видах для обеспечения непрерывного операционного процесса, а также оптимизация их состава за счет поиска резервов повышения эффективности их использования для обеспечения условий развития финансово-хозяйственной деятельности рыночного субъекта.

Управление активами в первую очередь должно предусматривать определение оптимальной величины, разработку вариантов финансирования и обеспечения эффективности их использования. Оптимальная величина активов должна обеспечивать бесперебойное эффективное функционирование предприятия [5, с. 182].

Вместе с тем эффективное управление активами предприятия является важной задачей, которая стоит перед его высшим руководством (генеральным директором, главным бухгалтером, финансовым директором). При этом главная цель и критерий эффективного управления активами состоит в необходимости достичь наивысших конечных результатов деятельности предприятия при рациональном использовании всех видов активов.

В процессе управления активами руководству каждого предприятия следует выявить возможные резервы повышения эффективности использования операционных оборотных и оборотных активов в предстоящем периоде.

К числу основных из таких резервов исследователи относят:

- Повышение производительного использования операционных оборотных активов во времени (за счет прироста коэффициентов сменности и непрерывности их работы) и по мощности (за счет роста производительности отдельных их видов в пределах предусмотренной технической мощности) [6, с. 238–239]. Важную роль в обеспечении начисления амортизации оборотных активов играет соответствие избираемых методов амортизации политике формирования финансовых ресурсов для обновления этих активов.

- Обеспечение своевременного обновления операционных оборотных активов предприятия. В этих целях на предприятии определяется необходимый уровень интенсивности обновления отдельных групп операционных оборотных активов, рассчитывается общий объем активов, подлежащих обновлению в предстоящем периоде, устанавливаются основные формы и стоимость обновления различных групп активов.

- Обеспечение эффективного использования операционных оборотных активов предприятия. Такое обеспечение заключается в разработке системы мероприятий, направленных на повышение коэффициентов рентабельности и производственной отдачи основных средств [2, с. 205].

- Выбор форм и оптимизацию структуры источников финансирования операционных оборотных активов. Обновление и прирост операционных оборотных активов могут финансироваться за счет собственного капитала, долгосрочного заемного капитала (долгосрочного банковского кредита, финансового лизинга) и за счет смешанного их финансирования [1, с. 164].

- На основе формирования необходимой потребности в оборотных активах определение их целевого объема и размера структурных составляющих. Это происходит путем обеспечения заданного уровня соотношения источников покрытия потребности в оборотных активах предприятия [7, с. 137].

- Эффективное соотношение между структурными элементами оборотных активов, которое необходимо для обеспечения долгосрочной производственной и результативной финансово-хозяйственной деятельности предприятия. При этом приоритет должен отдаваться формированию наиболее ликвидных активов (денежных средств) и сокращению удельного веса дебиторской задолженности и запасов товарно-материальных ценностей на складах.

Таким образом, выделенные резервы повышения эффективности использования активов предприятия будут способствовать формированию целостного процесса управления ими в долгосрочной перспективе.

Список использованной литературы

1. **Бланк, И. А.** Управление активами : учеб. курс / И. А. Бланк. – Киев : Ника-Центр, 2000. – 720 с.
2. **Кирейцев, Г. Г.** Финансовый менеджмент : учеб. пособие / Г. Г. Кирейцев, Н. Г. Выговская, Е. Н. Петрук ; под ред. Г. Г. Кирейцева. – Житомир : ЖИТИ, 2001. – 432 с.
3. **Финансы предприятий** : учеб. / А. М. Поддериогин [и др.] ; под ред. А. М. Поддериогина. – 6-е изд., перераб. и доп. – Киев : КНЭУ, 2006. – 552 с.
4. **Абдурахманова, А. Е.** Оптимизация управления активами предприятия / А. Е. Абдурахманова, Н. Л. Кремповая // Культура народов Причерноморья. – 2012. – № 253. – С. 10–13.
5. **Ковалев, В. В.** Финансовый менеджмент: теория и практика : учеб. пособие / В. В. Ковалев. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Проспект, 2007. – 1024 с.
6. **Стоянова, Е. С.** Финансовый менеджмент: теория и практика : учеб. / Е. С. Стоянова. – 5-е изд., перераб. и доп. – М. : Перспектива, 2001. – 656 с.
7. **Кирдина, О. Г.** Управление оборотными активами предприятий / О. Г. Кирдина / Вестн. экономики транспорта и промышленности. – 2013. – № 43. – С. 133–137.

С. Н. Гончарова

Научный руководитель

Л. К. Климович

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

ВЛИЯНИЕ СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИХ ФАКТОРОВ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

В современных условиях развития организаций, когда Республика Беларусь осуществляет переход к инновационной экономике, эффективность деятельности организации изменяется под воздействием социально-психологических и экономических факторов, как внешних, так и внутренних. Внешние факторы оказывают значительное влияние на экономическое развитие организации. Необходимо учитывать и воздействие внутренних факторов, которые организация может контролировать и приспосабливать для достижения своих целей. Прежде всего, это формирование благоприятного социально-психологического климата коллектива, коммуникаций и делового имиджа.

В современных условиях организации вынуждены адаптироваться к инфраструктуре отношений и возрастающей конкуренции. К достижению высоких результатов организации всех форм собственности ориентирует Программа социально-экономического развития Республики Беларусь на 2016–2020 гг. В процессе реализации Национальной стратегии устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2030 г. становление и развитие экономики возможно при эффективном функционировании самой среды генерации знаний – основы перехода на инновационный путь развития.

Практика деятельности организаций свидетельствует о том, что эффективность технологической и структурной модернизации производства зависит от качества управления на всех уровнях. Высококвалифицированные специалисты, владеющие навыками внедрения кадровой и социальной политики организации, принятия и обоснования оптимальных творческих решений, поддерживающие комфортный социально-психологический климат и эффективную организационную культуру, необходимы для устойчивого развития организации. Факторы, определяющие успех на рынке, одновременно являются и факторами выживания организации [1].

Обостряется ощущение того, что в современных условиях конкурентоспособность и процветание организаций зависит не столько от ресурсов, сколько от эффективности их организации и управления, а также наличия развитых коммуникаций, эффективности организационной структуры управления, в рамках которой протекает управленческий процесс.

Мероприятия, направленные на повышение эффективности влияния социально-психологических факторов на деятельность организации, могут осуществляться по нескольким направлениям в зависимости от влияния факторов среды. Необходимо соблюдение соотношения и разнообразия социально-демографических характеристик и социально-демографических ограничений на совместимость и коммуникабельность участников трудового процесса.

Для эффективного управления в бизнесе также важны элементы организационной культуры, дизайн здания, в котором располагаются офисы и производственные помещения. На психоэмоциональное состояние человека большое влияние оказывает цветовая гамма окружающей его обстановки. При формировании благоприятного климата в коллективе рекомендуется пригласить психолога для проведения бесед или консультаций; создать комнаты эмоциональной разгрузки, снятия стресса и эффекта психоэмоционального выгорания сотрудников. При разработке мероприятий, направленных на повышение эффективности управления, учитывается зарубежный опыт, рекомендуемый использование экономико-мотивационных систем, внедрение которых приводит к росту производительности труда в среднем на 10–15%. Это достигается за счет мотивации работников в зависимости от результатов работы организации. Участие работников в прибылях происходит в форме отчислений в «фонды рабочих» доли прибыли текущего года с использованием льготного налогового режима.

Наиболее распространенной формой премий во французских и американских фирмах являются бонусы за конечные результаты деятельности. Их используют до 57% американских фирм. Размеры бонусов увязаны с выполнением наиболее ответственных задач, намеченных руководством. Для управляющих высшего звена предельная сумма бонусов может достигать 47% должностного оклада, управляющего среднего звена – 17% [2].

В настоящее время сформировались принципиально новые подходы к способам регулирования заработной платы. Румынские специалисты, например, на тарифную зарплату возлагают только функцию учета фактора квалификации, причем предпочтение отдается образованию. Они считают, что тарифная система не способна учитывать качественный аспект результатов труда, поэтому предпочтение отдают премированию.

Другой подход в Болгарии, Венгрии и Польше. Здесь централизованно устанавливается только нижняя граница тарифной ставки, верхняя ограничивается налоговыми ставками. Такой подход к организации заработной платы создает предпосылки для преодоления тенденции к уравнительному распределению, так как возникает подвижность тарифных ставок и должностных окладов между квалификационными ступенями и внутри каждой из них, расширяется диапазон между крайними ставками.

Также значимым фактором является интерес к работе. Чтобы он не исчезал, рекомендуется планировать возможность карьерного роста для работников. Карьерный рост будет служить не только ростом интереса к работе у персонала, но и повышением их стимулирования к стабильной и эффективной работе [3].

Как свидетельствует зарубежная практика, использование механизма мотивации труда позволяет оказывать существенное воздействие на результативность работы организации: улучшить качество продукции, внедрять новые методы и приемы труда, эффективно использовать квалификационный потенциал работников, поддерживать высокий имидж организации.

Диагностика социально-психологического климата в коллективе республиканского дочернего лесостроительного унитарного предприятия «Гомельлеспроект» свидетельствует о том, что уровень конфликтности в коллективе достаточно низкий. Для повышения степени удовлетворенности условиями труда и укрепления отношений внутри коллектива предлагается внедрение ряда мероприятий.

Так, проведение психологического тренинга даст работникам необходимые инструменты для корректировки своего поведения и позволит более позитивно относиться друг к другу, результатам и условиям труда.

Создание «банка идей» позволит персоналу делиться своими самыми смелыми идеями. Многие люди, в силу своего характера, бывают застенчивыми и стеснительными, а такое воплощение творческой инициативы пойдет на пользу как персоналу, так и организации.

Проведение каждую неделю тематических совещаний позволит больше общаться работникам с руководителями. Если такие мероприятия будут подкрепляться материальным вознаграждением за внедряемые бизнес-идеи, то они выступают как стимулирование инноваций.

Направления по улучшению социально-психологического климата при их воплощении в управление организацией дадут значимый результат для повышения экономической и социальной эффективности. При этом выполнение предложенных мероприятий отразится на социально-психологическом климате и эффективности деятельности организации.

Список использованной литературы

1. **Климович, Л. К.** Анализ и развитие постиндустриальной концепции сферы услуг региона / Л. К. Климович // Менеджмент, маркетинг и современные бизнес-коммуникации : материалы междунар. науч.-практ. конф., Гомель, 27–28 ноября 2013 г. / Бел. торгово-экон. ун-т потребит. кооп. ; под науч. ред. С. Н. Лебедевой. – Гомель, 2013. – С. 24–26.
2. **Крупенникова, А.** Компенсации и бенифиты: американский опыт / А. Крупенникова // Отдел кадров. – 2016. – № 6. – С. 19–25.
3. **Мисникова, Л. В.** Организация труда в торговле : учеб. пособие / Л. В. Мисникова, Н. А. Сныткова. – Минск : Изд-во Гревцова, 2010. – 184 с.

А. Ю. Дащинский

Научный руководитель

Е. Г. Замостоцкий

*Витебский филиал Международного
университета «МИТСО»
г. Витебск, Республика Беларусь*

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СКЛАДА ЗА СЧЕТ РАЦИОНАЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ ТОВАРНОГО ПОТОКА

Склад является наиболее общим элементом логистических цепей. Рационализация материальных потоков на нем рассматривается как резерв повышения эффективности функционирования любого предприятия.

В основу рационального использования складов необходимо ставить следующие важнейшие принципы: планомерность, ритмичность, рациональную организацию товарного потока на складе, эффективное использование средств труда, механизацию и автоматизацию складских операций, полную сохранность свойств товаров. Складской технологический процесс должен быть четко спланирован. Для этих целей необходимо разработать календарные графики, планы поступления и отпуска товаров, которые позволяют заблаговременно подготовиться к выполнению операций по разгрузке, приемке, хранению и отпуску товаров, более эффективно использовать складские площади, транспортные средства и рабочую силу [1].

Рациональная организация товарного потока на складе предусматривает внутрискладские перемещения товаров, которые должны быть максимально короткими, непересекающимися и противоположно направленными. Важную роль в этом играют механизация и автоматизация складских операций. Обеспечение полной сохранности свойств товаров – также один из важнейших принципов рациональной организации складского технологического процесса.

Кроме этого, на складе должен быть реализован принцип эффективного использования средств труда, который предполагает оптимальное использование площади, емкости и оборудования складов. Согласно методу Паретто 20% объектов на складе, с которыми обычно приходится иметь дело, дают, как правило, 80% результатов [2], что позволяет минимизировать количество передвижений посредством разделения всего ассортимента материалов на группы.

Еще одним условием рациональной организации работ на складе является наличие номенклатуры: ценника материалов, списка должностных лиц, которым предоставлено право решать отпуск материалов, и образцов их подписей, графика отпуска материалов, должностных инструкций и форм учетной документации. Для рационального размещения различных товаров составляют экономически и технологически обоснованные схемы размещения. Задача заключается в определении оптимальных мест хранения для каждой товарной группы.

Все вышеперечисленные методы и способы позволяют повысить эффективность деятельности складов за счет рациональной организации товарного потока.

Список использованной литературы

1. **Логистика:** интеграция и оптимизация логистических бизнес-процессов в цепях поставок : учеб. / В. В. Дыбская [и др.] ; под ред. В. И. Сергеева. – М. : Эксмо, 2008. – 944 с.
2. **Дыбская, В. В.** Управление складированием в цепях поставок : учеб. / В. В. Дыбская. – М. : Альфа-Пресс, 2009. – 720 с.

ПОДХОДЫ К ФОРМИРОВАНИЮ ДИВИДЕНДНОЙ ПОЛИТИКИ КОМПАНИИ НА ПРИМЕРЕ ПАО «СБЕРБАНК»

В современных рыночных условиях для достижения успеха на рынке организациям необходим постоянный приток инвестиций, который в свою очередь направляется на освоение новых технологий, а также на развитие производства [1; 2]. Актуальность темы заключается в том, что дивидендная политика особенно влияет на объем инвестиционных потоков, тем самым формируя финансовую устойчивость самой компании [3]. Оптимизируя дивидендную политику, компания добьется успеха в достижении данной цели.

Дивидендная политика компании предполагает выбор пропорции между потребляемой акционерами и капитализируемой частью прибыли. Дивидендная политика современных компаний разнообразна, однако, несмотря на многочисленность сценариев, она по-прежнему остается одним из основных факторов, влияющих на стоимость компании [4].

Объектом анализа послужило публичное акционерное общество (ПАО) «Сбербанк», данные о динамике дивидендных выплат приведены в нижеследующей таблице.

Динамика дивидендных выплат ПАО «Сбербанк»

Год выплаты	По итогам года	Размер чистой прибыли, направленной на выплату дивидендов, %	Дивиденды на одну обыкновенную акцию, р.	Дивиденды на одну привилегированную акцию, р.
2002	2001	6	52,85	1,14
2003	2002	7	109	2,32
2004	2003	8	134,5	2,88
2005	2004	8	173,9	3,79
2006	2005	8,5	266	5,9
2007	2006	10	385,5	9,3
2008	2007	10	0,51	0,65
2009	2008	10	0,48	0,63
2010	2009	10	0,08	0,45
2011	2010	12	0,92	1,15
2012	2011	15,3	2,08	2,59
2013	2012	16,9	2,57	3,2
2014	2013	20	3,2	3,2
2015	2014	3,5	0,45	0,45
2016	2015	20	1,97	1,97

Примечание – Источник [5].

Низкий уровень дивидендных выплат может способствовать слабой реализации выпускаемых акций, а также привести к массовой продаже и снижению цен на акции. С помощью дивидендов можно достичь определенных результатов, они связывают все другие части капитала общества акционеров в единую структуру и придают ей смысл, а также позволяют производить оптимизацию данной структуры [4].

Целью дивидендной политики банка является установление прозрачного и понятного акционерам механизма принятия решения о выплате дивидендов, определения размера, порядка и сроков их выплаты.

Анализ приведенных данных позволяет сделать вывод о том, что Сбербанк регулярно, каждый год, выплачивает дивиденды, тем самым, показывает надежность банка, добавляя большую уверенность акционерам в покупке пакета акций. Норма выплаты дивидендов демонстрирует устойчивый рост. В период кризиса норма выплаты дивидендов оставалась на уровне 10%, что послужило сигналом для акционеров продолжить осуществлять вложения в акции

ПАО «Сбербанк», так как в случае падения котировок, они могли хеджировать свои риски за счет получения дивидендов.

Таким образом, выбранная модель дивидендной политики позволяла сохранять курс акции компании на требуемом уровне.

С 2010 г. процент дивидендных выплат снова увеличивается и в 2013 г. составляет 20%.

График котировки акций RSI и MACD, представленный на рисунке, позволяет заключить, что в настоящее время цена акции на уровне 192,34 р. является переоцененной на октябрь 2017 г. Так, мы видим по графику MACD, что фактическая цена намного выше средней предполагаемой. При этом график RSI показывает увеличение тренда акции компании.

Динамика курса обыкновенных акций Сбербанка в 2010–2017 гг., р.



Примечание – Источник [6].

Вероятной причиной может являться правильный выбор дивидендной политики.

Таким образом, можно смело сказать, что ПАО «Сбербанк» – надежная компания для инвесторов, так как ежегодно выплачивает дивиденды своим акционерам. На сегодняшний день акция Сбербанка переоценена.

Таким образом, при оптимальной дивидендной политике происходит максимизация благосостояния акционеров банка при одновременном обеспечении финансирования его деятельности.

Список использованной литературы

1. Экономика зарубежных стран : учеб. / С. Н. Лебедева [и др.]. – Минск : Выш. шк., 2013. – 462 с.
2. Черникова, Л. И. Информатизация и финансизация. Финансовая информация и ее роль в современной экономике / Л. И. Черникова, Т. П. Суворова // Рос. предпринимательство. – 2009. – № 1. – С. 32–35.

3. **Бадюкина, Е. А.** Дивидендная политика и рыночная стоимость компании / Е. А. Бадюкина // Корпоративное управление и инновационное развитие экономики Севера. – 2010. – № 3. – С. 19–33.

4. **Виноградская, Н. А.** Практика использования механизма самооценки кредитоспособности предприятия / Н. А. Виноградская, А. С. Каплин // Экономика в промышленности. – 2011. – № 4. – С. 68–73.

5. **Официальный сайт** ПАО «Сбербанк» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.sberbank.ru>. – Дата доступа : 24.10.2017.

6. **Официальный сайт** ФИНАМ [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.finam.ru>. – Дата доступа : 24.10.2017.

Н. Б. Деменок

Научный руководитель

А. В. Орлова

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

БЕЗОПАСНОСТЬ ТРУДА КАК ОБЪЕКТ УПРАВЛЕНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Безопасность труда – это такое состояние условий труда на рабочем месте, при котором воздействие на работающих вредных и (или) опасных производственных факторов исключено либо отсутствует недопустимый риск, связанный с возможностью нанесения ущерба здоровью работников. Тем самым термин «безопасность труда» увязывается с безопасным состоянием условий труда, а деятельность по созданию или поддержанию этого состояния продолжают называть техникой безопасности.

Управление безопасностью труда – это планомерный процесс воздействия на систему «человек – машина – производственная среда» для получения заданных значений совокупности показателей, характеризующих состояние условий труда [1, с. 23].

Управление безопасностью труда происходит с помощью управляющего органа, включающего администрацию предприятия, руководителей структурных подразделений, службу охраны труда на основе информации о состоянии объекта управления.

Орган управления принимает решение с учетом внешней информации (законодательные и нормативные акты, директивные указания вышестоящих органов исполнительной власти).

Функции управления определяют направление деятельности при решении задач по управлению безопасностью труда, причем каждая задача решается посредством всех перечисленных функций.

Функции управления определяют направление деятельности при решении задач по управлению безопасностью труда, причем каждая задача решается посредством всех перечисленных функций.

Функции учета, анализа и оценки направлены на формирование необходимой информации об объекте управления для разработки управленческих решений. При этом используются материалы аттестации и сертификации условий труда, анализ травматизма, результаты производственного контроля, предписания органов государственного надзора.

Функция планирования и прогнозирования работ по охране труда включает определение заданий подразделениям и службам предприятия, участвующим в решении задач по охране труда. Планирование работ по охране труда осуществляется на основе:

- перспективных (пятилетних) планов – комплексных планов улучшения условий труда, санитарно-оздоровительных мероприятий, являющихся составной частью планов экономического и социального развития предприятия;
- текущих (годовых) планов – планов мероприятий по охране труда, включаемых в соглашение по охране труда для заключения коллективных договоров;
- оперативных (квартальных, месячных) планов – планов по цехам и участкам.

Прогнозирование работ по охране труда основано на результатах научного анализа и исследований в данной области. При этом анализ травматизма должен охватывать период не менее 5–10 лет. Правильный прогноз – залог реальности планов по улучшению условий и безопасности труда.

