

Министерство образования Республики Беларусь

Учреждение образования
«Гомельский государственный университет
имени Франциска Скорины»

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

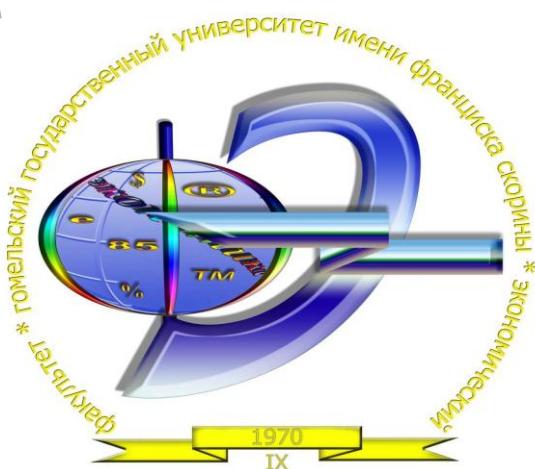
Материалы

*III международной научно-практической конференции
студентов и магистрантов*

(Гомель, 18 марта 2015 года)

В двух частях

ЧАСТЬ 2



Гомель
ГГУ им. Ф. Скорины
2015

УДК 33.01(082)

В сборнике материалов конференции представлены теоретические и практические результаты научных исследований и разработок студентов и магистрантов высших учебных заведений Республики Беларусь, Украины и Российской Федерации. Сборник посвящён актуальным вопросам развития национальной экономики в современных условиях. Авторами рассмотрены особенности управления экономикой Республики Беларусь и использование с этой целью зарубежного опыта, проблемы обеспечения национальной безопасности страны в различных сферах, современные подходы к управлению организациями в условиях инновационного развития.

Сборник адресован учёным-экономистам, практикам, аспирантам, магистрантам, студентам, которых интересуют актуальные проблемы развития экономики на современном этапе и пути их решения.

Редакционная коллегия:

О. М. Демиденко, Б. В. Сорвицов (главные редакторы);
И. В. Глухова (ответственный редактор);
А. К. Костенко, Е. И. Гонта, Л. Н. Давыденко, А. В. Матвеев,
Л. В. Орлова, О. С. Башлакова, И. В. Бабына,
С. Н. Говейко, В. В. Ковальчук

СОДЕРЖАНИЕ

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ПРИОРИТЕТЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

Аксёнова И. А. Институт ипотеки как инструмент реализации жилищной политики государства	7
Будюхин Н. В. Современное состояние международного рынка банковских услуг и тенденции его развития.....	8
Булоичик А. А. Институциональные инновации и подходы к их реализации ..	10
Васильева М. К., Василевская К. О. Состояние прожиточного минимума в Республике Беларусь	11
Герасименко О. А., Федоренко В. А. Проблемы и перспективы инновационного развития Республики Беларусь	13
Голынский К. Н. Особенности и проблемы ценообразования на современном этапе развития Республики Беларусь	15
Гриб А. Н., Борисов В. Н. Антициклическая политика в Республике Беларусь ..	17
Железнякова И. Б. Государственный долг Республики Беларусь и пути его минимизации.....	19
Замбрижицкая П. А., Ходас А. К. О возможности внедрения накопительной системы пенсионного обеспечения в Республике Беларусь.....	21
Зубкова Е. П. Привлечение прямых иностранных инвестиций как фактор инновационного развития национальной экономики.....	23
Ермачков В. О. Проблемы становления рынка услуг в Республике Беларусь ..	25
Дулько П. Ю. Государственно-частное партнёрство как форма взаимодействия государства и бизнеса в инновационной деятельности.....	27
Казарян А. Г. Наловое законодательство Беларуси и борьба с лжепредпринимательством	28
Катышева С. А. Проблемы привлечения и эффективного функционирования транснациональных корпораций в Республике Беларусь	30
Качановская А. Ю. Белорусская социально-экономическая модель: направления совершенствования.....	31
Кобылинский А. С. Совершенствование организационной работы профсоюзов в системе социального партнёрства	33
Кубицкая А. В. Необходимость изменения подхода к пониманию понятия бизнес-модели высшего образования	35
Кузьмина Д. В., Семашко М. Ю. Положительные и отрицательные аспекты интеграции Республики Беларусь в Евразийском экономическом союзе.....	37
Кузьменко О. А. Проблемы развития рынка слияний и поглощений в Республике Беларусь	39
Лепская А. Экономические интересы и угрозы экономической безопасности государства.....	41
Малиновская О. Е. Инвестиционная политика в системе государственного регулирования экономики Республики Беларусь.....	42
Мельченко А. А. Аутсорсинговая разработка программного обеспечения.....	44
Нестерович О. Б. Тенденции и перспективы инновационного развития национальной экономики.....	46
Павловский Е. В. Студент как доминанта повышения имиджа учреждения высшего образования в современных условиях	48
Панков А. В. Современное состояние и проблемы развития экспорта Республики Беларусь	50