Функции организации, координации и регулирования направлены на объединение усилий различных служб предприятия для решения задач управления. Они предусматривают установление обязанностей и порядка взаимодействия лиц, участвующих в управлении, принятие и реализацию приказов, распоряжений и т. п.

Функция контроля заключается в выявлении отклонений от принятых решений, проверке выполнения ранее принятых решений. При этом предусматривается контроль за состоянием объекта управления, а именно:

- оперативный контроль руководителя работ и других должностных лиц;
- контроль, осуществляемый службой охраны труда предприятия;
- ведомственный контроль вышестоящих органов;
- контроль, осуществляемый органами государственного надзора.

Функция стимулирования работы по охране труда способствует заинтересованности работающих в решении задач управления безопасностью труда. Виды и формы стимулирования разрабатываются администрацией предприятия совместно с профсоюзным комитетом с учетом постановлений и указаний государственных и профсоюзных органов.

Функции управления органически связаны между собой, дополняют друг друга. Пренебрежение или снижение реализации одной функции управления отрицательно сказывается на реализации другой. Так, неполная реализация функции учета, анализа и оценки состояния объекта резко ограничивает эффективность функции контроля, особенно функции планирования и прогнозирования работ.

С другой стороны, полная и всесторонняя реализация функций стимулирования позволяет привлечь к управлению трудовые коллективы и повысить эффективность других функций управления, а также эффективность решения задач управления безопасностью труда в целом.

Таким образом, система управления безопасностью труда – это часть общей системы управления предприятием, которая включает организационную структуру (объект и орган управления), деятельность по планированию, практическую работу, процедуры, процессы и ресурсы для разработки, внедрения и достижения целей. При этом процесс управления безопасностью труда основан на системе законодательных и нормативных правовых актов по охране труда.

Основной целью управления безопасностью труда является организация работы по обеспечению безопасности, снижению травматизма и аварийности, профессиональных заболеваний, улучшению условий труда на основе комплекса задач по созданию безопасных и безвредных условий труда [2, с. 235].

Достижение этой цели обеспечивается реализацией подцелей, которые определяются видом производственных факторов, влияющих на безопасность труда: технических, организационных, санитарно-гигиенических, психофизиологических (таблица).

Цели (задачи) системы управления безопасностью труда

Основные цели (задачи)	Частные цели (задачи)
Технические (создание безопасной техники)	Обеспечение безопасности производственного оборудования, технологических процессов, выпускаемой продукции, эксплуатации транспортных средств
Организационные (безопасная организация труда и производства)	Обеспечение безопасной организации работ, безопасности зданий, сооружений, территории; безопасности труда; пропаганда безопасности труда; обеспечение средствами индивидуальной защиты
Санитарно-гигиенические (обеспечение благоприятных санитарно-гигиенических параметров производственной среды)	Нормализация санитарно-гигиенических условий труда; санитарно-бытовое обеспечение работающих
Психофизиологические (обеспечение психофизиологических требований безопасности труда)	Профессиональный отбор кадров, обеспечение психофизиологических условий труда, режима труда и отдыха, лечебно-профилактическое обслуживание работающих

Каждая основная цель (задача) представляет собой целевую подсистему системы управления, которая разбивается на большое число частных целей (задач). Детализация целей (задач) позволяет представить весь круг решаемых вопросов, определить исполнителей, информационные и управленческие связи, правильно реализовать функции управления.

Разработка и внедрение системы управления безопасностью труда позволит перейти к постановке четких задач, решаемых на всех уровнях управления производством и обеспечивающих создание безопасных условий труда, дальнейшее предупреждение производственного травматизма и профессиональной заболеваемости.

Список использованной литературы

1. **Елькин, А. Б.** Управление безопасностью труда : учеб. пособие / А. Б. Елькин, К. Н. Тишков. – Н. Новгород : Нижегород. гос. техн. ун-т, 2008. – 103 с.
2. **Раздорожный, А. А.** Охрана труда и производственная безопасность : учебно-метод. пособие / А. А. Раздорожный. – М. : Экзамен, 2005. – 512 с.

А. А. Дерюченко

*Научный руководитель
Л. К. Климович*

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

РАЗВИТИЕ ТЕХНОЛОГИЙ ОБРАЗОВАНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

В процессе реализации Национальной стратегии устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2030 г. становление и развитие экономики возможно при эффективном функционировании самой 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 [1].

Национальная система образования в Республике Беларусь, ориентированная на обеспечение функциональной грамотности, повышение уровня образованности населения, уже сегодня призвана решать задачи, которые характерны для высокообразованного общества. Она не только обеспечивает передачу знаний разного уровня сложности, но и готовит подрастающее поколение к решению принципиально новых проблем, которые возникают перед обществом. Образовательная услуга – это система знаний, информации, умений и навыков, которые используются в целях удовлетворения разнообразных образовательных потребностей личности, общества, государства.

Характерной особенностью развития национальной системы образования в Республике Беларусь в современных условиях является ее стремление к интеграции в мировое образовательное пространство при сохранении национальных образовательных и воспитательных особенностей и приоритетов. В основу концепции национальной системы образования положен принцип формирования высокообразованной, духовно развитой, высоконравственной личности с учетом индивидуальных задатков, способностей и интересов, специфических признаков, присутствующих у отдельного человека. Основным документом, регламентирующим функционирование национальной системы образования, является Кодекс Республики Беларусь об образовании.

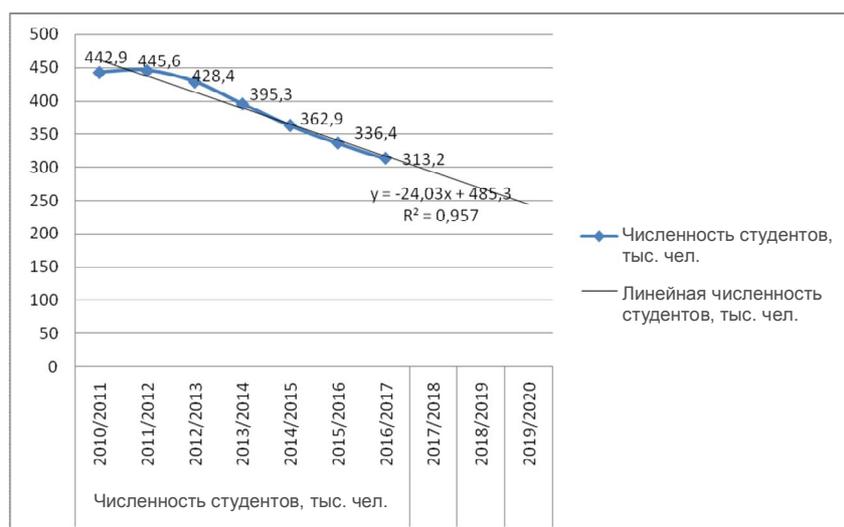
Классификация уровней образования Республики Беларусь соответствует Международной стандартной квалификации образования (МСКО 2011). Таким образом в стране на практике обеспечивается реализация принципа образования на протяжении всей жизни. В нижеследующей таблице и на рисунке представлена динамика количества студентов за 2010–2017 гг.

Численность студентов и количество УВО в Республике Беларусь и их изменения за 2010–2017 гг.

Регион	Количество УВО, ед. 2016–2017	Численность студентов, тыс. чел.							Темп изменения, %	
		2010–2011	2011–2012	2012–2013	2013–2014	2014–2015	2015–2016	2016–2017	к 2015–2016	к 2010–2011
Республика Беларусь	51	442,9	445,6	428,4	395,3	362,9	336,4	313,2	93,1	70,7
Брестская область	4	35,8	36,9	35	32,6	29,6	26,7	24,8	92,9	69,3
Витебская область	5	41,8	45,2	45,3	42,3	39,8	36,4	33,5	92,0	80,1
Гомельская область	6	56,5	56,1	53,3	47,7	42,4	37,7	33,7	89,4	59,6
Гродненская область	3	31,5	31,6	31,3	29,1	27,3	26	24,6	94,6	78,1
г. Минск	28	235,9	234,8	223,9	207,1	190,4	178,6	167,7	93,9	71,1
Могилевская область	5	41,1	40,6	39,3	36,1	33	30,6	28,5	93,1	69,3

Примечание – Источник: составлено автором на основе данных Национального статистического комитета Республики Беларусь [2].

Изменение численности студентов в УВО республики и прогноз до 2020 г.



Высшее образование в Республике Беларусь может быть получено в очной (дневной, вечерней) или заочной, в том числе дистанционной, формах.

Дистанционное обучение – совокупность технологий, обеспечивающих доставку обучаемым основного объема изучаемого материала, интерактивное взаимодействие обучаемых и преподавателей в процессе обучения, предоставление обучаемым возможности самостоятельной работы по освоению изучаемого материала, а также в процессе обучения.

Использование технологий дистанционного обучения позволяет снизить затраты на проведение обучения (не требуется затрат на аренду помещений, поездок к месту учебы как учащихся, так и преподавателей и т. п.), проводить обучение большого количества человек, повысить качество обучения за счет применения современных средств, объемных электронных библиотек, создать единую образовательную среду (это актуально для корпоративного обучения) [3]. Дистанционное обучение, осуществляемое с помощью компьютерных телекоммуникаций, имеет различные формы занятий.

Чат-занятия – учебные занятия, осуществляемые с использованием чат-технологий. Чат-занятия проводятся синхронно, т. е. все участники имеют одновременный доступ к чату.

Веб-занятия – дистанционные уроки, конференции, семинары, деловые игры, лабораторные работы, практикумы и другие формы учебных занятий, проводимые с помощью средств телекоммуникаций и других возможностей сети «Интернет».

Телеконференции проводятся, как правило, на основе списков рассылки с использованием электронной почты. Для учебных телеконференций характерно достижение образовательных задач.

Учреждения высшего образования Республики Беларусь сотрудничают более чем с 300 предприятиями внутри страны, экспортируют научно-техническую продукцию более чем в 30 государств мира (Францию, Финляндию, Австрию, Бельгию, Польшу, Чехию, Великобританию, Латвию, Литву, США, Корею и др.). В 2012 г. по инициативе Министерства образования Республики Беларусь создан Центр международного сотрудничества в сфере образования государственного учреждения образования «Республиканский институт высшей школы».

Список использованной литературы

1. **Климович, Л. К.** Мировые, региональные и отраслевые аспекты адаптации сферы услуг к условиям трансформации экономики / Л. К. Климович // Збалансоване управління економічними процесами в суспільстві та бізнес-середовищі умовах трансформації соціально-економічних інституцій : міжнародна колективна монографія / під ред. Г. Г. Савіної. – Херсон : ПП Вишемирський В. С., 2016. – С. 68–78.

2. **Национальный** статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.belstat.gov.by>. – Дата доступа : 21.10.2017.

3. **Климович, Л. К.** Новые образовательные технологии подготовки кадрового потенциала для инновационной экономики / Л. К. Климович // Актуальные проблемы бизнес-образова-

ния : 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 [и др.]. – Минск, 2017. – С. 78–81.

В. Р. Дмитренко

Научный руководитель

О. А. Евтушенко

*Университет имени Альфреда Нобеля
г. Днепро, Украина*

ПРОБЛЕМЫ ВНЕДРЕНИЯ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Система стратегического планирования на предприятии направлена на то, чтобы оно быстро адаптировалось на внешнем рынке. Применение стратегического планирования на предприятии способствует повышению эффективности его деятельности в будущем, поэтому изучение проблем стратегического планирования на предприятии и поиск путей их решения является актуальным направлением исследования.

В современных условиях нестабильности внешней среды одним из средств успешного бизнеса является стратегическое планирование. Стратегическое планирование – функция стратегического управления, которая представляет собой процесс выбора целей организации и путей их достижения [1].

Стратегическое планирование представляет определенный набор правил, которые помогают достичь желаемого результата и ускорить процесс развития, добиться поставленных целей. Его можно также рассматривать как элемент управленческого процесса, поддерживающий равновесие между целями предприятия.

Проблемы внедрения стратегического планирования на предприятии возникают под влиянием внешних и внутренних причин.

К внешним причинам относятся высокая нестабильность внешней среды (что часто является фактором, который значительно усложняет применение стратегического планирования), большая зависимость предприятия от государственного финансирования и др.

Внутренние причины связаны с нехваткой времени, неправильной расстановкой приоритетов деятельности, низкой мотивацией персонала и его недостаточной квалификацией, большей ресурсоемкостью процесса стратегического планирования по сравнению с простым планированием.

Положительным аспектом применения стратегического планирования на предприятии является улучшение качества организационной работы и прогнозирование состояния предприятия в будущем.

На основании анализа вышеперечисленных проблем, связанных с использованием стратегического планирования на предприятии, можно предложить следующие мероприятия по повышению его эффективности:

- переоценку целей (топ-менеджер должен знать, каким он хочет видеть свое предприятие на рынке);
- переход топ-менеджмента в активное управление, т. е. применение подходов, которые способствуют сокращению издержек на предприятии;
- систематический сбор и анализ информации о конъюнктуре рынка и состоянии конкуренции;
- подбор высококвалифицированных сотрудников;
- внедрение мотивационной системы для управляющих и сотрудников;
- наличие и обеспечение финансового плана (со стороны менеджеров).

Реализация всех вышеперечисленных принципов поможет реализовать стратегию и минимизировать потери.

Стратегическое планирование помогает более эффективно достичь желаемого результата. Оно дает возможность предприятию ответить на вопросы о том, на каком этапе развития находится предприятие, каковы будут результаты и условия его деятельности, при помощи каких ресурсов будут достигнуты цели предприятия. Используя данный вид планирования, предприятие сможет быстро адаптироваться к меняющимся внешним условиям.

Таким образом, можно сделать вывод, что стратегическое планирование, несмотря на проблемы реализации, является действенным методом снижения рисков, связанных с деятельностью компании, дает возможность адаптации к изменению внешней среды и повысить эффективность ее деятельности.

Список использованной литературы

1. **Стратегическое** планирование. Понятие и этапы стратегического планирования [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.stplan.ru/articles/theory/strplan.htm>. – Дата доступа : 02.06.2017.

**М. В. Долинская,
К. П. Бережнова**

*Научный руководитель
Т. Н. Байбардина*

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

СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К ФОРМИРОВАНИЮ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ ЛОЯЛЬНОСТИ В КООПЕРАТИВНОЙ ТОРГОВЛЕ ГОМЕЛЬСКОГО РЕГИОНА

В настоящее время все торговые организации функционируют в условиях острой конкуренции. При этом большинство розничных торговых организаций ориентируются на достижение победы в этой борьбе, которая должна быть не разовой, не случайной, а представлять результат постоянных и эффективных усилий данных организаций. В условиях рыночной экономики розничные торговые организации Республики Беларусь столкнулись с проблемами поиска потребителей, выживания, конкурентоспособности и другими факторами негативного воздействия нестабильной рыночной среды. Особые трудности испытывают розничные торговые организации системы потребительской кооперации Республики Беларусь, которые функционируют сегодня в условиях высококонкурентной рыночной среды.

В этих условиях меняются привычные подходы к обслуживанию потребителей, и потому представители белорусского бизнеса все активнее начинают внедрять такие современные маркетинговые технологии, как скидочные и бонусные программы, различные виды дисконтов, поощрительные призы и др. Сегодня привлечь потребителя в магазин без дисконта практически невозможно, потому все сети и торговые центры активно развивают скидочные и бонусные программы [1].

Практика показывает, что в настоящее время без внедрения и использования современных маркетинговых подходов в практической деятельности розничные торговые организации не могут достичь устойчивого преимущества на рынке ритейла. Особую актуальность приобретают разработка и внедрение комплексной стратегии развития маркетинга в сфере сетевой торговли потребительской кооперации, ориентированной на потребителя, в качестве ключевого атрибута которой определена преемственность решаемых вопросов.

Потребительской кооперации приходится конкурировать с крупными разветвленными сетями объектов розничной торговли, применяющими автоматизированные торговые системы и другие современные средства стимулирования продаж (сайты со специальными размерами для покупателей по проводимым акциям и скидками, осуществление подписки на рассылку информации с сайта о проводимых акциях и скидках; проведение промоакций, выпуск регулярных и сезонных электронных каталогов товаров; современная работа с поставщиками по рекламным кампаниям, совместной разработке упаковки, производству товаров под частными марками торговой сети; активная работа в социальных сетях) [2].

Каждая торговая сеть предлагает свои подходы к решению проблемы создания лояльности потребителей, что в свою очередь позволяет укрепить их маркетинговый потенциал и усилить конкурентные позиции на рынке ритейла. Широко признан тот факт, что лояльность является ключевой определяющей долгосрочного финансового успеха розничной торговой организации, ее конкурентоспособности, поэтому необходимо постоянно поддерживать обратную связь с потребителями, сохраняя уровень их лояльности [3].

Как показала практика, важным фактором лояльности потребителей выступает высокое качество обслуживания, характеризующееся скоростью обслуживания, профессионализмом и способностью торгового сотрудника ориентировать потребителя на принятие правильного решения при совершении покупки. Проведенная сравнительная формализованная оценка привлекательности выбора розничных торговых объектов гомельского региона посредством измерения сопоставленных мнений потребителей торговых услуг показала, что самый низкий результат по оценке привлекательности выбора (по таким критериям, как профессионализм персонала, качество обслуживания, ассортимент, цена, скидки и акции, дислокация, сервисное обслуживание, график работы) имеют магазины системы потребительской кооперации. Итоговая сумма баллов составила 23,77 баллов. Максимальную сумму баллов по результатам оценки привлекательности выбора розничных торговых объектов гомельского региона со стороны потребителей имеет сетевая торговля «Евроопт» (32,11). В ходе проведенной экспертной оценки в разрезе выбранных показателей следует отметить, что в наибольшей степени потребителей привлекают программы лояльности, используемые в сетевой торговле «Евроопт» (4,45), «Гиппо» (4,11), «Соседи» (3,95), «Алми» (3,94). Что касается розничной кооперативной торговли, то данный показатель, отражающий предлагаемые потребителям скидки и акции, составляет в баллах 2,52, что свидетельствует о неиспользованных резервах внедрения программ лояльности в розничную торговую сеть потребительской кооперации.

Одним из приоритетов сохранения лояльности потребителей, обслуживаемых системой потребительской кооперации, является разработка и внедрение соответствующих программ лояльности, которые призваны мотивировать повторные покупки посредством обеспечения вознаграждения потребителей с учетом их долгосрочных отношений с кооперативной торговой организацией. Немаловажное значение при этом имеет внедрение современных программ лояльности для привлечения сельского потребителя [3].

Как показала практика, программы лояльности, если они правильно составлены и верно применяются, дают синкретизм выгод. К арсеналу выгод относятся закрепление за собой постоянного потребителя; сохранение и увеличение уровня продаж за счет постоянных потребителей; возможность материального и психологического поощрения потребителей; возможность персонального обращения к потребителю с учетом его психографических характеристик; увеличение размера разовых покупок постоянных потребителей; фокусирование внимания на определенной группе потребителей и, соответственно, применение своих стимулов к тем потребителям, которые дают максимальную отдачу; возможность привлечения постоянных потребителей; возможность дополнительных продаж [4].

Кроме того, программы лояльности побуждают покупать больше и чаще; помогают кооперативным торговым организациям наладить массовую связь с покупателями, давая им возможность поблагодарить покупателей за большие траты или выяснить причины снижения трат; развивают доверие к бренду кооперативных организаций; дают организациям возможность отслеживать тенденции, в особенности смену вкусов или потребительского поведения; позволяют оптимизировать расходы на маркетинг, помогая розничным торговым организациям потребительской кооперации делать правильные предложения потребителям.

Прогнозы рынка говорят о том, что программы, вероятнее всего, станут глобальными, а уровень вознаграждения и простота участия будут определяющими факторами успеха торгового бизнеса. Необходимость разработки соответствующего подхода к формированию и поддержанию лояльности потребителей должна рассматриваться как важный стратегический ресурс успешного функционирования кооперативной торговой организации на рынке Республики Беларусь. Данный процесс позволит формировать комплексы как долгосрочных, так среднесрочных, краткосрочных мероприятий по реализации и поддержанию лояльности в различных целевых группах потребителей и будет способствовать привлечению и удержанию новых покупателей в условиях усиления конкуренции на рынке отечественного ритейла, что в полной мере актуально и для кооперативной торговли гомельского региона.

Список использованной литературы

1. **Особенности** внедрения программ лояльности в сетевой торговле Республики Беларусь / Т. Н. Байбардина [и др.] // Актуальные проблемы и перспективы развития экономики : науч. тр. XVI междунар. науч.-практ. конф., Симферополь – Гурзуф, 19–21 октября 2017 г. / под ред. Н. В. Апатовой ; М-во образования и науки Рос. Федерации, ФГАОУ ВО КФУ им. В. И. Вернадского, Ин-т экономики и упр. – Симферополь : ИП Т. В. Зуева, 2017.

2. **Емельянова, Т. В.** Ценовое стимулирование продаж в розничной торговле в условиях информационного общества / Т. В. Емельянова // Потребит. кооп. – 2015. – № 4 (51).

3. **Байбардина, Т. Н.** Лояльность потребителей: методы оценки : текст лекций / Т. Н. Байбардина, Г. Н. Кожухова. – Гомель : ЦИИР, 2009. – 57 с.

4. **Винокурова, О. С.** Оптимизация программ лояльности на рынке розничной торговли / О. С. Винокурова // Экон. анализ: теория и практика. – 2010. – № 11 (176). – С. 51–60.

Е. В. Емельяненко

Научный руководитель

Л. К. Климович

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

АНАЛИЗ КАДРОВОЙ ПОЛИТИКИ ОРГАНИЗАЦИИ И НАПРАВЛЕНИЯ ЕЕ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

Основная задача в области управления персоналом состоит в способности создать условия для реализации каждым работником своих потенциальных возможностей и найти в каждом конкретном случае необходимый инструмент воздействия на человека в целях реализации кадровой политики организации.

Республика Беларусь вошла в топ-50 стран мира с высоким уровнем человеческого развития. Согласно Докладу Программы развития ООН, Республика Беларусь по индексу человеческого развития среди 188 стран мира переместилась с 68-го места в 2000 г. на 50-е место в 2015 г.

Валовой внутренний продукт на душу населения по паритету покупательной способности вырос с 15,4 тыс. долл. США в 2010 г. до 17,7 тыс. долл. США в 2015 г. Повысились размеры социальных гарантий и доходов населения, что позволило снизить долю малообеспеченного населения с 7,3% в 2011 г. до 5,1% в 2015 г. [1].

Основной результат четвертой пятилетки (2011–2015 гг.) – сохранение политической стабильности, устойчивости экономики и социальной защиты населения. Республике удалось обеспечить положительный рост экономики за пятилетие, поставлена цель поступательного приближения к европейскому уровню производительности труда.

Реализация целей и задач управления персоналом осуществляется через кадровую политику. Кадровая политика – главное направление в работе с кадрами, набор основополагающих принципов, которые реализуются кадровой службой предприятия. В этом отношении кадровая политика представляет собой стратегическую линию поведения в работе с персоналом. В Беларуси поставлена цель поступательного приближения к европейскому уровню производительности труда. Об этом говорится в плане мероприятий по реализации Директивы Президента Республики Беларусь от 14 июня 2007 г. № 3, который утвержден постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 25 апреля 2016 г. № 336 и опубликован на сайте белорусского правительства.

В организациях промышленного комплекса предусмотрено внедрение систем менеджмента качества, соответствующих международным и государственным стандартам, их сертификация. Будет внедряться практика привлечения в качестве представителей государства в органах управления управляющих компаний холдингов с участием государства профессиональных управляющих на конкурсной основе.

Помимо прочего, будет организована работа по выявлению неэффективных производств и производственных процессов и их ликвидации, а также по определению неэффективных вспомогательных производств и их передаче на аутсорсинг.

Транспортное республиканское унитарное предприятие «Гомельское отделение Белорусской железной дороги» имеет в хозяйственном ведении обособленное имущество, несет самостоятельную ответственность по своим обязательствам, может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права. В уставе, коллективном договоре и других документах отражены основные положения кадровой политики исследуемой организации, а также основные положения осуществления функций управления кадрами и формирования кадрового потенциала.

Являясь важнейшим стратегическим активом предприятия, человеческие ресурсы все активнее применяются для формирования и реализации системы конкурентных преимуществ организации, извлечения значительно большего дохода посредством использования нестандартных подходов и решений, обеспечения эффективности организации. Весь запас знаний и компетенций персонала на Гомельском вагонном участке должен эффективно применяться для достижения бизнес-целей организации, способствовать повышению производительности труда и оптимизации всех бизнес-процессов при условии достижения удовлетворенности работниками своим трудом, что позволит повысить конкурентоспособность производимой продукции и оказываемых услуг.

По данным опроса четырех групп работников Гомельского вагонного участка, наблюдается большой разброс мнений респондентов анкетирования относительно эффективности реализации кадровой политики.

По результатам оценки использования канала обратной связи, при помощи которого руководители узнают проблемы и идеи сотрудников, можно сделать вывод, что назрела необходимость совершенствования систем оплаты труда, которые на практике не позволяют эффективно оценить реальный вклад работника, а также направления применения современных и более эффективных механизмов стимулирования работников. С учетом развития IT-технологий процесс управления персоналом в Гомельском вагонном участке, по мнению большинства анкетированных, нуждается в дополнительной автоматизации и компьютеризации.

По данным проведенного социологического исследования мнений анкетированных сотрудников относительно уровня инновационной активности персонала (степени выдвижения рационализаторских предложений и их внедрения) необходимо обратить внимание на создание механизма по выдвижению рационализаторских предложений персонала на всех уровнях и их внедрению.

Поэтому процесс общей подготовки кадров в организации должен быть направлен на активизацию знаний и способностей персонала и их преобразование в реальные финансовые показатели. Весь запас организационных знаний персонала на Гомельском вагонном участке должен эффективно применяться для достижения бизнес-целей организации, способствовать повышению производительности труда и оптимизации всех бизнес-процессов при условии достижения удовлетворенности работниками своим трудом, что позволит повысить конкурентоспособность производимой продукции или оказываемых услуг.

На основании оценки эффективности различных категорий персонала можно сделать вывод о том, что целесообразно создать такую оперативно-управленческую команду, где при взаимодействии составляющих ее личностей появляется возможность принимать более эффективные решения, добиваться снижения риска, создавать новые технологии управления, что не под силу сделать одному руководителю или специалисту, даже талантливому. Создание управленческой команды из различных категорий работников приводит к устойчивому развитию организации не за счет снятия состояния нестабильности, а за счет нахождения эффективных путей развития на основе выбора из многочисленных точек зрения в условиях гибких структурных построений внутри команды.

Список использованной литературы

1. **Климович, Л. К.** Мировые, региональные и отраслевые аспекты адаптации сферы услуг к условиям трансформации экономики / Л. К. Климович // Збалансоване управління економічними процесами в суспільстві та бізнес-середовищі умовах трансформації соціально-економічних інституцій : міжнародна колективна монографія / під ред. Г. Г. Савіної. – Херсон : ПП Вишемирський В. С., 2016. – С. 68–78.

2. **Национальный** статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://belstat.gov.by/homep/ru/indicators/regions/main.php>. – Дата доступа : 10.05.2017.

МЕНЕДЖМЕНТ ПРОИЗВОДСТВА И РЕАЛИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННОЙ ПРОДУКЦИИ СКИНАЛИ

В современном мире развитие высокотехнологичных секторов экономики является очень важным, поскольку высокие технологии позволяют повышать и формировать новые конкурентные преимущества не только выпускаемой продукции, но и конкретного государства как носителя современных технологий. Уже сейчас необходим переход к VI технологическому укладу, который будет определять конкурентоспособность товаров на мировых рынках через 10–15 лет и способствовать увеличению концентрации национальных интеллектуальных ресурсов в сфере научно-исследовательских и опытно-конструкторских (опытно-технологических) работ, интеграции в мировые технологические переделы, росту инвестиционных потоков и валового внутреннего продукта страны [1].

Скина́ли – 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 [2].

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 положительным характеристикам 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 такого рода бизнесом, 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. Таким образом, 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 многим другой продукции из стекла успешно функционирует, включает 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 mair.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 искусных 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 [3], листовки, флаеры, все возможные рекламные сайты и др.).
 - 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, синхронизирована со всеми устройствами коллектива. С помощью нее все видят задачи на день для каждого и текущие вопросы. В конце дня руководитель знает, кто 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.

Список использованной литературы

1. **О внесении** изменений и дополнений в Директиву Президента Республики Беларусь № 3 «Экономия и бережливость – главные факторы экономической безопасности государства» : Указ Президента Респ. Беларусь от 26 янв. 2016 г. № 26 [Электронный ресурс]. – Минск, 2017. – Режим доступа : http://president.gov.by/ru/official_documents_ru/view/ukaz-26-ot-26-janvarja-2016-g-12976/. – Дата доступа : 10.10.2017.
2. **Скинали** [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://ru.wikipedia.org/wiki/>. – Дата доступа : 10.10.2017.
3. **Скинали**, Гомель – красиво и практично [Электронный ресурс]. – Гомель, 2017. – Режим доступа : <http://www.скинали-гомель.бел/>. – Дата доступа : 10.10.2017.

Н. А. Ковалева

Научный руководитель

О. В. Арашкевич

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

МАРКЕТИНГОВЫЕ КОММУНИКАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЯ: ОСНОВНЫЕ ЭЛЕМЕНТЫ И УПРАВЛЕНИЕ

Маркетинговые коммуникации являются неотъемлемой частью экономической жизни предприятия, основой его жизнедеятельности, своеобразной дыхательной системой. К сожалению, в большинстве случаев коммуникационному аспекту уделяется мало внимания.

Увеличиваются темпы роста информатизации общества, потребителю становится доступным все больший объем информации. В то же время предприятия не могут увеличивать объемы своих коммуникаций пропорционально увеличению объема информации, доступной потребителю.

В этих условиях значение коммуникационной политики организации растет, а вопрос эффективности использования потенциала коммуникационного инструментария становится наиболее актуальным. Отсюда вытекает актуальность данной работы – коммуникационной политикой организации необходимо управлять.

Коммуникационная политика рассматривается как система целенаправленных действий по установлению и развитию коммуникационных связей между предприятием и целевыми аудиториями.

Коммуникационная политика – это процесс создания у существующих и потенциальных покупателей, будущих потребителей продукции необходимых фирме представлений о предлагаемых ею товарах, о самой фирме, а также воздействия на целевые аудитории общественности [1, с. 374].

Коммуникационная политика – это курс действий предприятия, направленный на планирование и осуществление взаимодействия фирмы со всеми субъектами маркетинговой системы на основе использования комплекса средств коммуникаций, обеспечивающих стабильное и эффективное формирование спроса и продвижения предложения товаров и услуг на рынки с целью удовлетворения потребностей покупателей и получения прибыли [2, с. 456]. Она разрабатывается на основе принятой предприятием общей стратегии маркетинга и опирается на ряд принципов (главенство коммуникационной функции для всех элементов комплекса маркетинга, ориентация на достижение долгосрочной приверженности потребителей предприятию и предлагаемым на рынок товарам, обеспечение устойчивости предприятия к внешним воздействиям, обеспечение функционально-структурной организации внутренних (внутрифирменных) и внешних коммуникаций).

Субъектами коммуникационной политики являются бизнес-партнеры, организации массовой рекламы (план проведения рекламных мероприятий), методов стимулирования сбыта (взаимодействия с дистрибьюцией, дилерами, план участия в выставках, ярмарках, рассылках образцов), связей с общественностью и осуществления персональной продажи товаров.

Коммуникационная политика компании определяет миссию компании по отношению к коммуникационному пространству, является надстройкой над коммуникационной стратегией, которая определяет набор тактических маркетинговых средств (тактику маркетинговой коммуникации), используемых для достижения определенной коммуникационной цели.

Цель коммуникационной политики – осуществление эффективного взаимодействия объекта коммуникации (компании, бренда) с субъектами коммуникационного пространства.

Основная задача коммуникационной политики – четкое описание методов, способов и правил коммуникации и недопущение применения на практике недостоверных, неполных и ситуационных коммуникаций, не соответствующих целям и задачам политики каналов коммуникации.

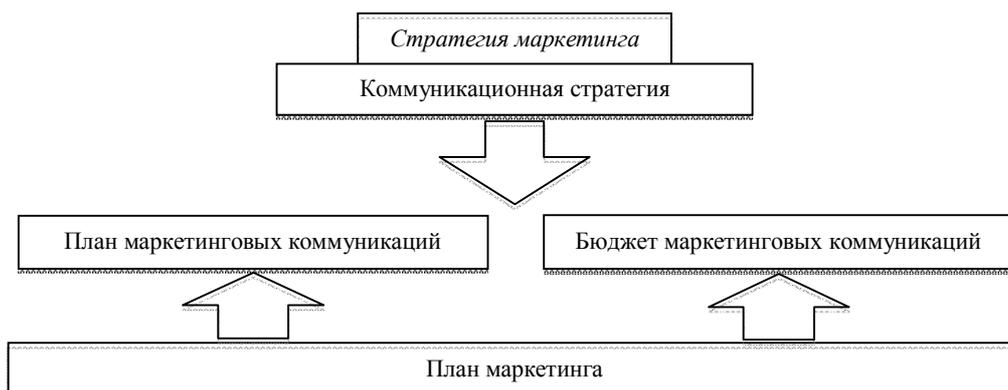
Коммуникационная политика включает в себя следующие составляющие:

- миссию предприятия;
- анализ и определение целевой аудитории для осуществления последующих коммуникаций;
- позиционирование;
- описание предпочтительных каналов коммуникации;
- описание предпочтительных средств и способов коммуникации;
- описание особенностей рекламно-информационной коммуникации (то, что свойственно для правильной коммуникации, и то, что не свойственно);
- описание принципов коммуникационной стратегии;
- определение метода выделения финансовых средств на коммуникации (метод фиксированного процента, метод установления процента от суммы прибыли, от объема продаж прошлого периода или предполагаемого в будущем) и т. д.

В основу разработки коммуникационной политики положены следующие элементы:

- коммуникационная стратегия;
 - план маркетинговых коммуникаций (отдельные строки в плане маркетинга);
 - бюджет маркетинговых коммуникаций (отдельные строки в маркетинговом бюджете).
- Элементы коммуникационной политики представлены на нижеследующем рисунке.

Взаимосвязь элементов коммуникационной политики организации



Коммуникационная стратегия – это описание курса действий компании на перспективу, а также обоснованную стратегию использования комплекса коммуникационных средств. План маркетинговых коммуникаций включает свод плановых мероприятий, распределенных во времени на ограниченную перспективу по коммуницированию с субъектами коммуникативного пространства, осуществляемых строго в рамках коммуникативной политики. План маркетинговых коммуникаций подразумевает разработку соответствующего бюджета.

Современное состояние рынка характеризуется повышением значимости и ценности информации. С увеличением роли информации как в развитии общества в целом, так и экономической сфере, в частности, повышается значимость эффективного управления коммуникационными процессами – передачи информации от источника к получателю с минимальными потерями.

Список использованной литературы

1. **Акулич, И. Л.** Основы маркетинга : учеб. / И. Л. Акулич. – Минск : БГЭУ, 2015. – 538 с.
2. **Маркетинг** : учеб. / под ред. А. М. Немчина, Д. В. Минаева. – СПб. : Бизнес-пресса, 2011. – 512 с.

Д. Г. Кожевников

Научный руководитель

Л. К. Климович

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

ПОДХОДЫ К ИССЛЕДОВАНИЮ СТРАТЕГИИ КАК ОДНОЙ ИЗ КЛЮЧЕВЫХ КАТЕГОРИЙ МЕНЕДЖМЕНТА

В современных условиях организации ведут свою деятельность в динамичной внешней среде, что влечет необходимость использования новых подходов к управлению функционированием и оперативному внедрению инновационных решений на всех этапах. Глобализация и трансформация бизнеса приводят к ужесточению конкуренции. Слабо прогнозируемое изменение потребительского спроса и сокращение жизненного цикла большинства потребительских товаров делает задачи менеджмента все более сложными, а риски менее прогнозируемыми и контролируемыми. На этом фоне роль стратегического менеджмента возрастает с каждым днем, и без преувеличения можно говорить о невозможности эффективного существования организации без стратегии развития и реализации ее на практике.

Основной целью стратегии развития можно обозначить приобретение конкурентных преимуществ, направленных на эффективное функционирование организации и ее устойчивое развитие, несмотря на новые вызовы и риски. Стоит отметить, что практика показывает отсутствие четких запланированных этапов для ориентации на будущее развитие у большинства отечественных субъектов хозяйствования, а по состоянию на 2017 г. подавляющее большинство организаций Республики Беларусь и вовсе находятся в состоянии полного сокращения издержек, направленных на развитие, и применяют только ситуационный менеджмент.

Стратегия в переводе с древнегреческого языка означает «искусство полководца». Как раз военная тематика и легла в основу большинства ранних подходов к изучению стратегии организации. История возникновения данного понятия относится к временам глубокой древности. Первое упоминание о стратегии появилось в трактате «Военное искусство» Сунь Цзы, относящегося к V в. до н. э. В этой книге заложены основные принципы формирования стратегии, выбора оптимального варианта в разрезе военного сражения (атака противника, защита своих позиций). В контексте военной тематики также стоит отметить более позднюю работу Карла фон Клаузевица (первая половина XIX в.) трактат «О войне» [1, с. 77–78]. К. Клаузевиц говорил о том, что выработка стратегии представляет собой неограниченную творческую деятельность, надлежащим образом воспринимающую напряжение, конфликты и противоречия, неотъемлемо присущие войне как одной из разновидностей человеческой и социальной деятельности. В соответствии с его воззрениями стратегия призвана внести некую упорядоченность в хаос, стратег стремится предугадать, какие формы примет будущее. Для того чтобы стратегия состоя-

лась, необходимо сочетать организацию с формальной командной цепочкой, в которой поступающие сверху приказы выполняются без обсуждения.

Современные специалисты стратегического управления развитием Б. Санто и Дж. Харрисон трактуют понятие стратегии с военной точки зрения, настаивая, что стратегия – это долгосрочный план и программа действий по осуществлению миссии и достижению целей компании. Подобный взгляд понимания стратегии, базирующийся на том, что все изменения предсказуемы, что все происходящие в среде процессы поддаются полному контролю и управлению, подробно рассматривается в исследованиях венгерского автора Б. Санто [2, с. 56]. Вместе с тем важно отметить, что скорость процессов изменения конъюнктуры постоянно возрастает, и данный подход с четкой последовательностью шагов в условиях рыночной экономики не учитывает возможность получения преимуществ от изменений. Ввиду этого, стратегические планы должны быть разработаны так, чтобы не только оставаться нерушимыми в течение долгого времени, но и быть гибкими, чтобы по потребности осуществить их изменение для повышения эффективности. Основной стратегический план необходимо рассматривать как программу, которая регулирует деятельность организации на протяжении значительного времени, при этом конъюнктура определяет неизбежность постоянных изменений.

Г. Минцберг проводит грань между принятой к исполнению и развивающейся стратегией. Гибкий подход к стратегии означает признание того, что «наше реальное бытие предполагает как предварительные размышления, так и адаптацию к ситуации, возникающей в процессе». Стратегия требует изобретательности: «интуиция и нововведения не поддаются формализации или институционализации ... разработки стратегии, как и творчество, невозможно загнать в строгие рамки схем» [1, с. 39].

И. О. Энджел рассматривает как стратегическое любое явление, в течение длительного периода влияющее на характер организации. Оно может быть как положительным, так и отрицательным, но в любом случае это решения и действия, принимаемые людьми, имеющие стратегический характер и преследующие определенные цели [3, с. 12].

Не все стратегии имеют собственно стратегический характер и достигают заданных стратегических целей. Этот вывод сделан по результатам анализа влияния факторов неопределенности внешней среды и особенностей развития внутренней среды самой организации, где в любой момент могут произойти непредусмотренные действия и события. В своих исследованиях И. О. Энджел развивает следующую точку зрения: для характеристики стратегии нельзя использовать временные рамки, поскольку фактор времени связан только с продолжительностью оказываемого влияния на характер организации. Из этого следует, что стратегию нельзя разбивать на долгосрочные планы.

Еще один подход к исследованию стратегии как одной из ключевых категорий менеджмента предлагает российский ученый А. П. Градов. По его мнению, это набор правил и приемов, с помощью которых достигаются основополагающие цели развития той или иной системы. Стратегия экономического управления, или экономическая стратегия, вырабатывает правила и приемы, обеспечивающие экономически эффективное достижение стратегических целей, которое базируется на возбуждении заинтересованности всех участников процесса разработки и реализации стратегических программ в эффективном достижении этих целей [4, с. 115].

Более общее определение стратегии дает Ю. Д. Турусин. Он считает, что стратегию можно рассматривать как набор правил, которыми руководствуется организация при принятии управленческих решений, и в то же время – как общий комплексный план, предназначенный для того, чтобы обеспечить осуществление миссии и достижение хозяйственных целей организации [5, с. 104].

Необходимо отметить, что традиционно в исследованиях по данной проблематике рассматриваются определения ведущих специалистов в области стратегического менеджмента, таких как И. Ансофф, П. Друкер, М. Портер и др. Наиболее распространенные, выверенные практикой и освещенные в литературе стратегии бизнеса обычно называются базисными, или эталонными [6]. Они отражают четыре различных подхода к росту фирмы и связаны с изменением состояния одного или нескольких следующих элементов: продукт, рынок, отрасль, положение фирмы внутри отрасли, технология. Каждый из данных пяти элементов может находиться в одном из двух состояний: существующее состояние или новое состояние.