Пахомова И. А. Пожарный риск как дестабилизирующий фактор экономической безопасности страны	52
Потапенко А. В. Проблемы нормативно-правового регулирования развития инвестиционных процессов в странах СНГ.....	54
Прохорова А. П. Инвестиционный потенциал Республики Беларусь	56
Утарбаев К. К. Объекты и подходы к управлению транспортно-коммуникационной инфраструктурой Казахстана	57
Харонжина А. В. Вывоз капитала в Латинской Америке: возможный опыт для Беларуси	60
Чэн Чунь. Наука и образование – основа «технологии» формирования малого инновационного предпринимательства в Китае.....	62
Шаршаков Ю. В. Рекреационная деятельность и инвестиционная политика: точки соприкосновения	64
Шупенько М. М. Инновационное развитие как фактор обеспечения конкурентных преимуществ	65

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННЫМИ СИСТЕМАМИ

Аветисян К. А. Использование эконометрических моделей для оценки влияния инновационно-инвестиционных факторов на обеспечение экономической безопасности региона.....	69
Афанасьева Ю. В. Проблемы жилищного строительства в Республике Беларусь	71
Бадеха А. В., Николайчик В. Г. Зарубежный опыт мотивации труда.....	73
Бадеха А. В. Современные тенденции и проблемы развития логистических систем в Республике Беларусь	75
Боблевская Е. В. Применение трансфертного ценообразования в холдинговых структурах.....	77
Богдан Я. А. Сертификация и стандартизация как основа повышения уровня конкурентоспособности продукции.....	78
Борисовец О. Г. Совершенствование организационно-экономического механизма управления материально-техническим снабжением предприятия .	80
Боховко Э. А. Сущность и содержание маркетинговой коммуникационной политики предприятия	82
Бурба А. В. Планирование оптимальных сроков замены оборудования методом динамического программирования.....	84
Вышникова А. Г. Финансовая поддержка малого предпринимательства посредством создания гарантийных фондов	86
Габрусевич О. В. Анализ подходов к оценке региональной конкурентоспособности	88
Естифеева Я. С. К вопросу о совершенствовании подготовки бизнес-плана.	90
Ермоленко Е. В. Условие обеспечения рыночной устойчивости организации.	92
Ермонина И. В., Чжу Пэн. Социально-экономическое развитие лесохозяйственных учреждений на загрязнённой радионуклидами территории	94
Жигалова А. О. Минимальный транспортный стандарт в системе государственного регулирования организации городских перевозок населения	96

Жиганова Т. В., Прудникова Л. В.	Технологическое развитие обрабатывающей промышленности Республики Беларусь	98
Жукова Е. Д.	Маркетинговое управление ассортиментом.	100
Иванова В. С.	Система управления конкурентоспособностью предприятия лесопромышленного комплекса.	102
Иванькова Ю. А.	Социальная защита лиц с особенностями психофизического развития: проблемы и пути решения	104
Кадовба Е. А.	Детерминанты инновационного развития регионов Республики Беларусь.	106
Каминская Ю. С.	Оценка зарубежного опыта в формировании системы кадрового обеспечения государственного управления	108
Кирик Д. Н.	Экономическая эффективность производства молока и пути её повышения.	110
Кларенко О. Г.	Логистический аутсорсинг: объективная необходимость	111
Кобылинская О. В., Крицкая А. М.	Производственные системы и методика управления ими (на примере ОАО «ГЗЛиН» и ОАО «Гомсельмаш»)	113
Ковалёв Д. А.	Кадровое обеспечение инновационной деятельности в Республике Беларусь	115
Ковалёва У. А.	Эффективность деятельности органов управления экономикой в регионе (на примере Гомельской области).	117
Курбиеva В. С.	Современные инструменты концепции бережливого производства как направление повышения эффективности труда на промышленных предприятиях	119
Лахмыткина Ю. С.	Проблемы методики оценки экспортного потенциала организации	121
Макаренко А. П.	Об оценке интеллектуального потенциала предприятия: методический подход	123
Манукян А. Д., Москалюк К. С., Переверзев В. В., Платонова В. А.	Разработка системы менеджмента качества учебно-методического управления Сочинского государственного университета	125
Минкинен Ю. П.	Адаптация зарубежного опыта решения проблем развития инфраструктуры поддержки малого и среднего предпринимательства в Республике Беларусь.	126
Минькова Е. Н.	Трудовые ресурсы как фактор экономической безопасности предприятия.	128
Митрофанова Н. В.	Влияние электротехнической инфраструктуры транспортной компании на эффективность перевозочного процесса	130
Носаль О. А.	Сущность конкурентоспособности региона и вопросы её оценки	132
Паньков И. Э.	Повышение эффективности управления производственными системами на базе принципов мотивации	135
Пеканова Д. Д., Крицкая А. М.	Процесс повышения конкурентоспособности (на примере ОАО «УКХ «Бобруйскагромаш»)	136
Пелевина Г. Н.	Диверсификация как способ повышения устойчивости функционирования предприятия	138
Пигунов Т. С.	Использование теории игр в бизнесе.	140
Реентович Д. В.	Концепция устойчивого развития строительной индустрии на принципах «зелёной» экономики.	142
Родцевич О. Н.	Сравнительный анализ проектного и процессного подходов в управлении организацией инновационной экономики.	144

<i>Романова А. С.</i> Роль и место человеческого капитала в обеспечении устойчивого развития региона	146
<i>Романович В. С.</i> Аутсорсинг: эволюция практического применения	148
<i>Рубан Ю. Р.</i> Социальная реклама	151
<i>Русецкая Л. С., Прудникова Л. В.</i> Управление инновационной деятельностью промышленных организаций Республики Беларусь	153
<i>Савоцник Е. В.</i> Государственное регулирование оплаты труда в Республике Беларусь	155
<i>Савчук И. В.</i> Управление запасами готовой продукции и направления его совершенствования	156
<i>Сайчик В. В., Семенюк А. С.</i> Маркетинг-менеджмент в реализации инновационной деятельности машиностроительного предприятия	158
<i>Семикина А. В.</i> Методические подходы к оценке конкурентоспособности человеческого капитала	160
<i>Сиволобов Д. С.</i> Внедрение службы риск-менеджмента в структуру управления СП ОАО «Спартак»	162
<i>Сидорко Д. С.</i> Сущность экономической конъюнктуры и её особенности на железнодорожном транспорте	164
<i>Слуцкая О. И.</i> Проблемы и перспективы развития экономики жилищно-коммунальной отрасли Республики Беларусь	166
<i>Соловянчик Я. С.</i> Развитие законодательства в сфере защиты прав потребителей: зарубежный опыт	168
<i>Солодкая Ю. С.</i> Конкуренция и способы управления конкурентоспособностью предприятий	170
<i>Суряднова Д. В.</i> Воспроизводство трудовых ресурсов региона как основа его экономической безопасности	172
<i>Тацевич М. В.</i> Роль оценки рыночного потенциала в эффективной деятельности промышленных предприятий	174
<i>Ткач Т. А.</i> Продовольственная безопасность как основная цель управления рынком	176
<i>Шинкоренко Ю. А.</i> Аутсорсинг: объективная необходимость, преимущества и недостатки	178
<i>Фесенко К. С.</i> Факторы обеспечения национальной продовольственной безопасности	180
<i>Хачатрян Т. А.</i> Эффективное обращение с отходами как резерв экономического роста	182
<i>Хуторцова М. И.</i> Риски ликвидности организации	184
<i>Чэн Цилиан.</i> Мотивация и оплата труда: опыт ОАО «Гомельский авторемонтный завод»	186
<i>Шкаль В. А.</i> Информационная безопасность региона	188
<i>Щукина Л. В.</i> Категория «устойчивое развитие аграрной сферы» и её особенности	190
<i>Юй Лань.</i> О стратегическом партнёрстве Беларуси с Китаем	192