Список использованной литературы

1. Минцберг, Г. Школы стратегий / Г. Минцберг, Б. Альстрэнд, Дж. Лэмпел ; под ред. Ю. Н. Кантуровского. – СПб. : Питер, 2001. – 336 с.

2. Санто, Б. Инновация как средство экономического развития : [пер. с венгер.] / Б. Санто. – М. : Прогресс, 2005. – 376 с.
3. Энджел, И. О. Управление исследованиями и инновациями / И. О. Энджел. – М. : Наука, 1993. – 132 с.
4. Глухов, В. П. Экономическая стратегия фирмы : учеб. пособие / В. П. Глухов, А. П. Градов, Ю. А. Григорьев ; под ред. А. П. Градова. – СПб. : Спец. лит., 1995. – 959 с.
5. Проблемы экономики и менеджмента [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://corpsys.ru/articles/strategy/strategicalvision1.aspx>. – Дата доступа : 03.09.2017.
6. Целеполагание и стратегическое управление социально-экономическим развитием организации [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://corpsys.ru/articles/strategy/goal-setting-strategic-management-3.aspx>. – Дата доступа : 07.09.2017.

Д. С. Кульмедов

Научный руководитель

А. В. Орлова

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

ОЦЕНКА ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ: МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ

Оценивая инновационный потенциал промышленной организации, руководитель определяет свои возможности ведения инновационной деятельности, т. е. отвечает для себя на вопрос «под силу» ли предприятию внедрение инноваций.

Обобщающая оценка инновационного потенциала является комплексной и многоуровневой. Она основана на показателях, отражающих специфику конкретной организации, ее сферы деятельности, масштаба производства и т. д. Например, такие показатели деятельности, как количество патентов, затраты на НИОКР, затраты на покупку лицензий на изобретения и ноу-хау, времяемкость внедрения новшеств, будут важны для оценки инновационного потенциала крупной компании-лидера, но не будут отражать возможности небольшой фирмы. Таким образом, для каждой организации должен быть разработан свой состав показателей, характеризующий инновационный потенциал [1, с. 121].

Оценка инновационного потенциала не сводится к одному абсолютному показателю и основана на сопоставлении комплекса показателей организации с соответствующими характеристиками инновационного потенциала организации-лидера, основных конкурентов или со средними по отрасли и т. д. [2, с. 36].

Методика оценки инновационного потенциала основана на выделении инновационной составляющей во всех сферах деятельности организации, т. е. оценка проводится как непосредственно подразделений НИОКР, так и производственной сферы, маркетинга, финансовой деятельности и т. д. Принято выделять следующие блоки оценочных показателей: продуктовый, функциональный, ресурсный, управленческий и организационный.

В качестве базовой оценки для промышленной организации выступает характеристика *продуктового блока*, позволяющая оценить научно-технический уровень выпускаемой продукции (услуг) на основе динамики следующих показателей: удельный вес продукции, соответствующей мировым стандартам качества; удельный вес продукции, находящейся на стадии выведения на рынок и стадии роста; удельный вес конкурентоспособной продукции; уровень обновления ассортимента продукции; удельный вес продукции, имеющей патентную защиту, и т. д.

В целом данный блок должен показать, насколько организация «привыкла» к обновлениям и изменениям, и носит ли эта деятельность целенаправленный и системный характер.

Анализ других блоков необходим в том случае, если появились какие-либо благоприятные возможности внешней среды (проводится конкурс проектов, грантов) или имеются симптомы негативных процессов, например, на протяжении ряда лет практически не происходит выпуска новой продукции или ее удельный вес крайне незначителен и т. д.

Функциональный блок определяет инновационные возможности маркетинга, НИОКР и производства, эффективность их взаимодействия. Группы показателей по данному блоку можно представить следующим образом:

- затратные показатели: удельный вес затрат на НИОКР в объеме продаж (наукоемкость выпускаемой продукции); затраты на приобретение лицензий, патентов, ноу-хау; затраты на приобретение инновационных фирм; структура затрат на стадии инновационного цикла: научно-исследовательская работа, опытно-конструкторская работа, производство и сопоставление с практикой, сложившейся в мире или отрасли; наличие и величина фондов на развитие инициативных разработок;

- показатели, характеризующие динамику инновационного процесса: показатель инновационности – период времени с момента осознания потребности или спроса на новый продукт до момента его отправки на рынок или потребителю в больших количествах; длительность процесса разработки нового продукта или технологии; длительность процесса подготовки производства нового продукта; длительность производственного цикла нового продукта; удельный вес разработок, выполняемых на основе маркетинговых исследований; удельный вес коммерчески состоявшихся проектов в общем количестве разработок; удельный вес инициативных разработок подразделений НИОКР, которые состоялись на рынке благодаря успешной маркетинговой политике (создание спроса на изобретение или продукцию, основанную на нем);

- показатели обновляемости: показатели динамики обновления продукции (удельный вес продукции, выпускаемой от двух до десяти лет в общем объеме); количество приобретенных (проданных) новых технологий (технических достижений); объем экспорта научно-технической продукции; коэффициент обновления оборудования, в том числе на базе принципиально нового и т. д.

Ресурсный блок определяет наличие различных ресурсов для создания и внедрения новшеств:

- материально-технические ресурсы – совокупность средств научно-исследовательского труда (в том числе научное оборудование, приборы и установки, экспериментальные лаборатории, вычислительные центры), их структура и эффективность использования;

- трудовые ресурсы: численность и структура кадров подразделений НИОКР; удельный вес высококвалифицированных рабочих в структуре промышленно-производственного персонала; состав и квалификация руководителей подразделений; удельный вес работников – инициаторов новшеств; удельный вес работников, участвующих в программах по обучению, переподготовке и повышению квалификации и т. д.;

- информационные ресурсы: доступ к базам данных научно-технической информации, прежде всего, заявкам на изобретения, выданным патентам, публикациям о проводимых научно-исследовательских работах в отрасли и смежных отраслях и т. п.;

- финансовые ресурсы: доля направляемых денежных средств на развитие, обеспеченность затрат на НИОКР собственными средствами, удельный вес привлеченных средств в общем объеме и их эффективность, максимально возможный объем долгосрочных привлеченных средств для инновационных целей и т. д.

Управленческий блок определяет эффективность деятельности руководителей всех уровней по управлению процессами создания и реализации инноваций:

- общее функциональное и проектное руководство: отклонения в сроках, затратах, результатах осуществляемых инновационных проектов; удельный вес времени на согласования в общей продолжительности процесса принятия решения о нововведении и т. д.;

- стиль управления: целенаправленная работа с персоналом по разъяснению целей нововведений, методов их реализации, системы стимулирования; наличие на предприятии системы по работе с предложениями персонала в любой сфере деятельности и др.

Организационный блок характеризует соответствие организационной структуры инновационным целям и может быть оценен в наиболее общем виде:

- как удельный вес подразделений, участвующих в инновационной деятельности, состав и количество исследовательских, конструкторских и других научно-технических подразделений, экспериментальных и испытательских комплексов;

- как наличие обособленной структуры управления инновационной деятельностью, состав и количество совместных организаций, занятых использованием новых технологий и созданием новой продукции; состав и число творческих, инициативных временных бригад и групп, стратегические альянсы;

- как эффективность коммуникационных связей в системе «НИОКР – производство – маркетинг» и т. д.

Перечень показателей на практике может изменяться, дополняться в зависимости от целей оценки, наличия необходимой информации, вида организации (предприятие, научно-исследовательский институт, венчурная фирма и т. д.).

Список использованной литературы

1. **Чумаков, А. Г.** Инновационный потенциал предприятия и его роль в антикризисном управлении / А. Г. Чумаков // *Соврем. наукоемкие технологии.* – 2013. – № 10. – С. 121–123.
2. **Медведева, С. А.** Инновационный потенциал предприятия: сложность определения и основные особенности / С. А. Медведева // *Креативная экономика.* – 2010. – Т. 4. – № 10. – С. 35–39.

А. Н. Лапехо

Научный руководитель

Н. В. Анисимова

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

АНТИКРИЗИСНЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ ПРЕДПРИЯТИЯ

Термин «антикризисный менеджмент» возник сравнительно недавно. Считается, что причиной его появления стало реформирование белорусской экономики и возникновение большого количества предприятий, находящихся на грани банкротства.

В условиях постоянно меняющихся факторов внешней финансовой среды и внутренних условий осуществления финансовой деятельности увеличивается вероятность периодического возникновения кризиса предприятия, который может приобретать различные формы. Одной из таких форм является финансовый кризис предприятия, несущий наибольшие угрозы его функционированию и развитию. Сущность экономического кризиса проявляется в перепроизводстве товаров по отношению к платежеспособному совокупному спросу, нарушении процесса условий воспроизводства общественного капитала, массовых банкротствах фирм, росте безработицы и других социально-экономических потрясениях [1, с. 36].

Кризис – это крайнее обострение противоречий в социально-экономической системе (организации), угрожающее ее жизнестойкости в окружающей среде. Первопричиной кризисов является разрыв между производством и потреблением товаров. В рамках натурального хозяйства между производством и потреблением существовала прямая связь, поэтому не было условий для экономических кризисов. Возможность для них появилась и расширилась по мере развития товарного производства и обращения. После того как товарное производство стало господствующей формой организации производства, а рынок – стихийным его регулятором, разрыв между производством и потреблением как во времени, так и в пространстве резко усилился. Особенностью кризисов является то, что, будучи даже локальными или микрокризисами, они могут распространяться на всю систему, так как в любой системе существует органическое взаимодействие всех элементов. Это возникает лишь тогда, когда кризисные ситуации не управляются или осуществляется намеренная мотивация развития кризиса.

К важнейшим мерам по антикризисному управлению предприятием принято относить:

- экспресс-диагностику финансовой состоятельности по новым параметрам деятельности;
- детализированный анализ финансовой состоятельности и финансовой устойчивости;
- выбор и обоснование стратегии развития;
- параметризацию реорганизационных политик антикризиса;
- прогнозирование финансовых результатов и направлений их использования;
- формирование эффективных текущих политик управления производственно-хозяйственной и финансовой деятельностью;
- оптимизацию управленческих решений.

Для всех предприятий причины возникновения финансового кризиса индивидуальны. Однако можно выделить несколько инструментов управления, являющихся универсальными для преодоления кризиса. К ним относят такие инструменты, как снижение затрат, стимулирование продаж, оптимизация денежных потоков [2, с. 54].

В настоящее время единого подхода к оценке эффективности управления организацией не существует. Ввиду того, что на практике размерность оценок достаточно велика, а количественные сравнения параметров управляемого объекта (организации) зачастую провести невозможно, оценить все аспекты управления не удастся. Поэтому в ряде случаев оценка эффективности управления ограничивается анализом финансово-экономического состояния предпри-

ятия. Поскольку задачей управления является целенаправленное воздействие на управляемый объект для обеспечения достижения поставленных целей, эффективность управления может быть оценена по степени достижения этих целей, т. е. по конечным результатам производственной деятельности: уровню прибыли, качеству планирования (улучшение показателей бюджетирования), эффективности вложений (отдача на капитал), увеличению скорости оборачиваемости капитала и т. д. Самым простым примером может служить оценка эффективности управления по показателю уровня прибыли, тенденции увеличения или снижения этого показателя. То есть если оценить соответствие результатов деятельности предприятия действиям менеджмента, то полученный показатель будет являться критерием экономической эффективности управления. Более сложный экономический анализ эффективности управления предприятием включает в себя оценку деятельности предприятия с использованием сравнительных показателей, которые отражаются в финансовой отчетности предприятия. Таким образом, основным критерием экономической эффективности управления принято считать прибыльность [3, с. 183].

Чтобы достигать более высоких результатов, а продукция была более конкурентоспособной, необходимо постоянно совершенствовать методы управления, повышать профессионализм и квалификацию специалистов, улучшать производственный процесс и т. д. Если всех источников не хватает для формирования запасов, то этот недостаток покрывают привлечением кредиторской задолженности [3, с. 208].

Список использованной литературы

1. **Антикризисное** управление : учеб. / под ред. Э. М. Короткова. – 2-е изд., доп. и перераб. – М. : Инфра-М, 2007. – 620 с.
2. **Балдин, К. В.** Антикризисное управление макро- и микроуровень : учеб. пособие / К. В. Балдин, О. Ф. Быстров, А. В. Рукосуев. – М. : Дашков и К°, 2005. – 316 с.
3. **Богомолов, В. А.** Антикризисное регулирование экономики (теория и практика) : учеб. пособие / В. А. Богомолов, А. В. Богомолова. – М. : ЮНИТИ-Дана, 2003. – 271 с.

А. С. Лихтина

Научный руководитель

Т. Г. Шеремет

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

МЕЖДУНАРОДНЫЙ МАРКЕТИНГ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

В современных условиях маркетинг в международном бизнесе учитывает позицию компании-изготовителя к всемирному рынку, равно как к области производственно-сбытовой деятельности и источнику плановых доходов.

В международном предпринимательстве маркетинг представляет собой:

- маркетинг товаров и услуг, осуществимый за границами установленных государственных пределов, либо маркетинг, реализуемый международной фирмой;
- концепцию, обеспечивающую стратегическую связь фирмы с мирохозяйственной областью с целью разрешения своих проблем;
- абсолютно независимую сферу работы компании, характеризующуюся модификацией и усложнением задачи функций маркетинга;
- закономерность предпринимательского мышления, осматривающую в целом всемирный рынок в свойстве источника извлечения доходов [1].

Появление и формирование международного маркетинга связывают со следующими преобразованиями в формировании производственных отношений и производительных сил:

- сведением к международным масштабам хозяйственной деятельности;
- влиянием технологического прогресса в экономической деятельности;
- переменами в характере поставляемых в наружные рынки товаров, активным передвижением лицензий, «ноу-хау», академических исследований, интернационализацией НИОКР;

- синхронным снижением жизненного цикла и ростом требований потребителей к характеристикам экспортируемых продуктов (уровень новизны, особенности, внешний вид тары и т. д.);

- усилением на международных рынках конкуренции [2].

При данных обстоятельствах мировой маркетинг сильно рискует, предъявляя высочайшие требования к конкурентоспособности продукта, и подразумевает проблемы в исследовании рынка из-за специфики государств-экспортеров, потребность в учете международного ведения дел.

Цели маркетинга в международном предпринимательстве обуславливаются необходимостью выхода на рынок установленного государства, определением типа, числа и стоимости выдвигаемого продукта, отличительными чертами рекламной компании выхода, желаемыми итогами, способностями исследования адаптационной стратегии выхода на мировой рынок.

Специфика маркетинга в международном предпринимательстве, сформировавшаяся из-за специфики функционирования наружных рынков и условий маркетинговой деятельности, дает возможность отметить в международном маркетинге следующие признаки:

- На мировых рынках следует прикладывать наиболее активные и направленные действия.
- Необходимо исследовать не только иностранные рынки, их особенности и условия, а также общественно-политические барьеры, связанные со вступлением на рынок государства, валютные колебания, таможенное регулирование и др.

- Следует применять разные маркетинговые операции с учетом сомнений и мониторингов формирования иностранных рынков, традиций торговли, торговой практики, специфики маркетинговой сферы.

- Следует соблюдать условия возможных зарубежных потребителей, при этом значение приобретает как создание, так и торговое изготовление так называемых «товаров рыночной новизны», которые таковыми останутся спустя некоторое время после выхода на международный рынок.

- Выбор маркетинговой стратегии становится главным условием успешной работы фирмы в международном предпринимательстве [3].

Возможно применение как стратегии индивидуального маркетинга любого государства, так и стратегии общего маркетинга, однако в этом случае оригинальным обязано являться товарное предписание. Одним из самых ярких образцов успеха во втором случае является компания «Apple», у которой деление продукта выполняется согласно ценовому параметру (iPhone 5s и более бюджетный iPhone 5c), а общая стратегия торговли строится на таких человеческих слабостях, как радость владения товаром, принадлежность к «избранным» и пр. [4].

Таким образом, маркетинг в международном предпринимательстве способен, во-первых, закрепить конкурентоспособность компании-изготовителя, сократить опасности и уровень неопределенности, повысить доход и увеличить границы реализации, а во-вторых, ухудшить позицию фирмы из-за неверной маркетинговой стратегии.

Список использованной литературы

1. **Pozdnyakova, U. A.** Scientific development of socio-ethical construction of ecological marketing / U. A. Pozdnyakova, Y. I. Dubova, I. I. Nadtochiy // *Mediterranean Journal of Social Sciences*. – 2015. – Vol. 5S1. – P. 278–281.

2. **Климовец, О. В.** Характерные особенности развития нефтегазового сектора мировой экономики / О. В. Климовец // *Фундаментальные исслед.* – 2015. – № 11. – С. 369–374.

3. **Климовец, О. В.** Совершенствование тарифной политики обязательного пенсионного страхования в России / О. В. Климовец // *Стратегия развития страховой деятельности в Российской Федерации: первые итоги, проблемы, перспективы* : материалы XVI междунар. науч.-практ. конф. – Ярославль : Ярослав. гос. ун-т им. П. Г. Демидова, 2015. – С. 319–323.

4. **Климовец, О. В.** Конкурентные преимущества стран-экспортеров нефти в условиях волатильности цен на углеводороды / О. В. Климовец // *Междунар. журн. экспериментального образования*. – 2015. – № 3. – С. 375–377.

Я. С. Лузикова

Научный руководитель

А. И. Макштарева

*Могилевский государственный
университет имени А. А. Кулешова
г. Могилев, Республика Беларусь*

КОРПОРАТИВНЫЙ САБОТАЖ КАК ОДИН ИЗ ВИДОВ КОМПЬЮТЕРНОГО САБОТАЖА

Понятие компьютерного саботажа в уголовном законодательстве Республики Беларусь является относительно новым явлением и не так часто встречается при рассмотрении судами уголовных дел по совершению преступлений в сфере информационной безопасности. Несмотря на это, с ростом количества совершенных преступлений в данной области увеличивается и количество преступлений, предусмотренных ст. 351 Уголовного кодекса Республики Беларусь (далее – УК Республики Беларусь).

Статья 351 УК Республики Беларусь определяет компьютерный саботаж как «умышленное уничтожение, блокирование, приведение в непригодное состояние компьютерной информации или программы, либо вывод из строя компьютерного оборудования, либо разрушение компьютерной системы, сети или машинного носителя» [1]. Исходя из данного определения можно установить основные способы совершения данного деяния: уничтожение, блокирование, приведение в непригодное состояние компьютерной информации, вывод из строя компьютерного оборудования, разрушение компьютерной системы, сети, машинного носителя. Данное многообразие способов совершения преступления, предусмотренное статьей, свидетельствует о проработанности этой нормы и возможных прецедентах, послуживших уточнению и конкретизации состава.

Если сравнивать законодательства Республики Беларусь и Российской Федерации, то стоит отметить, что в уголовном законодательстве последней не предусмотрена статья, определяющая понятие компьютерного саботажа и ответственность за совершение данного деяния.

Практика рассмотрения уголовных дел по указанной статье, как уже отмечалось выше, немногочисленна. Одним из примеров может служить возбуждение уголовного дела по ч. 1 ст. 351 УК Республики Беларусь в отношении лица, неоднократно использовавшего электронную почту своего бывшего работодателя, посредством которой он удалял необходимую служебную информацию [2].

Данный эпизод позволяет определить, что наибольшая возможность совершения преступления, предусмотренного ст. 351 УК Республики Беларусь, предоставляется работникам различных организаций, имеющим доступ к той или иной важной информации, необходимой для нормального функционирования определенного учреждения. Следовательно, в рамках понятия «компьютерный саботаж», которое закреплено на законодательном уровне, можно выделить понятие «корпоративный саботаж», которое на данный момент в уголовном законодательстве Республики Беларусь отсутствует.

Корпоративный саботаж можно охарактеризовать как противоправные действия, совершенные сотрудниками организаций в силу определенных низменных мотивов: мести, уязвленного самолюбия и других причин эмоционального характера [3]. В этой связи о явлении корпоративного саботажа можно говорить, как о явлении больше социальном и психологическом, нежели правовом. Несмотря на не правовую направленность, корпоративный саботаж можно определить, как один из видов компьютерного саботажа, так как при совершении данного деяния в любом случае происходит один из приведенных выше способов модификации информации.

Частью 2 ст. 351 УК Республики Беларусь предусмотрено совершение компьютерного саботажа, сопряженного с несанкционированным доступом к компьютерной системе или сети либо повлекшего тяжкие последствия. Под несанкционированным доступом здесь понимается несанкционированный доступ к информации, хранящейся в компьютерной системе, сети или на машинных носителях, сопровождающийся нарушением системы защиты.