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ПРИОРИТЕТЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

И. А. АКСЁНОВА

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

Науч. рук. **Б. В. Сорвиров,**

д-р экон. наук, проф.

ИНСТИТУТ ИПОТЕКИ КАК ИНСТРУМЕНТ РЕАЛИЗАЦИИ ЖИЛИЩНОЙ ПОЛИТИКИ ГОСУДАРСТВА

Ипотечное кредитование может играть существенную роль в экономической политике государства. Во времена Великой депрессии 30-х гг. в США одним из способов оздоровления экономики являлось активное развитие с помощью государства национальной системы ипотечного кредитования. Ипотечные кредиты на потребительском рынке могут выступить катализатором для мобилизации собственных средств населения с целью приобретения жилья, в том числе приватизированного «старого» жилья и тех ресурсов, которые лежат у населения дома «мёртвым грузом». Этот способ рассчитан, с одной стороны, на активизацию потребительского спроса, и с другой – на увеличение инвестиций в реальный сектор экономики. Таким способом реальный сектор экономики может получить дополнительное финансирование. Поэтому государство должно выстроить продуманную жилищную политику и придать статус приоритетной отрасли развития жилищному строительству, поскольку именно жилищное строительство и может стать необходимым «локомотивом» реального сектора экономики.

Активная роль государства в формировании национальной модели ипотечного кредитования заключается в установлении общих правил, обеспечивающих эффективность взаимодействия всех участников процесса жилищного кредитования, а также при необходимости прямым или косвенным образом использовать бюджетные средства для привлечения дополнительных частных инвестиций в жилищную сферу и оказания содействия гражданам в приобретении жилья.

Исследуя методы и формы государственного регулирования системы ипотечного кредитования, можно выделять две основные группы таких методов [1, с. 78]. Первая группа методов государственного регулирования основана на различных формах прямой финансовой поддержки, к которым относятся: дотация банку, компенсирующая низкий процент по ипотечным кредитам (субсидирование процентной ставки); безвозмездная субсидия заемщику в процентах от стоимости приобретаемого жилья (субсидирование первоначального взноса). Подобная субсидия предоставляется заемщикам, доходы которых ниже определенного государством уровня и др.

Указанная группа методов государственного регулирования системы ипотечного кредитования направлена на поддержание высокого платежеспособного спроса и снижение процентных ставок по ипотечным кредитам.

Суть второй группы методов государственного регулирования заключается в том, что государство (в лице своих органов) выступает в качестве субъекта ипотечного рынка. Это: выкуп ипотечных кредитов государственным ипотечным агентством; страхование ипотечных кредитов государственными страховыми компаниями; выпуск государственным ипотечным агентством облигаций, обеспеченных либо жилым фондом и другими объектами недвижимости, либо государственными гарантиями и др.