Таким образом, можно говорить о новизне данной статьи и при этом постепенно растущем уровне совершения преступлений против информационной безопасности, в том числе компьютерного саботажа. Значит, внесение в уголовное законодательство Республики Беларусь понятия «корпоративный саботаж» возможно в форме ч. 3 ст. 351 в следующей формулировке: умышленное уничтожение, блокирование, приведение в непригодное состояние компьютерной

информации или программы либо вывод из строя компьютерного оборудования, либо разрушение компьютерной системы, сети или машинного носителя лицом, имеющим доступ к этой информации или программе, компьютерному оборудованию, системе или сети (корпоративный саботаж).

Следовательно, дополнение ст. 351 Уголовного кодекса Республики Беларусь позволит более точно определить квалификацию совершенного деяния и будет способствовать правильному выбору меры наказания за его совершение.

Список использованной литературы

1. **Уголовный** кодекс Республики Беларусь : принят Палатой представителей Нац. собр. Респ. Беларусь 2 июня 1999 г. : одоб. Советом Респ. 24 июня 1999 г. : текст кодекса по состоянию на 18 июля 2017 г. [Электронный ресурс] // Эталон. Законодательство Респ. Беларусь / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2017.

2. **Бывшему** работнику в Гродно грозит до 5 лет заключения за компьютерный саботаж [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://tech.onliner.by/2017/03/13/sabotazh>. – Дата доступа : 23.10.2017.

3. **Осторожно:** компьютерный саботаж! [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://delo.by/news/~shownews/2016-01-11-01>. – Дата доступа : 23.10.2017.

Лю Ифэй

Научный руководитель

А. В. Орлова

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

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ ПРОДУКЦИИ ПРЕДПРИЯТИЯ: МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ

В отечественной научной литературе методические подходы к оценке и анализу системы управления качеством продукции рассмотрены в работах таких известных ученых в сфере анализа хозяйственной деятельности предприятий, как В. С. Стражев, Г. В. Савицкая, Л. М. Ермолович [1–3].

Все авторы в своих методиках едины в том, что систему управления качеством продукции следует анализировать исходя из обобщающих показателей и косвенных показателей, характеризующих работу предприятия в области качества и послепродажного обслуживания.

К обобщающим показателям, характеризующим качество всей произведенной продукции предприятия независимо от ее вида и назначения, относятся, по мнению вышеназванных авторов, удельный вес новой продукции в ее общем выпуске, который рассчитывается по формуле

$$УВ_n = \frac{ВП_n}{ВПО} \cdot 100,$$

где $УВ_n$ – удельный вес новой продукции в общем объеме ее выпуска, %;

$ВП_n$ – объем выпуска новой продукции за анализируемый период времени, млн р.;

$ВПО$ – объем выпуска всей продукции за анализируемый период времени, млн р.

В ходе анализа исследуется динамика изменения удельного веса новой продукции в общем объеме ее выпуска за ряд лет. Удельный вес сертифицированной продукции в ее общем объеме производства определяется по формуле

$$УВ_c = \frac{ВП_c}{ВПО} \cdot 100,$$

где $УВ_c$ – удельный вес сертифицированной продукции в общем объеме ее производства, %;

$ВПс$ – объем выпуска сертифицированной продукции за анализируемый период времени, млн р.;

$ВПо$ – объем выпуска всей продукции за анализируемый период времени, млн р.

Динамика изменения удельного веса сертифицируемой продукции в общем объеме ее выпуска анализируется за ряд лет. Удельный вес экспортируемой продукции в ее общем объеме производства исчисляется следующим образом:

$$УВ' = \frac{ВП'}{ВПо} \cdot 100,$$

где $УВ'$ – удельный вес экспортируемой продукции в общем объеме ее производства, %;

$ВП'$ – объем выпуска экспортируемой продукции за анализируемый период времени, млн р.;

$ВПо$ – объем выпуска всей продукции за анализируемый период времени, млн р.

В ходе анализа также исследуется динамика изменения удельного веса экспортируемой продукции в общем объеме ее выпуска за ряд лет, изучаются регионы сбыта продукции, изменение структуры экспортируемой продукции.

Кроме того, при анализе системы управления качеством продукции целесообразно обращать внимание не только на обобщающие показатели качества продукции, но и на косвенные показатели, характеризующие работу предприятия в области качества и послепродажного обслуживания.

В нижеследующей таблице приведены основные косвенные показатели, которые по мнению В. С. Стражева, Г. В. Савицкой, Л. М. Ермолович, следует рассчитывать при анализе эффективности системы управления качеством продукции на предприятии [1–3].

Косвенные показатели, рассчитываемые при анализе эффективности системы управления качеством продукции на предприятии

Показатели	Единица измерения	Методика расчета
1. Предъявлено рекламаций	Шт.	На основании поступивших от покупателей (торговых посредников) рекламаций
2. Сумма оплаченных штрафов	Млн р.	На основании информации бухгалтерии предприятия о фактически оплаченных штрафах за несоответствие продукции требованиям стандартов по качеству
3. Возвращено продукции	Млн р.	На основании информации бухгалтерии предприятия о возврате продукции покупателями (торговыми посредниками) по товарным (товарно-транспортным) накладным
4. Удельный вес ($УВв$) возвращенной продукции ($Пв$) в общем объеме ($ВПо$)	%	$УВв = \frac{Пв}{ВПо} \cdot 100$
5. Потери от брака	Млн р.	На основании информации бухгалтерии предприятия о фактически учтенных затратах от брака продукции
6. Удержано за ненадлежащее качество	Млн р.	На основании информации бухгалтерии предприятия о фактических удержаниях из заработной платы работников за ненадлежащее качество продукции
7. Количество переделок	Шт.	На основании информации мастеров цехов (бригадиров участков) о количестве переделок продукции в процессе производства
8. Количество замечаний	Шт.	На основании информации мастеров цехов (бригадиров участков)
9. Сдача продукции с первого предъявления	Млн р., шт.	На основании информации мастеров цехов (бригадиров участков)

Завершающим этапом анализа является выявление конкретных причин брака и анализ качества по отдельно взятым изделиям. В ходе анализа определяется численное значение показателя качества. Для этого на практике в зависимости от специфики продукции принимаются следующие методы:

- Измерительный метод (при помощи инструментов, приборов).

- Регистрационный метод, который основан на регистрации и подсчете числа определенных событий (например, отказов при испытаниях) или предметов (например, стандартизированных, унифицированных, оригинальных, защищенных патентов). Регистрационным методом могут определяться такие показатели, как безотказность, патентно-правовые, стандартизация, унификация.

- Вычислительный метод, основанный на применении специальных математических моделей для определения показателя качества продукции.

- Органолептический метод, предусматривающий анализ восприятия человеческих органов чувств (зрения, слуха, обоняния, вкуса, осязания). Точность и достоверность найденных значений зависят от квалификации, навыков и способности лиц, их определяющих.

- Социологический метод, осуществляемый на основе сбора и анализа линий возможных потребителей.

Список использованной литературы

1. **Анализ** хозяйственной деятельности в промышленности : учеб. / под ред. В. И. Стражева. – Минск : Выш. шк., 2008. – 527 с.

2. **Савицкая, Г. В.** Анализ хозяйственной деятельности : учеб. пособие / Г. В. Савицкая. – М. : Инфра-М, 2012. – 610 с.

3. **Ермолович, Л. Л.** Анализ хозяйственной деятельности предприятия : учеб. пособие / Л. Л. Ермолович. – Минск : Интерпрессервис, 2013. – 576 с.

Т. А. Матвейчик

Научный руководитель

Н. В. Анисимова

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

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Вся целесообразная деятельность человека связана с проблемой эффективности. Одним из условий обеспечения стабильной деятельности организации является наличие высокоорганизованной системы управления, отличающейся гибкостью и результативностью. Эффективность менеджмента – сложная и многогранная категория, которая отражает характерные особенности экономических, социальных и иных явлений. Эффективность как экономическая категория определяет, при помощи комбинации каких ресурсов получен конечный результат, и характеризует, в широком смысле, качественную сторону развития общества. Необходимость количественного измерения эффективности требует использования системы показателей, с помощью которых определяют величину эффекта и затрат. Показатели эффективности функционирования предприятия должны давать всестороннюю оценку использования ресурсов и содержать общеэкономические показатели. Для оценки эффективности функционирования предприятия используется система показателей, в которой можно выделить ряд групп [1].

Основными экономическими целями предприятия в рыночных условиях являются повышение эффективности производства, максимизация прибыли, завоевание новых рынков и удовлетворение потребностей коллектива. Возрастает влияние фактора хозяйственного риска, проявляются преимущества свободного ценообразования, возможности выбора направления деятельности и др. Проводимая экономическая реформа предполагает коренное изменение сложившихся методов стратегического развития предприятий и регулирования экономики. Цель экономической реформы – создание новых отношений между предприятиями, а также внутри их. Каждое предприятие должно самостоятельно выбирать путь вхождения на рынок.

Для оценки возможностей и угроз со стороны рынка, которые в ближайшем будущем могут оказать воздействие, сильных и слабых сторон необходимо проводить SWOT-анализ, который поможет составить комплексное представление о внешнем окружении бизнеса предприятия.

Эффективность производства определяется соотношением полученных результатов и произведенных затрат. Повышение эффективности может быть достигнуто путем повышения общественной значимости результатов труда, которая может возрастать не только за счет увеличения количества продукции, но и вследствие повышения ее качества, снижения затрат.

Необходимость повышения качества производимой продукции обусловлена рядом причин: качество продукции становится одним из решающих факторов роста эффективности производства и интенсивного развития экономики в целом; выпуск некачественной продукции наносит экономический ущерб как отдельным предприятиям, так и всей национальной экономике; изменяется психология потребителя и его требования к качеству продукции; качество определяет конкурентоспособность продукции в условиях усиления борьбы за рынки сбыта.

Повышение качества продукции – процесс, ориентированный на полное удовлетворение потребностей в данной продукции, который включает улучшение качественных параметров уже освоенной продукции, а также создание и внедрение качественно новых ее видов.

Повышение качества эквивалентно росту объема выпускаемой продукции без дополнительных затрат ресурсов. Устойчивое положение предприятия на рынке в условиях конкуренции обеспечивается стабильным поддержанием высокого уровня качества выпускаемой продукции.

На разработке перспективных направлений деятельности должны основываться планы предприятия по завоеванию и удержанию позиций на рынке. Только при условии повышения качества продукции, освоения производства новых ее видов, удержания рынков сбыта предприятие сможет успешно развивать свою деятельность.

Вопросы энергосбережения весьма актуальны для предприятий Республики Беларусь. Страна недостаточно обеспечена собственными энергетическими ресурсами, поэтому ввозит недостающее их количество из других стран. Это делает экономику страны зависимой от внешних поставщиков и уязвимой по отношению к резким колебаниям цен на энергоресурсы. Поэтому экономное потребление энергоресурсов при более эффективном использовании закупаемого, производимого и добываемого в республике топлива имеет стратегическое значение.

Экономия энергетических ресурсов может быть обеспечена при реализации следующих мероприятий: ведении учета и контроля использования ресурсов; внедрении мер материального и морального поощрения за снижение потребления энергетических ресурсов; повышении квалификации обслуживающего персонала; обеспечении работы технологического оборудования с оптимальной нагрузкой и др. В связи с этим приоритетным направлением должна быть самая экономия энергоресурсов, а также увеличение производительности труда за счет замены оборудования на новое, менее энергоемкое.

Стимулирование сбыта производимой продукции должно быть направлено на увеличение объемов реализации в краткосрочном периоде и расширение клиентской базы. Предприятию целесообразно шире использовать такие средства стимулирования продаж, как отсрочка платежей при расчетах за работы и услуги, разработка системы скидок и распространение информации о проводимых акциях, организация демонстраций производимой продукции и др.

Для обеспечения продвижения продукции на внутреннем и внешнем рынках предприятию следует активно участвовать в выставках, ярмарках, конкурсах с целью привлечения покупателей, изучать зарубежные рынки сбыта на предмет реализации производимой продукции, усилить претензионную работу по просроченной дебиторской задолженности покупателей, организовать рекламную деятельность, регулярно обновлять интернет-сайт и др.

Особая роль на современном этапе развития отводится кадровому потенциалу. Данный факт объясняется тем, что технико-экономическое развитие предприятия в современном технологическом мире во многом зависит от качества трудовых ресурсов и инвестиций в человеческий капитал с целью повышения этого качества, усиления интереса работников к творчеству, инновациям и адаптации к новым технологиям. При этом акцент должен быть сделан на уменьшение потерь рабочего времени, повышение квалификации кадров, повышение их творческой активности.

Приоритетными направлениями работы с кадрами должны быть стабилизация кадрового потенциала, обеспечение его своевременного обновления и пополнения; проведение кадровой политики, направленной на закрепление кадров; повышение престижа работы путем адресной социальной поддержки работников и материального стимулирования; широкое внедрение современных подходов менеджмента к подбору и расстановке кадров.

Расширение контактов с иностранными фирмами, увеличение числа переводных изданий в области управления позволяют понять их практику управления [2; 3]. Однако чужой опыт

нельзя копировать механически. Организация должна сама ощутить потребность в изменениях, необходимость формирования своей собственной системы управления. Важно изучить опыт конкурентов, осмыслить логику их действий, проанализировать свои результаты и разработать собственный оригинальный путь развития.

Список использованной литературы

1. **Попов, В. М.** Бизнес-планирование : учеб. / В. М. Попов, С. И. Ляпунов. – М. : Финансы и статистика, 2009. – 460 с.
2. **Лунев, А. П.** Сравнение европейского и японского опыта управления персоналом / А. П. Лунев, О. К. Минева // Гуманитарные исслед. – 2008. – № 4. – С. 213–215.
3. **Смольский, А. П.** Реструктуризация предприятий. Зарубежная практика / А. П. Смольский // Гл. экономист. – 2014. – № 8. – С. 49–60.

О. Т. Мороз

Научный руководитель

Н. Ю. Вислобоков

*Витебский филиал Международного
университета «МИТСО»
г. Витебск, Республика Беларусь*

УВЕЛИЧЕНИЕ АССОРТИМЕНТА РЕАЛИЗУЕМОЙ ПРОДУКЦИИ ПРЕДПРИЯТИЯ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ИННОВАЦИОННОЙ ТЕХНОЛОГИИ ДРОПШИПИНГА

На современном этапе развития экономики обеспечение стабильной работы предприятий по реализации товаров и услуг является задачей первостепенной важности. Направленность торговой деятельности любого предприятия стала более разносторонней и сложной ввиду огромного разнообразия товаров и желаний покупателя, появления новых каналов сбыта, а также синтеза уже существующих [1; 2]. Поэтому совершенствование сбытовой деятельности, включающее изучение методов и организации сбыта готовой продукции, является сегодня вопросом особенно актуальным и требующим дальнейшего исследования [3].

В данной статье на примере ЗАО «ПАТИО» рассмотрим совершенствование сбытовой деятельности организации розничной торговли путем использования технологии дропшипинга, внедряемой на основе средств современных информационно-коммуникационных технологий.

Возможности в представлении ассортимента розничного магазина существенно ограничены площадью самого магазина. Данный фактор более всего сказывается на продаже крупной бытовой и телевизионной техники. Все товары этого направления занимают значительную площадь, более того, современные подходы к выкладке и демонстрации товаров подразумевают наличие дорогостоящего торгового оборудования. Исходя из этих причин при формировании товарной матрицы определяющими факторами является оптимальность представленного ассортимента с точки зрения таких важных показателей, как выручка с квадратного метра, коэффициент оборачиваемости и рентабельность продукции [4]. Часть производителей готовы идти на существенные скидки и компенсации за право нахождения именно их продукции в торговом зале. Все эти факторы приводят к невозможности реализации всей продукции, поставляемой и производимой в нашей стране, в единичном торговом объекте одновременно. Таким образом, часть потенциальных покупателей остается неудовлетворенной представленным ассортиментом и принимает решение о покупке в других магазинах.

Для решения данной проблемы и максимизации ассортимента товаров и услуг, реализуемых в магазине, целесообразным представляется ввести дополнительный способ реализации товара – дропшип (dropship), или прямую поставку. Это вид предпринимательской деятельности, который заключается в реализации товаров производителя посредником. При этом посредник покупает товар у производителя только после того, как сам получил от клиента заказ данного товара. Прибыль посредника формируется за счет разницы между оптовой ценой, которую он платит производителю, и розничной ценой, по которой продает товар клиенту. Ключевым отличием дропшипинга является то, что выбранный товар не находится в собственности про-

давца на момент осуществления заказа. Однако этот товар должен находиться в свободном остатке на складе поставщика.

Исследуемая нами компания обладает всей необходимой инфраструктурой для внедрения данного мероприятия: налажена логистика, функционирует интернет-магазин, в каждом розничном магазине присутствует терминал для заказа товаров в интернет-магазине. Для осуществления предлагаемого мероприятия необходимо заключение соответствующих договоров с компаниями-поставщиками, утверждение протокола оперативного обновления остатков товаров на складах поставщика, добавление карточек товаров на сайт интернет-магазина. Важно разработать общие формы обмена данными между компаниями-партнерами (это условие является определяющим, так как существенно влияет на скорость обновления информации). Возможны следующие варианты осуществления процесса продажи товара:

- покупатель оформил заказ товаров, которые есть на складе магазина;
- покупатель оформил заказ товаров со склада поставщика.

Для внедрения мероприятия по продаже товаров со склада поставщика необходимо выбрать компании, с которыми будет лучше сотрудничать в данном направлении. Существуют очевидные требования к потенциальным партнерам, например, обязательное наличие прямого контракта на поставку товаров от производителя, у компании партнера должны быть существенные товарные запасы и внедрены системы электронного учета остатков товаров на складах. Компании-партнеры должны не менее одного раза в сутки предоставлять актуальные остатки товаров на складах в установленной форме для оперативного изменения информации на сайте интернет-магазина. Ассортиментный перечень должен минимально пересекаться как в брендах, так и артикулах (для предоставления максимально возможного ассортимента).

Сравним наименования продукции, представленной в розничной сети, и наименования из оптовых прайсов потенциальных компаний-партнеров. Сравнение произведем в десяти категориях товаров, приносящих максимальный товарооборот: телевизоры, сотовые телефоны, холодильники, стиральные машины, ноутбуки, пылесосы, мультиварки, планшетные персональные компьютеры, печи СВЧ, электрические духовые шкафы. Оптовыми поставщиками данных товаров являются преимущественно ООО «Домотехника», ООО «Дансис», СЗАО «Асбис». Каждая из компаний-поставщиков имеет свою специализацию и достаточно широкий ассортимент товаров, не представленных в розничном магазине ЗАО «ПАТИО». Также можно отметить, что все три компании заинтересованы в будущем партнерстве, так как являются оптовыми и не имеют собственной розничной сети, поэтому для этих организаций нахождение путей продвижения товаров и поиск новых партнеров и каналов реализации является стратегически важной задачей.

Оценим предполагаемое увеличение ассортимента товаров и услуг розничного магазина в результате предлагаемого мероприятия по реализации товаров со складов поставщика и полученные данные внесем в таблицу.

Изменение количества наименований продукции

Категория товаров	Количество наименований продукции, шт.			Увеличение ассортимента, раз
	в магазине	на складах поставщиков	всего	
Телевизоры	52	166	218	4,19
Сотовые телефоны	75	250	325	4,33
Холодильники	60	227	287	4,78
Стиральные машины	56	148	204	3,64
Ноутбуки	40	78	118	2,95
Пылесосы	44	97	141	3,20
Мультиварки	22	46	68	3,09
Планшетные персональные компьютеры	32	24	56	1,75
Печи СВЧ	38	68	106	2,79
Духовые электрические шкафы	10	165	175	17,50
Итого	429	1 269	1 698	3,96

Как видно из таблицы, в результате предлагаемого мероприятия ассортимент реализуемой продукции в рассматриваемых категориях возрастает от 1,75 раза в категории планшетный персональный компьютер до 17,5 раза в категории духовых электрических шкафов. В целом наибольший прирост ассортимента наблюдается в категориях крупной бытовой техники и со-

ставляет порядка 3,96, что обусловлено необходимостью наличия больших торговых площадей для данных категорий.

Преимуществами внедрения дропшипинга являются отсутствие необходимости в увеличении площади собственных складских помещений и помещений торгового зала; возможность поддерживать ассортимент в случае ажиотажного спроса на определенную группу или наименование товаров; минимальные риски в случае изменения спроса или косвенных факторов, повышение лояльности покупателя за счет быстрой и оперативной доставки, а также максимального ассортимента товаров; возможность представления товаров премиум-класса и товаров, имеющих низкую долю на рынке.

Список использованной литературы

1. **Алексина, С. Б.** Повышение конкурентоспособности в электронной торговле / С. Б. Алексина, С. С. Шипилова // *Соврем. науч. исслед. и инновации.* – 2016. – № 2 (58). – С. 429–432.
2. **Баркан, Д. И.** Управление сбытом / Д. И. Баркан. – СПб. : Изд-во Санкт-Петербургского ун-та, 2013. – 344 с.
3. **Данные** исследований AFN о проблемах интернет-коммерции [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://web.json.ru>. – Дата доступа : 15.10.2017.
4. **Бурцев, В. В.** Контроль и совершенствование управления сбытом в коммерческой организации / В. В. Бурцев // *Экон. анализ: теория и практика.* – 2012. – № 6. – С. 7–15.

Т. Н. Морозова

Научный руководитель

Ж. Ч. Коновалова

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

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ПРЕКРАЩЕНИЯ ТРУДОВЫХ ОТНОШЕНИЙ В КАЗАХСТАНЕ, РОССИИ И БЕЛАРУСИ

С 1 января 2015 г. вступил в силу Договор о Евразийском экономическом союзе (ЕАЭС), в рамках которого обеспечивается свобода движения товаров, услуг, капитала и рабочей силы, проведение скоординированной, согласованной или единой политики в отраслях экономики государств ЕАЭС (Республика Армения, Республика Беларусь, Республика Казахстан, Кыргызская Республика и Российская Федерация).

Договор о ЕАЭС не предполагает создания каких-либо общих правовых актов, регламентирующих труд мигрантов в рамках ЕАЭС. Трудовая деятельность трудящегося государства, являющегося членом союза, регулируется законодательством государства трудоустройства.

В этой связи представляет интерес сравнительный анализ одного из важнейших подинститутутов трудового права – прекращения трудового договора, а именно в той его части, которая регламентирует увольнение по инициативе работодателя.

Так, Трудовые кодексы (далее – ТК) всех государств-членов ЕАЭС ограничивают свободу работодателя в решении вопроса о расторжении трудового договора. Во-первых, увольнение должно быть мотивированным, т. е. должна быть причина, которая признается законом в качестве достаточного основания для прекращения трудовых отношений. Во-вторых, законодатель устанавливает целый ряд запретов и ограничений применительно к расторжению трудового договора с отдельными категориями работников. В-третьих, установлены определенные требования для расторжения трудового договора, различающиеся в зависимости от основания увольнения. В-четвертых, при увольнении по обстоятельствам, не зависящим от работника, ему, как правило, выплачиваются компенсационные выплаты в виде выходного пособия или сохранения заработной платы на период трудоустройства. Такой подход объясняется необходимостью защиты работника как незащищенной стороны трудового договора и обеспечения стабильности трудовых отношений и соответствует положениям Рекомендации Международной организации труда «О прекращении трудовых отношений по инициативе предпринимателя» от 1982 г. (далее – Рекомендация) [1].

Основаниями прекращения трудового договора по инициативе нанимателя могут служить только юридические факты, предусмотренные нормами трудового законодательства. Трудовые кодексы государств-членов ЕАЭС содержат различное количество таких оснований: меньше всего их содержится в ст. 42 ТК Республики Беларусь (9 оснований), в ст. 77 ТК Российской Федерации (14 оснований), больше всего – в ст. 52 ТК Республики Казахстан (25 оснований).

В Трудовом кодексе Республики Беларусь и Трудовом кодексе Республики Казахстан установлено такое спорное основание расторжения трудового договора, как длительная нетрудоспособность работника (более четырех месяцев подряд согласно пункту 6 ст. 42 ТК Беларуси; более двух месяцев подряд согласно подпункту 20 пункту 1 ст. 52 ТК Казахстана) [2]. При этом кодексы предусматривают гарантию для работников, утративших трудоспособность в связи с трудовым увечьем или профессиональным заболеванием – за ними сохраняется место работы (должность) до восстановления трудоспособности или установления инвалидности.

Что касается России, то здесь государство отказалось от предоставления работодателям права расторгать трудовой договор по причине отсутствия работника вследствие его нетрудоспособности, что в полной мере соответствует Рекомендации Международной организации труда, в которой закреплено следующее правило: «Временное отсутствие на работе в связи с заболеванием или травмой не должно служить основанием для прекращения трудовых отношений» (подпункт 1 пункта 6) [1]. Однако справедливости ради следует заметить, что Рекомендация допускает право государств определять, что является временным отсутствием на работе, и устанавливает возможность отступить от изложенного требования. Поэтому практику Беларуси и Казахстана нельзя признать противоречащей международным трудовым стандартам.

Особую группу оснований расторжения трудового договора составляют дисциплинарные проступки. Допускается увольнение за следующие нарушения трудовой дисциплины: неоднократное (по ТК Беларуси – систематическое, по ТК Казахстана – повторное) неисполнение или ненадлежащее исполнение без уважительных причин трудовых обязанностей; прогул (отсутствие на работе без уважительной причины в течение трех и более часов подряд за один рабочий день (рабочую смену) – по ТК Беларуси, Казахстана; отсутствие на рабочем месте без уважительных причин в течение всего рабочего дня (смены), независимо от его (ее) продолжительности, а также отсутствие на рабочем месте без уважительных причин более четырех часов подряд в течение рабочего дня (смены) – по ТК России; появление на работе в состоянии алкогольного, наркотического или иного токсического опьянения (а также распитие спиртных напитков, употребление наркотических средств, психотропных веществ, их аналогов, токсических веществ в рабочее время или по месту работы) – по ТК Беларуси, Казахстана; совершение по месту работы хищения чужого имущества (имущества работодателя) – по ТК Беларуси, умышленное его уничтожение или повреждение, установленные вступившим в законную силу приговором суда или постановлением органа, в компетенцию которого входит наложение административного взыскания; разглашение охраняемой законом тайны; нарушение работником правил охраны труда, которое повлекло или могло повлечь тяжкие последствия, включая производственные травмы и аварии; совершение виновных действий или бездействие работника, обслуживающего денежные или товарные ценности, если эти действия или бездействие дают основания для утраты доверия к нему со стороны работодателя; совершение работником, выполняющим воспитательные функции, аморального проступка, несовместимого с продолжением данной работы, и др.

Сравнительный анализ трудового законодательства государств-членов ЕАЭС позволяет сделать вывод об общности основных подходов к регламентации расторжения трудового договора и в то же время о наличии существенных расхождений по отдельным вопросам, касающимся условий расторжения договора по инициативе нанимателя. Одним из направлений трудовой интеграции, неизбежной при формировании общего рынка труда, может стать гармонизация трудового законодательства в рамках многосторонних партнерских соглашений, предполагающая модернизацию правовых норм, явно не соответствующих потребностям современной инновационной экономики или отличающихся от общих принципов социальной политики экономического союза.

Также хотелось бы подчеркнуть, что основания увольнения работников в связи с их длительной нетрудоспособностью или отсутствием на работе более одного месяца по неизвестным работодателю причинам, а также достижением пенсионного возраста необходимо полностью исключить из трудового законодательства всех стран-участниц ЕАЭС, как не отвечающие общепринятым представлениям о современном трудовом праве. Только общие подходы к форми-

рованию законодательства и единообразная практика его применения являются гарантией дальнейшего поступательного развития экономических и правовых систем государств ЕАЭС. Отсутствие подобных подходов может негативно сказаться на дальнейшем взаимодействии стран. Например, уже в настоящее время некоторые ученые предсказывают возможные проблемы при расторжении трудового договора с участием должностного лица или сотрудника Евразийской экономической комиссии.

Список использованной литературы

1. **Международная** организация труда. Конвенции и рекомендации (1957–1990 гг.). – Женева : Междунар. бюро труда, 1991. – Т. 2. – 1994 с.
2. **Томашевский, К. Л.** Трудовые контракты: заключение, продление и прекращение / К. Л. Томашевский, А. А. Войтик. – 3-е изд., перераб. и доп. – Минск : Дикта, 2008.

А. А. Рохачевич

Научный руководитель

Л. П. Авдашкова

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

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В МЕНЕДЖМЕНТЕ СПОРТИВНЫХ СОРЕВНОВАНИЙ

Популярность спорта и здорового образа жизни среди всех слоев населения и особенно молодежи является большим достижением в любой стране. Наиболее яркая и зримая форма функционирования физической культуры и спорта в обществе заключается в проведении спортивных соревнований и физкультурно-спортивных мероприятий, как состязательной игровой деятельности, участники которой с учетом их возраста, пола и подготовленности имеют примерно равные возможности добиваться победы в доступных им упражнениях.

Спортивные соревнования по видам спорта проводятся по определенным правилам. К участию в них допускаются занимающиеся в спортивных секциях и командах, физкультурно-оздоровительных группах или самостоятельно при условии отсутствия у них противопоказаний для участия в соревнованиях. Массовые физкультурно-спортивные мероприятия рассматриваются в качестве эффективного метода приобщения широких масс населения к регулярным занятиям физическими упражнениями, спортом и туризмом, повышения уровня их физической подготовленности, воспитания у них полезных двигательных умений и навыков, формирования здорового образа жизни.

Менеджмент в спорте представляет собой самостоятельный вид профессиональной деятельности, направленной на достижение целей и реализацию поставленных задач в рамках деятельности спортивной организации, которая функционирует в условиях рынка путем рационального использования материальных, трудовых и информационных ресурсов [1]. Спортивный менеджмент – это теория и практика эффективного управления организациями спортивной отрасли и организациями межотраслевых комплексов предприятий – спортивной индустрии, спортивной медицины, спортивного образования. Спортивная организация имеет определенную внутреннюю структуру, основанную на специфике того или иного вида спорта. В ней существуют различные виды управленческой деятельности. Вместе с ними появляется структура взаимоотношений и подчиненности. Это значит, что менеджеры бывают разных уровней, и решают они различные задачи. В зависимости от этого менеджеров принято подразделять на три основные группы:

- стратегический уровень – руководители олимпийских комитетов, директора спорткомплексов, президенты спортивных лиг, клубов, федераций и т. п.;
- тактический уровень – руководители подразделений, управлений, спортивных отделов и т. п.;
- исполнительский уровень – администраторы, тренеры, психологи, начальники команд, медицинский персонал и т. п.

Основными функциями деятельности менеджеров в спорте являются:

- работа в органах управления олимпийским движением на различных уровнях;
- управление спортивными мероприятиями (чемпионат района, города, области, республики, мира и Европы, Олимпийские игры);
- управление собственными спортивными бизнес-проектами, коммерческими турнирами, спортивными фестивалями, массовыми соревнованиями;
- представление интересов спортсмена в качестве агента или представителя для подготовки и подписания профессиональных и рекламных контрактов.

Задача спортивного менеджмента – познание закономерностей функционирования и социального развития физической культуры и спорта в обществе и разработка механизма целенаправленного эффективного управления этими процессами.

С позиции менеджмента спортивные соревнования рассматриваются как вид организованной соревновательной деятельности, благодаря которой реализуется физический потенциал спортсменов и удовлетворяются потребности населения в спортивно-зрелищных мероприятиях.

Основным инструментом повышения эффективности проведения спортивного соревнования является грамотное использование функций менеджмента (управления).

Остановимся на такой функции, как управление спортивными мероприятиями, в частности, соревнованиями по армрестлингу.

По видам проведения соревнования по армрестлингу делятся на личные, командные и лично-командные [2].

В личных соревнованиях определяются места, занятые участниками в каждой весовой категории, в командных соревнованиях – места команд, в лично-командных соревнованиях – места, занятые и участниками, и командами.

По способам проведения соревнования подразделяются:

- с выбыванием после второго поражения (протокол);
- с выбыванием после первого поражения (по олимпийской системе).

К соревнованиям допускаются мужчины и женщины без ограничения возраста, инвалиды-спортсмены и дети, занимающиеся данным видом спорта, заявленные лично или тренером.

Жеребьевка проводится во время взвешивания для всех участников без исключения.

Судейская коллегия состоит из главного судьи, его заместителя, главного секретаря, технических секретарей, рефери, боковых судей, информаторов, врача, коменданта соревнований.

Главный секретарь ведет протоколы заседания судейской коллегии, проводит жеребьевку и определяет порядок встреч по кругам, составляет график соревнований, оформляет распоряжения и решения главного судьи, принимает заявления, регистрирует их и передает главному судье, ведет всю судейскую документацию, руководит работой секретариата, с разрешения главного судьи дает сведения информатору, представителям и корреспондентам.

Главный секретарь представляет главному судье соревнований необходимые данные для итогового отчета.

Технический секретарь ведет протокол поединка, в соответствии с решением рефери фиксирует победу или поражение участников и представляет протокол главному секретарю.

Обязанности судейской коллегии разнообразны и выполняют их разные члены коллегии.

Точная фиксация спортивного результата имеет большое педагогическое, административное и юридическое значение при проведении спортивных соревнований. Для улучшения и облегчения работы судейской коллегии соревнований по армрестлингу предлагается управленческая автоматизация в виде информационной системы, позволяющей оперативно, объективно и с большой воспроизводимостью однажды зафиксированного результата организовать ведение протоколов, отчетов соревнований.

Список использованной литературы

1. **Переверзин, И. И.** Менеджмент спортивной организации : учеб. пособие / И. И. Переверзин. – 3-е изд., перераб. и доп. – М. : Физ. культура и спорт, 2006. – 464 с.
2. **Правила** соревнований по армрестлингу [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://ru.armpower.net/rules>. – Дата доступа : 20.10.2017.

ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ЭФФЕКТИВНОЙ КАДРОВОЙ ПОЛИТИКИ НА УКРАИНСКИХ ПРЕДПРИЯТИЯХ В ТРАНСФОРМАЦИОННЫЙ ПЕРИОД

Современные быстро меняющиеся условия рынка заставляют менеджеров оперативно реагировать, внося коррективы в свою деятельность. Однако это невозможно осуществить без постоянного совершенствования профессиональных навыков и личностных качеств управленцев и работников, что обуславливает необходимость постоянного и непрерывного их обучения вопросам кадрового планирования. В связи с этим актуальным направлением является формирование эффективной кадровой политики предприятий, которая определяет основное содержание программ набора, отбора, расстановки, подготовки и переподготовки персонала, но не сводится только к ней. Она отражает тенденции изменения интересов и потребностей, установок, ценностей и мотивации сотрудников, которые определяют активность человеческой деятельности и их целеустремленность.

Теоретическим и методическим проблемам формирования эффективной кадровой политики на предприятиях посвящены труды выдающихся зарубежных и отечественных ученых, а именно: Т. Ю. Базарова, Л. В. Балабановой, Н. П. Беляцкого, Р. В. Веснина, Б. М. Генкина, В. М. Данюка, А. П. Егоршина, А. Я. Кибанова, Е. В. Крушельницкой, Е. С. Моргунова, М. И. Мурашко, Ю. Г. Одегова, Э. Е. Старобинского, В. В. Травина, В. Е. Хруцкого, С. В. Шекшни и др. Однако в своих исследованиях авторы раскрывают зачастую только теоретические аспекты кадровой политики, выделяя ее виды, составляющие и направления осуществления. При этом вопросы воплощения единой кадровой политики на предприятиях разных отраслей национальной экономики остаются практически нераскрытыми.

Целью исследования является обоснование теоретико-методических основ формирования эффективной кадровой политики на украинских предприятиях в трансформационный период.

Исследователи считают, что кадровая политика предприятия в новых условиях направлена на формирование такой системы работы с персоналом, которая ориентировалась бы на получение не только экономического, но и социального эффекта при условии соблюдения действующего законодательства, нормативных актов и правительственных решений [1, с. 109]. Кадровая политика – это генеральное направление в кадровой работе, определяемое совокупностью наиболее важных, принципиальных положений, выраженных в решениях правительства на длительную перспективу или отдельный период [2, с. 79–80].

Кадровая политика в узком смысле подразумевает работу администрации и общественных организаций предприятия со всем коллективом, с его социальными и функциональными группами, с каждым человеком [3, с. 138]. Кадровая политика как инструмент управления – это организующая деятельность, имеющая целью слияние усилий всех работников предприятия для решения поставленных задач [4, с. 66].

Необходимо отметить, что эффективная кадровая политика должна предусматривать формирование требований к рабочей силе на стадии ее найма (образованию, полу, возрасту, стажу, уровню специальной подготовки и т. п.); отношения к «капиталовложениям» в рабочую силу, целенаправленному воздействию на развитие тех или иных сторон занятой рабочей силы; отношения к стабилизации коллектива (всего или определенной его части); отношения к характеру подготовки новых рабочих на предприятии, ее глубине и широте, а также переподготовке персонала; отношение к внутреннему движению персонала между структурными подразделениями и т. д. [5, с. 32].

В процессе формирования эффективной кадровой политики руководство украинских предприятий должно согласовать следующие аспекты:

- разработать общие принципы формирования кадровой политики, определить приоритеты организационных целей;
- определить направления организационно-штатной политики (планирование потребности в трудовых ресурсах, формирование структуры и штата сотрудников, создание кадрового резерва, перемещение персонала);

- сформировать информационную политику (создание и поддержка системы движения кадровой информации);
- разработать направления финансовой политики (формулирование принципов распределения средств, обеспечение эффективной системы стимулирования труда);
- принять политику развития персонала (обеспечение программы развития, профориентация и адаптации сотрудников, планирование индивидуального продвижения, формирование команд, профессиональная подготовка и повышение квалификации);
- осуществить оценку результатов деятельности персонала: анализ соответствия кадровой политики и стратегии развития предприятия, выявление проблем в кадровой работе, оценка кадрового потенциала (формирование центров оценки персонала и другие методы оценки эффективности деятельности сотрудников) [6, с. 136–137].

Вместе с тем социально-экономическая основа эффективной кадровой политики в условиях трансформации рыночных отношений предусматривает осуществление ряда взаимосвязанных мероприятий, включающих:

- непрерывное последовательное кадровое планирование;
- сравнение существующих и перспективных требований к вакантным должностям и действующему кадровому составу;
- профессиональное кадровое развитие в университетах и других высших учебных заведениях;
- количественное и качественное планирование должностей персонала;
- работу наставников по введению в специальность;
- повышение квалификации сотрудников, прохождение языковых курсов и тренингов;
- формирование стабильной структуры функциональных подразделений;
- разработку гибкой системы начисления надбавок;
- четкое распределение обязанностей между центральными и периферийными структурными подразделениями, которые обусловлены производственной необходимостью [7, с. 289].

Таким образом, эффективная кадровая политика современного украинского предприятия должна являться составляющей кадровой работы его высшего руководства и функциональных исполнителей, которые отвечают за основные кадровые вопросы и определяют последовательность основных этапов процесса управления персоналом. Разработка кадровой политики в новых условиях хозяйствования является основой формирования стратегии управления персоналом и внедрения тактических кадровых планов, ориентированных на долгосрочное развитие предприятий.

Список использованной литературы

1. **Балабанова, Л. В.** Управление персоналом : учеб. пособие / Л. В. Балабанова, Е. В. Сардак. – Киев : Професионал, 2006. – 512 с.
2. **Беляцкий, Н. П.** Менеджмент: деловая карьера : учеб. пособие / Н. П. Беляцкий. – Минск : Выш. шк., 2004. – 302 с.
3. **Кибанов, А. Я.** Управление персоналом : учеб. пособие / А. Я. Кибанов, Г. А. Мамед-Заде, Т. А. Родкина. – 3-е изд., перераб. и доп. – М. : Экзамен, 2003. – 480 с.
4. **Старобинский, Э. Е.** Как управлять персоналом : учеб. пособие / Э. Е. Старобинский. – 6-е изд., перераб. и доп. – М. : Бизнес-школа «Интел-Синтез», 2007. – 240 с.
5. **Масура, М. И.** Основные принципы построения отбора кадров / М. И. Масура // Упр. персоналом. – 2004. – № 12. – С. 30–35.
6. **Крушельницкая, Е. В.** Управление персоналом : учеб. пособие / Е. В. Крушельницкая, Д. П. Мельничук. – 2-е изд., перераб. и доп. – Киев : Кондор, 2005. – 308 с.
7. **Шекшня, С. В.** Управление персоналом современной организации : учеб.-практ. пособие / С. В. Шекшня. – 5-е изд., перераб. и доп. – М. : Бизнес-школа «Интел-Синтез», 2002. – 368 с.

Д. Б. Рудницкий

Научный руководитель

Г. А. Яшева

*Витебский государственный
технологический университет
г. Витебск, Республика Беларусь*

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ЭКСПОРТНОЙ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЙ ЛЕГКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Экспорт – это один из основных приоритетов развития экономики Республики Беларусь. В ее структуре он традиционно составляет более половины валового внутреннего продукта, в силу чего является одним из основных источников обеспечения устойчивого экономического роста в стране. Повышение уровня конкурентоспособности предприятий в современных условиях глобального рынка может быть обеспечено только за счет внедрения инновационных маркетинговых технологий. Маркетинговые инновации приносят выгоду не только отдельным предприятиям, но и экономике страны в целом. Необходимость рассмотрения маркетинговых инноваций в комплексе всех аспектов экспортной деятельности предприятия ставит задачу создавать методы и модели эффективного управления экспортной стратегией на основе маркетингового подхода. В этой связи необходимы новые маркетинговые технологии, позволяющие продвигать продукцию предприятий легкой промышленности Республики Беларусь на зарубежные рынки сбыта. На сегодняшний день не в полной мере разработан алгоритм формирования экспортной стратегии, а также определены маркетинговые инструменты продвижения продукции легкой промышленности Республики Беларусь на внешние рынки сбыта.

Экспорт, являясь мощным стимулирующим фактором экономического развития, играет роль своеобразного «локомотива» в преодолении кризисных явлений, способствует поддержанию производства и занятости в экспортоориентированных отраслях, оказывая позитивное влияние на экономику страны в целом.

Необходимо отметить негативное воздействие глобального финансово-экономического кризиса на экспортный потенциал Республики Беларусь, что привело к сокращению платежеспособности основных торговых партнеров и значительному снижению спроса на основные белорусские товары на внешнем рынке. Таким образом, проблема разработки экспортной стратегии на отечественных промышленных предприятиях в настоящее время является чрезвычайно актуальной как на макро-, так и микроуровне.

На современном этапе перед Республикой Беларусь стоит важнейшая задача – переход экономики на инновационный путь развития. Ее решение является одним из основных способов достижения динамичного развития страны в долгосрочной перспективе и повышения уровня жизни ее жителей.

Легкая промышленность Республики Беларусь имеет высокую степень экспортоориентированности.

Конкурентные преимущества отраслей легкой промышленности Беларуси определяются наличием сырьевой базы (лен, химические волокна и нити, пряжа, ткани, кожевенное и меховое сырье), высококвалифицированных кадров, более низкой по сравнению с другими отраслями капиталоемкостью производства.

Для увеличения положительного сальдо перед предприятиями легкой промышленности Республики Беларусь ставится задача уменьшить ее зависимость от импортных поставок сырья и материалов за счет увеличения производства в республике льноволокна, создания новых видов химических волокон и нитей, красителей, кожевенных материалов для обуви. В этой связи намечено внедрить технологии производства текстильных и трикотажных материалов на основе нового текстильного сырья, создаваемого предприятиями химической промышленности республики с улучшенными гигиеническими свойствами.

Концерн «Беллепром» представляет собой объединение организаций и является многоотраслевым промышленным комплексом, занимающимся производством текстильных, трикотажных, швейных изделий, производством кожевенного товара и обуви, включающим организации торговли, науки и образования.

В состав концерна «Беллепром» входят 97 организаций, в том числе 78 промышленных организаций (в текстильной отрасли функционирует 17 организаций, в трикотажной – 12, в швейной – 21, в кожевенно-обувной – 28).

Всего за 2011–2015 гг. организациями, входящими в состав концерна, произведено продукции на сумму 58,4 трлн р., в том числе в 2015 г. на сумму 14,7 трлн р. (6,5 и 0,9 млрд долл. США соответственно).

Продукция концерна «Беллепром» в 2015 г. экспортировалась в 58 стран мира, включая страны Западной Европы и США. Основным регионом для предприятий отрасли при осуществлении экспорта является Российская Федерация (порядка 72,5% от общего объема экспорта) [1].

Суммарный объем поставок на экспорт за 2011–2015 гг. составил почти 3,3 млрд долл. США, в том числе за прошлый год – 492,8 млн долл. США. Это свидетельствует о наличии спроса на продукцию легкой промышленности отечественного производства.

Основная номенклатура экспорта – швейные изделия, обувь, трикотажные изделия, кожаные товары, ткани хлопчатобумажные, льняные, шерстяные, искусственные и синтетические, ковры и ковровые изделия, пряжа льняная и объемная.

Если рассматривать мировые тенденции, можно отметить, что активное развитие производств легкой промышленности в развивающихся странах при значительной государственной поддержке и наличии собственного сырья оказало влияние на перераспределение производительных сил отрасли. Центр производства сместился из стран Западной Европы и США в страны Юго-Восточной, Средней Азии (Китай, Пакистан, Индия) и Южную Америку [1].

В системе предприятий легкой промышленности организация маркетинга и сбыта имеет свои особенности. Здесь успех новой продукции главным образом зависит от точности ее соответствия требованиям покупателей, т. е. рыночные факторы функционирования предприятия по своей значимости превышают производственно-технические. Поэтому предприятия отрасли должны постоянно проводить маркетинговые исследования не только рынков готовых товаров, но и рынков новых материалов, красителей, технологий, прогнозировать тенденции развития моды, а также активно использовать в своей деятельности инновационные маркетинговые технологии.

За 2011–2015 гг. затраты предприятий легкой промышленности Республики Беларусь на маркетинговые инновации находятся на низком уровне и показывают высокий уровень изменчивости.

Следовательно, более эффективное продвижение продукции предприятий концерна «Беллепром» на новые экспортные рынки возможно за счет:

- использования различных методов маркетинговых коммуникаций, информационно-коммуникационных технологий, развития интернет-торговли, налаживания сотрудничества с известными мультибрендовыми интернет-магазинами;
- организации работы по оптимизации деятельности и повышению эффективности работы товаропроводящей сети за рубежом;
- внедрения дополнительных мер стимулирования специалистов маркетинговых и внешнеэкономических служб, организации повышения квалификации кадров, проведения обучающих семинаров;
- активизации работы по участию предприятий в тендерах и выставочно-ярмарочных мероприятиях, проводимых за рубежом.

Таким образом, дальнейшее развитие рыночных отношений, предпринимательства, активизация участия белорусских предприятий легкой промышленности в международном разделении труда, обострение конкуренции на внутреннем рынке создают благоприятные предпосылки для формирования маркетинговых экспортных стратегий, а их инструменты все более будут адаптироваться к конкретным рыночным условиям и специфике деятельности отдельных отечественных предприятий.

Список использованной литературы

1. **Белорусский** государственный концерн по производству и реализации товаров легкой промышленности «Беллепром» [Электронный ресурс]. – Минск, 2011. – Режим доступа : <http://www.belleprom.by>. – Дата доступа : 06.10.2017.

ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ В СИСТЕМЕ ОБЩЕГО МЕНЕДЖМЕНТА ПРЕДПРИЯТИЯ

Производственный менеджмент связан, прежде всего, с функциональной стратегией организации. Функциональная стратегия связана с распределением и использованием ресурсов, необходимых для осуществления производственного процесса. Именно производственные службы могут сыграть решающую роль в реализации контроля затрат путем снижения расхода сырья и материалов, затрат труда, накладных расходов и других затрат, формирующих производственную себестоимость продукции.

Содержание управления производственной деятельностью предприятия включает следующие три блока работ:

- разработку и реализацию общей стратегии и направлений производственной деятельности предприятия;
 - разработку и внедрение производственной системы, в том числе проектирование изделий и производственных процессов, подготовку и принятие решений о производственных мощностях и их размещении (местоположении), проектирование производства (предприятия), организацию работ и нормирование труда;
 - планирование и контроль функционирования производственной системы [1, с. 482].
- Миссия и общие цели предприятия отражены на нижеследующем рисунке.

Общая схема производственного менеджмента



Производственная деятельность предприятия требует большого комплекса обеспечивающих работ, поэтому функции непосредственного управления производственной деятельностью, т. е. процессом переработки сырья в продукцию и услуги, тесно увязаны с другими видами управленческой работы на предприятии. Между функциональными подразделениями и отделениями промышленного предприятия существуют весьма сложные и взаимоувязанные отношения.

Общая стратегия предприятия направлена на достижение желаемого результата (целей) в процессе его производственной деятельности. Успех организации зависит от того, насколько эффективно она удовлетворяет потребности покупателей по номенклатуре и потребительским характеристикам товаров или услуг, а также насколько экономически эффективно организация производит эти продукты или услуги с учетом цены, которую платит за них покупатель. Формулирование ожидаемого результата в количественном выражении определяет цели производственно-сбытовой деятельности.

Для достижения этих целей необходимо определить стратегические решения по организации производственной деятельности, включающие:

- определение конкретных потребностей (спроса), обеспечение которых может быть взято в качестве цели (целей) деятельности организации;
- формирование и оптимизацию программы производства на длительный и среднесрочный период (сколько, когда, где и как производить конкретных товаров или предоставлять услуги) и др.

Определение стратегической направленности производственной деятельности организации, которая может обеспечить ей успех в длительном периоде, проводится в процессе разработки стратегии ее развития на базе маркетинговых программ по продуктам и производству. Разработка таких программ осуществляется в рамках маркетинговой деятельности с учетом общей стратегии развития производства и организации в целом.

Выбор стратегических направлений включает разработку основных направлений развития производства (конкретного бизнеса промышленного предприятия), формулирование целей производства (желаемых результатов развития) и разработку производственной программы на среднесрочный и долгосрочный период, определяющей конкретные пути их достижения.

Методы производства продукции или предоставления услуг должны быть сопоставимыми с удовлетворяемыми покупательскими потребностями с учетом платежеспособного спроса на них. При этом производственный процесс следует проектировать (выбирать) только после всестороннего анализа и определения потребности (спроса) и самого продукта или услуги, обеспечивающих их удовлетворение. Для достижения успеха на рынке производственная система должна обеспечить производство выбранного продукта или услуги лучше своих конкурентов, что позволит предприятию привлекать и сохранять потребителей (покупателей).

В условиях развития международного рынка стратегические решения в сфере производства имеют особенности. В последние годы в ходе обострения конкуренции наметились три важных принципа, определяющих стратегии конкурентоспособного производства: производство по принципу «точно во время»; комплексный контроль качества по принципу «делать правильно с первого раза», что потребовало увеличения его роли на каждом рабочем месте и интеграции системы управления качеством с управлением предприятия в целом; комплексное профилактическое обслуживание производственного оборудования рабочими, чтобы исключить его поломки и простои в процессе выполнения заказов [2, с. 160]. Это потребовало гибкости в квалификационных характеристиках персонала, связанных с необходимостью одинаково эффективно изготавливать продукцию и налаживать оборудование.

Список использованной литературы

1. **Гончаров, В. И.** Менеджмент : учеб. пособие / В. И. Гончаров. – Минск : Мисанта, 2010. – 624 с.
2. **Стерлигова, А. Н.** Операционный (производственный) менеджмент : учеб. пособие / А. Н. Стерлигова, А. В. Фель. – М. : Инфра-М, 2011. – 187 с.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПОДХОДОВ К РАЗРАБОТКЕ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ ОРГАНИЗАЦИИ

Учетная политика является важнейшим элементом документооборота организации. Администрация использует учетную политику в качестве реального инструмента финансового и налогового планирования, управления финансовыми потоками и снижения налоговой нагрузки, обеспечивая порядок в системах бухгалтерского и налогового учета организации [1]. Благодаря учетной политике, обеспечивающей максимальный эффект от ведения учета, достигается своевременное формирование финансовой и управленческой информации, ее достоверность, объективность, доступность и полезность для управленческих решений и широкого круга пользователей [2]. Прикладное значение учетной политики состоит в том, что она обеспечивает качественные характеристики современной информации.

Изучение практики разработки, утверждения и содержания учетной политики ООО «К-Плюс», которое является малым предприятием, использующим упрощенную систему налогообложения, показало, что в организации бухгалтерский и налоговый учет ведутся главным бухгалтером по автоматизированной форме с использованием ЭВМ в программе «1С: Предприятие». Правила бухгалтерского и налогового учета максимально совмещены, что достаточно характерно для малых предприятий [3]. К учетной политике прилагается рабочий план счетов, который отражает особенности формирования доходов и расходов кассовым методом. Отдельными распорядительными документами утверждены график документооборота и порядок архивирования бухгалтерской базы данных, правила проведения инвентаризации, а также перечень должностных лиц организации, имеющих доступ к данным бухгалтерского учета, и объемы предоставленных им прав.

В методическом разделе учетной политики для целей бухгалтерского учета раскрыты принятые методы учета основных средств, материально-производственных запасов, кредитов и займов, доходов и расходов, состав показателей бухгалтерской отчетности. Для учета амортизации основных средств выбран линейный метод. Учет материально-производственных запасов ведется по фактической себестоимости, в которую включается налог на добавленную стоимость, поступивший от поставщика, без применения счетов 15 «Заготовление и приобретение материальных ценностей» и 16 «Отклонение в стоимости материальных ценностей» по каждому наименованию в количественном и суммовом выражении. Оценка материально-производственных запасов при списании и нахождении в остатках на складе производится по средней стоимости. Доходы и расходы признаются кассовым методом. Для учета расходов по обычным видам деятельности используется счет 20 «Основное производство».

Были выявлены некоторые недостатки учетной политики для целей бухгалтерского учета:

- в организационно-техническом разделе не утверждены используемые формы регистров бухгалтерского учета и внутренней отчетности, а также правила организации и осуществления внутреннего контроля совершаемых фактов хозяйственной жизни;
- в методическом разделе не раскрыты правила отражения в учете доходов и расходов кассовым методом, а также расчетных операций.

В учетной политике для целей налогообложения не указаны основания для применения упрощенной системы налогообложения, недостаточно проработаны положения методического аспекта, касающиеся состава расходов и порядка уплаты налога при применении упрощенной системы налогообложения при получении убытков.

В целях совершенствования учетной политики ООО «К-Плюс» даны рекомендации:

- Дополнить учетные политики недостающими положениями.
- Разработать и утвердить в форме отдельного локального нормативного акта порядок внутреннего контроля хозяйственных операций, используя варианты его отдельных элементов.
- В целях развития внутреннего контроля обществу предложено организовать планирование и анализ доходов и расходов с разбивкой по месяцам и по видам деятельности, которые

позволят оптимизировать ассортиментную политику, оценить эффективность выбранной базы налогообложения, обеспечить более эффективное использование производственных ресурсов [4].

В предлагаемых формах отчетов рекомендуется приводить данные о начисленных и фактически оплаченных доходах и расходах. Для управления ассортиментной и ценовой политикой необходимо организовать аналитический учет расходов и финансовых результатов по отдельным видам деятельности общества и раздельный учет прямых и косвенных (управленческих) расходов. Рекомендуется прямые расходы учитывать на счете 20, а управленческие расходы по дебету счета 26 по видам расходов согласно плановой смете. В конце месяца управленческие расходы предлагается списывать на финансовый результат без распределения по видам деятельности. Это позволит определять и анализировать рентабельность продаж по видам деятельности, контролировать эффективность управленческих расходов и определять необходимые объемы продаж для обеспечения запланированного уровня прибыли.

Принятый для целей бухгалтерского учета общества кассовый метод признания доходов и расходов позволяет максимально совместить данные бухгалтерского и налогового учета. Основным его недостатком является невозможность оценить реальную эффективность использования производственных ресурсов и отдельных направлений деятельности, так как на данные о доходах и расходах оказывает влияние не только работа сотрудников общества, но и платежная дисциплина клиентов [5]. Анализ возникающих отклонений позволит определить основные направления работы организации по увеличению объемов продаж и финансового результата, повышению эффективности использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов.

Данные такого отчета могут быть использованы не только для проведения управленческого анализа, но и оценки обоснованности выбранного объекта налогообложения при применении упрощенной системы налогообложения (доходы или доходы за вычетом расходов) [5]. Наибольший интерес представляет оценка эффективности различных видов продукции и услуг в целях формирования оптимальной ассортиментной политики, для чего рекомендуется формировать отчет о реализации продукции, в котором указывать выручку по договору и фактически поступившую оплату, полную себестоимость, прибыль и уровень рентабельности. Она может быть сформирована в программе «1С: Предприятие» как дополнительный регистр. Для этого на каждый заказ или однородную группу заказов следует ввести в базу программы аналитический код субконто «Вид заказа» [6].

Предлагаемые изменения и уточнения учетной политики в большей степени учитывают требования законодательства в области бухгалтерского учета и налогообложения, способствуют улучшению системы внутреннего контроля эффективности проводимых операций.

Список использованной литературы

1. **Виноградская, Н. А.** Финансовый менеджмент. Бюджетное планирование и финансовый контроль на промышленном предприятии : учеб. пособие / Н. А. Виноградская, Е. Н. Елисеева. – М. : МИСиС, 2008. – 170 с.
2. **Вихрова, Н. О.** Развитие управленческого учета и контроллинга в интегрированных системах управления / Н. О. Вихрова // Стратегии постоянного развития : материалы X междунар. науч.-практ. конф. – Краматорск : Нілан-ЛГД, 2017. – С. 84–88.
3. **Социально-экономическая** роль малого предпринимательства сферы услуг в устойчивом развитии России / Л. Г. Руденко [и др.] // European Research Studies, Volume XVIII, SpecialIssue. – 2015. – P. 219–234.
4. **Асриев, С. В.** Основы контроля и ревизии : учеб. пособие / С. В. Асриев, Г. В. Саркисянц. – Кисловодск : Магистр, 2015. – 172 с.
5. **Елисеева, Е. Н.** Бухгалтерский управленческий учет : курс лекций / Е. Н. Елисеева, Н. А. Виноградская. – М. : Изд. Дом МИСиС, 2013. – 77 с.
6. **Бобович, А. П.** Значение автоматизации деятельности труда логистика в современных условиях / А. П. Бобович // Стратегия предприятия в контексте повышения его конкурентоспособности. – 2012. – № 1. – С. 117–119.

ПРОБЛЕМЫ ЛИДЕРСТВА И РУКОВОДСТВА В СОВРЕМЕННОМ МЕНЕДЖМЕНТЕ

Проблемы лидерства и руководства достаточно актуальны. Наличие хорошего управленца во главе – залог нормального функционирования компании, но только руководитель-лидер сможет привести бизнес к успеху в данной сфере деятельности.

Понятия «лидерство» и «менеджмент» не всегда тождественны, поэтому необходимо определить различия между ними. Дуайт Дэвид Эйзенхауэр, американский государственный и военный деятель, 34-й президент США, говорил, что лидерство – это искусство заставлять других делать то, что ты хочешь, так, чтобы они думали, будто сами хотят делать это. Питер Друкер, один из самых влиятельных теоретиков менеджмента XX в., подчеркивал, что менеджмент – это искусство добиваться необходимого, а лидерство – искусство определять, чего необходимо добиться [1].

Согласно В. В. Корытову, разница между понятиями «лидерство» и «менеджмент» заключается в следующих аспектах:

- *Рамки воздействия.* Лидер воздействует в пределах неформальных отношений, руководитель же воздействует на группу людей как официальную организацию в пределах официальных отношений.

- *Стабильность проявления.* Продвижение лидера обусловлено настроем группы. Следовательно, лидерство – достаточно нестабильное явление в отличие от руководства, которое по необходимости назначают свыше.

- *Период действия.* Лидерство – явление стихийное, в то время как назначения менеджера происходят целенаправленно и контролируются различными составляющими социальных структур.

- *Полномочия и возможности.* Руководство подчиненными обладает определенным набором санкций, которых у лидера быть не может.

- *Процесс принятия решений.* Руководители действуют согласно определенным правилам, поэтому процесс принятия решений достаточно сложен и связан с различными обстоятельствами, не обязательно касающимися группы подчиненных. Действия лидера, наоборот, менее продуманы и касаются деятельности определенной группы.

- *Сфера деятельности.* Менеджеры воздействуют на малую группу в более широкой социальной структуре, а лидер действует в пределах в малой социальной группы, которая его выдвинула лидером.

- *Среда существования.* Лидерство – элемент микросреды, связанный со всей системой общественных отношений, а руководство – элемент макросреды [2, с. 9–10].

Для решения проблемы лидерства в управлении необходимо для начала определить общую характеристику механизма лидерства, а потом применить этот механизм в рамках деятельности конкретного менеджера.

К основным качествам настоящего лидера относятся:

- умение повести за собой, правильно мотивировать свою группу;
- настойчивость и умение добиваться цели, несмотря на неудачи;
- увлеченность и страсть к работе;
- оптимизм, чувство перспективы и т. д.

Не каждый менеджер может быть лидером. Лидерами не становятся, а рождаются. Однако в наше время это выражение уже неактуально, поскольку существует множество методик развить в себе лидерские качества и стать успешным руководителем-лидером для своих подчиненных и компании в целом.

Таким образом, можно сделать вывод, что понятия «менеджер» и «лидер» связаны, но имеют некоторые различия: рамки воздействия, стабильность проявления; период действия; полномочия и возможности, процесс принятия решений, сфера деятельности, среда существо-

вания. Только руководитель, обладающий лидерскими способностями, может привести свою компанию к успеху.

Список использованной литературы

1. **Проблема** лидерства в современном мире : сб. ст. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [https://nauchforum.ru/archive/MNF_social/12\(19\).pdf](https://nauchforum.ru/archive/MNF_social/12(19).pdf). – Дата доступа : 05.06.2017.

2. **Корытов, В. В.** Лидерство и руководство: основные тенденции развития и становления проблематики [Электронный ресурс] / В. В. Корытов // Психологическая наука и образование. – 2010. – № 3. – С. 9–10. – Режим доступа : http://psyjournals.ru/files/30541/psyedu_ru_2010_3_Koritov.pdf. – Дата доступа : 07.05.2017.

Шэнь Динкэ

Научный руководитель

А. В. Орлова

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

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИИ СБЫТОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ (НА ПРИМЕРЕ ОАО «ГОМЕЛЬСКИЙ ЗАВОД "КОММУНАЛЬНИК"»)

Инструменты сбытовой политики включают в себя мероприятия, связанные с ежедневной реализацией отделом маркетинга и сбыта своего функционала. Они позволяют достичь целей сбытовой деятельности организации и выполнить ключевые задачи.

Основные инструменты сбытовой политики ОАО «Гомельский завод "Коммунальник"» включают в себя следующие тактические мероприятия, тесно связанные друг с другом в их практической реализации: элементы сбытовой политики в области сотрудничества с клиентами и посредниками (организация поиска, привлечения и послепродажного обслуживания клиентов); элементы сбытовой политики в области коммерческих условий сопровождений сделок (ценообразование, условия платежа, финансовая поддержка клиентов); элементы сбытовой политики в области коммерческой логистики [1].

Основным слабым звеном в перечисленных организационных элементах сбытовой политики завода «Коммунальник» является отсутствие стандартизированных процедур в области сотрудничества с клиентами и посредниками.

Процесс поиска, привлечения и обслуживания клиентов и посредников можно определить как общий сбытовой процесс организации. Он представляет собой, с одной стороны, использование элементов и навыков искусства продаж, а с другой – реализацию типа стратегии сбыта по методам продаж.

В общем виде предлагаемый стандарт работы с клиентами ОАО «Гомельский завод "Коммунальник"» состоит из следующих этапов: поиск и оценка клиентов и посредников, подготовка контакта, контакт, переговоры, адаптация предложения, заключение договора, сопровождение договора.

Поиск клиентов и посредников необходим для инициирования контакта работника отдела маркетинга и сбыта с клиентом с целью вовлечения последнего в сбытовой процесс. В данной части различают следующие понятия – контакт (sales lead) и перспективный клиент (prospect). Под *контактом* в сбытовом процессе понимают либо конкретного индивидуума, либо организацию, которые могут быть заинтересованы в продуктах организации. *Перспективный клиент* – это объект сбытового процесса, индивидуум или организация, которые, с одной стороны, получают удовлетворение своих потребностей при использовании предлагаемой организацией продукции и, с другой стороны, являются платежеспособными для приобретения и использования продукта. Соответственно данная часть сбытового процесса относится к оценке и квалификации контактов, результатом чего является их отсеивание или конвертация в перспективных клиентов.

Существует большое количество методов поиска и селекции потенциальных клиентов. Для процесса сбыта продукции завода «Коммунальник» целесообразно использовать следующие: выборочные продажи, когда сотрудник отдела маркетинга и сбыта методически обраба-

ется к контактам с учетом выборки (по региональному признаку или по типу потребителя); использование центров влияния, когда клиентами организации являются авторитетные в определенной местности или отрасли люди, на которых могут ориентироваться потенциальные клиенты; интуитивный метод, при котором сотрудник отдела маркетинга и сбыта использует свой опыт, интуицию и входящую информацию для определения перспективного клиента.

Подготовка контакта предполагает сбор информации о перспективном клиенте, ее оценку и определение основных потребностей клиента, которые затем должны быть учтены при подготовке коммерческого предложения. Коммерческое предложение – это формальное предложение заключить коммерческую сделку, содержащее все существенные условия соглашения: ассортимент, количество, цены, сроки, ответственность сторон и т. п. Источниками информации о перспективном клиенте являются собственное наблюдение за деятельностью потенциального клиента, упоминания о потенциальном клиенте в средствах массовой информации и Интернете.

Целями данного этапа сбытового процесса является получение информации: размер потенциальной сделки, возможность повторить сделки; ключевые персоналии, принимающие решения; личностные характеристики людей, имеющих отношение к заключению сделки.

На основании этой информации сотрудником сбыта, как уже отмечалось выше, подготавливается коммерческое предложение, и сбытовой процесс переходит на свою следующую стадию.

Организация контакта предполагает планирование и осуществление обращения к потенциальному клиенту со своим коммерческим предложением. Важным моментом здесь является получение доступа к нужному человеку, который принимает решение. Ключевым аспектом данной стадии сбытового процесса является способность сотрудника продаж привлечь внимание потенциального клиента и возбудить его интерес к продукту. Контакты с потенциальными клиентами могут осуществляться прямым способом, когда сотрудник продаж напрямую обращается к клиенту в его офисе или в других местах, или с помощью средств удаленной связи (телефон, факс, электронная почта).

В случае принятия покупателем условий коммерческого предложения коммерческая сделка считается заключенной. После этого сделка оформляется договором. В случае непринятия покупателем каких-либо пунктов проводятся переговоры.

Кульминацией сбытового процесса является проведение переговоров. Коммерческие переговоры предполагают следующие этапы: подготовка, приветствие, введение в характер коммерческой сделки, подробный рассказ о своих предложениях, диалог, завершение беседы.

Важнейшее значение в переговорах имеет четвертый этап, связанный с презентацией и конкретизацией своих предложений клиенту. С учетом специфики продукции ОАО «Гомельский завод "Коммунальник"» целесообразно применять следующие методы продаж в переговорах: метод акцента на преимуществах для потребителя, метод взвинчивания любопытства, метод демонстрации.

В некоторых случаях переговоры могут закончиться выражением согласия потенциальным клиентом купить товар или начать сотрудничество и соответственно заключением сделки. В других ситуациях клиент может быть не готов к этому, так как он может быть неудовлетворен рядом условий, предлагаемых специалистом по сбыту. Поэтому в сбытовом процессе возможна стадия, предполагающая адаптацию коммерческого предложения исходя из высказанных клиентом контрпредложений, если они могут быть приняты организацией. Далее проводятся повторные переговоры, которые ведут к следующей стадии сбытового процесса, связанной с формальным заключением договора.

На данной стадии сотрудник отдела маркетинга и сбыта должен определить поступающие от потенциального клиента сигналы, которые могут подсказать, что клиент близок к соглашению купить товар.

Стадия сбытового процесса, связанная с сопровождением сделки, включает в себя следующие мероприятия: организацию документооборота с клиентом, куда входят подписание договоров, предоставление счетов и других необходимых документов; отслеживание доставки заказа клиенту, оперативное решение возникших вопросов и проблем; решение вопросов, связанных с оплатой отгруженной продукции; организацию послепродажного обслуживания (для сложнотехнических товаров); обеспечение удовлетворенности клиента и получение дополнительных заказов.

Основными показателями, на улучшение которых направлено данное предложение, являются остатки готовой продукции и сумма просроченной дебиторской задолженности. Это

предложение целесообразно реализовывать в комплексе с мероприятиями по расширению клиентской базы и внедрением системы управления по целям.

Все рассмотренные предложения взаимосвязаны, и только их комплексная и системная реализация позволит ОАО «Гомельский завод "Коммунальник"» улучшить работу в области сбыта и достичь целевых расчетных показателей эффективности.

Список использованной литературы

1. **Официальный** сайт ОАО «Гомельский завод "Коммунальник"» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://gzk-gomel.all.biz>. – Дата доступа : 15.10.2017.

Д. В. Юдина

Научный руководитель

О. А. Евтушенко

*Университет имени Альфреда Нобеля
г. Днепро, Украина*

МЕНЕДЖМЕНТ ЗНАНИЙ: СУЩНОСТЬ, ИНСТРУМЕНТЫ, СФЕРА ПРИМЕНЕНИЯ

Менеджмент знаний является перспективным направлением управления, так как дает возможность компании конвертировать знания в стоимость и достигать повышения рыночной стоимости компании.

Понятие «менеджмент знаний» можно определить, как искусство создавать стоимость из нематериальных активов организации, целенаправленный процесс конвертации знаний в стоимость. Менеджмент знаний – это систематические процессы, которые применяются для успеха организации [1]. Вопросы обучения персонала, применение информационных технологий, а также обмен знаниями сотрудников и оборот средств влияют на прогрессивное развитие предприятия. Наиболее привлекательными для компаний стали разработки новых технологий и улучшение сервиса, которые минимизируют затраты, максимизируют прибыль и дают возможность занять новые рыночные ниши.

Использование инструментов менеджмента знаний позволяет рационально управлять ресурсами предприятия, маркетингом, персоналом, инвестициями, производством, исследованиями и эффективностью деятельности компании в целом. Менеджмент знаний может быть нацелен также на то, чтобы перенести индивидуальное знание во внутрикорпоративные системы и закрепить его там с целью широкого использования другими сотрудниками [2]. Управление интеллектуальным капиталом увеличивает ценность предприятия и выступает одной из задач менеджмента знаний.

Выделяют следующие ключевые понятия и задачи менеджмента знаний:

- анализ;
- внедрение;
- эффективность процессов маркетинга (развитие подходов и оценка результативности предприятия, работа над факторами прибыльности, развитие теории маркетинга);
- поиск информации;
- создание предпосылок для появления инноваций;
- решение задач компании использования и роста интеллектуального капитала;
- спираль знаний (взаимодействие явных и неявных знаний в организации);
- обучающееся сообщество;
- карта знаний (изображение процесса общего системного мышления с помощью схем);
- использование бенчмаркинга (адаптация факторов компании с целью улучшения собственной работы, сопоставимый анализ работы и тестирование характеристик предприятия).

Все умения, навыки и знания в организационной структуре, которые необходимо применять для достижения максимального результата, включают следующие компоненты:

- использование знаний в деловых процессах;
- исследование конкурентоспособности организации;
- оценку знаний (структурная оценка знаний и регенерация целей и задач);
- стимулирование прироста знаний;

- воплощение знаний в продуктах, услугах, документах, базах данных и программном обеспечении.

Благодаря этим компонентам менеджмент знаний позволяет создавать новые и более мощные конкурентные преимущества, отслеживать все направления, быть ориентированным на новизну и контроль качества компании. Основными препятствиями для внедрения элементов менеджмента знаний в практику деятельности компаний являются низкая культура организации и недостаточное использование методов и технологий.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что в настоящее время менеджмент знаний развивает культуру человека и организации, повышает уровень дисциплины, инноваций, эффективности деятельности компании и самовыражения персонала. Менеджмент знаний – это новый вектор в управлении организации, который эффективно использует интеллектуальный капитал, совокупность методов роста и развития организационной культуры и является одним из инструментов повышения конкурентоспособности предприятия.

Список использованной литературы

1. **Балашов, Е. А.** Менеджмент знаний: подход к внедрению [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.management.com.ua/hrm/hrm051.html>. – Дата доступа : 03.06.2017.
2. **Гапоненко, А. Л.** Менеджмент [Электронный ресурс]. – Режим доступа : https://studme.org/121604166555/menedzhment/napravleniya_razvitiya_menedzhmenta_znaniy. – Дата доступа : 10.06.2017.

СОДЕРЖАНИЕ

I. АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ	3
<i>Аникеева К. С.</i> Особенности и факторы экономического развития стран постсоветского пространства	3
<i>Баранова Е. Н.</i> Повышение эффективности работы со сборными грузами при международных автомобильных перевозках	4
<i>Борисенко А. С.</i> Роль новых форм организации труда в развитии экономики США	6
<i>Будников П. О.</i> Перспективы и противоречия интеграционных образований на постсоветском пространстве	7
<i>Бычкова Е. О.</i> Трудовая миграция в рамках Евразийского экономического союза	9
<i>Веляда М. И.</i> Развитие биткойна как первой в мире криптовалюты	10
<i>Господарева А. А.</i> Возможности развития внешнеэкономической деятельности отрасли машиностроения в условиях ЕАЭС	12
<i>Дидык А. С.</i> Инвестиционный климат стран ЕАЭС	14
<i>Дмитренко К. А.</i> Формирование новой модели мирового рынка нефти	16
<i>Довбня Н. В.</i> Участие Украины в международном разделении труда	18
<i>Дорофеева И. М.</i> Мировой опыт финансовой поддержки агропромышленного комплекса и его применение в Республике Беларусь	20
<i>Ежелева И. А.</i> Проблемы интеграции Республики Беларусь в мировую экономику	22
<i>Ермакова К. В., Бережнова К. П.</i> Приоритетные направления развития современного туризма Республики Беларусь	24
<i>Зимакова Е. И.</i> Проблемы социально-экономической отсталости развивающихся стран	26
<i>Зубарева Е. П.</i> Классификация видов свободных экономических зон	27
<i>Карпеко К. А.</i> Влияние мирового финансово-экономического кризиса на экономику Республики Беларусь	29
<i>Ковалев Д. В.</i> Для инновационного развития нужны инвестиции	30
<i>Козырев Н. И.</i> Международная конкурентоспособность национальной экономики Беларуси	32
<i>Комилов С. С.</i> Программы Всемирного банка в Таджикистане: основные цели сотрудничества	33
<i>Корнеева И. С., Шавель А. Г.</i> Современные тенденции и приоритеты развития сельскохозяйственного производства Республики Беларусь	35
<i>Коробкина А. А.</i> Преимущества академической мобильности в студенчестве	37
<i>Краско Б. Б., Авсиевич М. В.</i> Возможности и перспективы Витебского филиала РУП «Белтаможсервис»	38
<i>Кривошеев Р. И.</i> Направления совершенствования государственного регулирования миграции трудовых ресурсов в Республике Беларусь	40
<i>Курочкина Д. С.</i> Институт налогового консультирования как инструмент повышения инвестиционной привлекательности страны	42
<i>Кушнирская Д. Г.</i> Состояние и тенденции развития молочной промышленности Республики Беларусь	44
<i>Лубенец М. А.</i> Особенности регулирования рынка высокотехнологичной продукции в странах с различными типами экономических систем	45
<i>Матова Е. В.</i> Политика привлечения прямых иностранных инвестиций: опыт Китая	48
<i>Михайлова А. А.</i> «Зеленая» экономика: концепция, роль в мировом сообществе и Республике Беларусь	50
<i>Никитенко А. В.</i> Проблемы стимулирования производства биодизельного топлива в Республике Беларусь	52

<i>Потолоков Д. Г.</i> Мировой рынок органической продукции: потенциальные возможности и перспективы для Беларуси	53
<i>Поторокина Е. Н.</i> Глобальные проблемы и тенденции развития мировой экономики	55
<i>Пронин А. Д.</i> Экономическое развитие Республики Беларусь в условиях стратегии адаптации к глобализационным процессам	57
<i>Рябова К. А.</i> Мировой опыт стимулирования экспорта и его применение в Республике Беларусь	59
<i>Сакович Е. В.</i> Интернационализация в мировой экономике: современные тенденции	61
<i>Сусаренко М. Ю.</i> Каким быть рынку электромобилей Беларуси в XXI веке	63
<i>Филинюк В. В.</i> Мировой опыт стимулирования развития малого бизнеса	64
<i>Фомина К. А.</i> Особенности внешней торговли Республики Беларусь	66
<i>Чекан В. Ю.</i> К вопросу об автоматизации управления договорной работой	68
<i>Шандыба М. А.</i> Роль ALADI в развитии мировой экономики	70
<i>Шауро О. М.</i> Биржевая торговля в Республике Беларусь: итоги и перспективы	72
<i>Шибяева А. Н.</i> Текущая оценка и перспективы мировой финансовой системы	73
<i>Щепило А. С.</i> Роль зарубежных вкладов в системе государственного регулирования инвестиционной деятельности в Республике Беларусь	75
<i>Medynska S.</i> Improvement of motivation system applied in tourism industry in Ukraine through prism of international experience	78
<i>Sysoeva M.</i> CSR and charity: common and distinctive features, their interrelations	79

II. СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ И НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ МЕНЕДЖМЕНТА

82

<i>Алиева В. О.</i> Совершенствование технологии управления товарными запасами в торговой организации	82
<i>Бабоченко А. М.</i> Концептуальные основы повышения конкурентоспособности холдинга	84
<i>Бай Сяося.</i> Совершенствование управления инновационной деятельностью предприятия (на примере ОАО «Гомельский завод "Коммунальник"»)	86
<i>Бережнова К. П.</i> Приоритеты практико-ориентированной подготовки специалистов экономического профиля в учреждениях высшего образования Республики Беларусь	88
<i>Блудчая О. В.</i> Развитие и роль рекламы в Республике Беларусь	90
<i>Бублик В. В.</i> Предприятие как объект формирования системы социально ответственного управления	91
<i>Вересович В. К.</i> Проблемы и перспективы бизнес-планирования деятельности организации в современных условиях	93
<i>Вирченко И. В.</i> Управление карьерой через формирование оценки персонала предприятия	95
<i>Воробьев Д. С.</i> Характеристика менеджмента: проблемы восприятия категории и пути их решения	96
<i>Гецман В. С.</i> Повышение роли персонала в создании инноваций в современных организациях	98
<i>Головань С. О.</i> Формирование резервов повышения эффективности использования активов предприятия в условиях трансформации национальной экономики Украины	99
<i>Гончарова С. Н.</i> Влияние социально-психологических факторов на эффективность деятельности организации	101
<i>Дащинский А. Ю.</i> Повышение эффективности деятельности склада за счет рациональной организации товарного потока	103
<i>Деменкова К. А.</i> Подходы к формированию дивидендной политики компании на примере ПАО «Сбербанк»	104
<i>Деменок Н. Б.</i> Безопасность труда как объект управления на предприятии	106

<i>Дерюченко А. А.</i> Развитие технологий образования в Республике Беларусь.....	108
<i>Дмитренко В. Р.</i> Проблемы внедрения стратегического планирования на предприятии	110
<i>Долинская М. В., Бережнова К. П.</i> Современные подходы к формированию потребительской лояльности в кооперативной торговле гомельского региона	111
<i>Емельяненко Е. В.</i> Анализ кадровой политики организации и направления ее совершенствования.....	113
<i>Иваньков А. П.</i> Менеджмент производства и реализация инновационной продукции скинали.....	115
<i>Ковалева Н. А.</i> Маркетинговые коммуникации предприятия: основные элементы и управление	116
<i>Кожевников Д. Г.</i> Подходы к исследованию стратегии как одной из ключевых категорий менеджмента.....	118
<i>Кульмедов Д. С.</i> Оценка инновационного потенциала предприятия: методические основы	120
<i>Лапехо А. Н.</i> Антикризисный менеджмент предприятия	122
<i>Лихтина А. С.</i> Международный маркетинг и предпринимательство	123
<i>Лузикова Я. С.</i> Корпоративный саботаж как один из видов компьютерного саботажа.....	125
<i>Лю Ифэй.</i> Оценка эффективности системы управления качеством продукции предприятия: методические основы.....	126
<i>Матвейчик Т. А.</i> Повышение эффективности функционирования предприятия в современных условиях.....	128
<i>Мороз О. Т.</i> Увеличение ассортимента реализуемой продукции предприятия розничной торговли с использованием инновационной технологии дропшипинга.....	130
<i>Морозова Т. Н.</i> Сравнительный анализ прекращения трудовых отношений в Казахстане, России и Беларуси	132
<i>Рохацевич А. А.</i> Информационные технологии в менеджменте спортивных соревнований	134
<i>Рудина О. Е.</i> Проблемы формирования эффективной кадровой политики на украинских предприятиях в трансформационный период.....	136
<i>Рудницкий Д. Б.</i> Совершенствование экспортной стратегии предприятий легкой промышленности Республики Беларусь	138
<i>Сарыев Х. Б.</i> Производственный менеджмент в системе общего менеджмента предприятия	140
<i>Тасенко И. В.</i> Совершенствование подходов к разработке учетной политики организации	142
<i>Шведова А. В.</i> Проблемы лидерства и руководства в современном менеджменте	144
<i>Шэнь Динкэ.</i> Совершенствование организации сбытовой деятельности предприятия (на примере ОАО «Гомельский завод "Коммунальник"»).....	145
<i>Юдина Д. В.</i> Менеджмент знаний: сущность, инструменты, сфера применения	147

Научное издание

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ И МЕНЕДЖМЕНТА

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

Гомель, 21 декабря 2017 г.

За содержание и достоверность информации в материалах сборника отвечают авторы.

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

Подписано в печать 12.12.17. Формат 60 × 84 ¹/₈.
Бумага офсетная. Гарнитура Таймс. Ризография.
Усл. печ. л. 17,67. Уч.-изд. л. 16,56. Тираж 15 экз.
Заказ №

Издатель и полиграфическое исполнение:
учреждение образования «Белорусский торгово-экономический
университет потребительской кооперации».
Свидетельство о государственной регистрации издателя, изготовителя,
распространителя печатных изданий
№ 1/138 от 08.01.2014.
Просп. Октября, 50, 246029, Гомель.
<http://www.i-bteu.by>

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

**АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ
МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ
И МЕНЕДЖМЕНТА**

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

Гомель, 21 декабря 2017 г.

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

Гомель 2017