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

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

Государственное стимулирование развития ипотечного кредитования может стать одним из основных направлений достижения реального экономического роста [2]. Особенno эффективна экономическая политика, направленная на развитие системы ипотечного кредитования в странах с переходной экономикой. Именно уделяя в своих экономических программах особое место развитию жилищной сферы через механизм ипотечного кредитования, страны с развивающейся экономикой могут добиться существенного прогресса в экономике. Подтверждением этому служит опыт выхода из глубокого экономического кризиса экономически развитых стран (Великая депрессия и реформы Ф. Рузельта, послевоенное восстановление в Германии и реформы Л. Эрхарда и др.).

Какие же выводы следуют из рассмотренной нами проблемы?

1 Активная экономическая политика правительства в области формирования и развития системы ипотечного кредитования должна быть одним из программных мероприятий в странах с переходной экономикой.

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

Список используемой литературы

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

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

Н. В. БУДЮХИН

(г. Гомель, Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины)
Науч. рук. Е. А. Западнюк,
канд. экон. наук, доц.

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ МЕЖДУНАРОДНОГО РЫНКА БАНКОВСКИХ УСЛУГ И ТЕНДЕНЦИИ ЕГО РАЗВИТИЯ

Рассматривая долгосрочные тенденции развития стоит отметить, что в первую очередь на международную торговлю значительное влияние оказывает усиление экономической интеграции по всему миру. Барьеры для входа иностранных банков на национальные рынки постепенно снижаются или вовсе ликвидируются в рамках как двусторонних, так и региональных торговых и инвестиционных соглашений.

Развитие международной экономической интеграции позволяет совершенствовать и переносить передовой банковский опыт в использовании ресурсов на только развивающиеся рынки банковских услуг. В то же время, единый финансовый рынок имеет и обратную сторону – перенос кризисных явлений между финансовыми рынками отдельных стран.

Усиление влияния ТНК на международную торговлю так же проявляется и в банковской сфере. В первую очередь – развитие международных банковских холдингов, инвестирующих свои средства в наиболее привлекательные развивающиеся рынки. Во-вторых, развитие промышленных и ИТ-корпораций, являющихся одними из наиболее крупных клиентов, даёт толчок для развития и совершенствования института синдицированных кредитов, предоставляемых не только объединениями банков одной страны, но и множеством банков, расположенных по всему миру.

В период с 2009 по 2013гг. услуги финансового сектора занимали в составе международной торговли услугами в среднем 7,3%. Во многом это связано с финансовым кризисом 2008г., после чего доля финансовых услуг снижалась с каждым годом вплоть до 2013г. Однако в абсолютном выражении объём оказываемых финансовых услуг за 5 лет вырос на 72 000 млн. долл. США, что представляет собой рост на 27,38%.

Распределение долей оказываемых финансовых услуг с точки зрения регионального аспекта сложилось таким образом:

- Северная Америка – 26,3 % рынка – 88 млрд. долл. США;
- Южная и Центральная Америка – 1,6% рынка – 5 млрд. долл. США;
- Европа – 53,7% рынка – 180 млрд. долл. США, в т.ч. ЕС – 47,7% рынка – 160 млрд. долл. США;
- СНГ – 0,8% – 3 млрд. долл. США;
- Африка – 0,7% рынка – 2 млрд. долл. США;
- Средний Восток – 0,6% рынка – 2 млрд. долл. США;
- Азия – 16,3% рынка – 54 млрд. долл. США.

В соответствии с динамикой развития рынка международных финансовых услуг, необходимо заметить, что в период с 2005 по 2013г. Европа потеряла 7% (с 60,7% до 53,7%) рынка международных финансовых услуг, в то же время свои позиции на этом рынке заметно усилил азиатский регион, прибавив с 12,3% до 16,3% рынка.

По данным ВТО, наибольший объём финансовых услуг, оказанных в рамках международной торговли, приходится на следующие страны:

- Великобритания – 72 208,6 млн. долл. США;
- Соединенные Штаты Америки – 63 027 млн. долларов США;
- Люксембург – 41 407,6 млн. долл. США;
- Швейцария – 19 211,3 млн. долл. США;
- Германия – 13 549,6 млн. долл. США;

В период с 2009 по 2013гг. Республика Беларусь нарастила объём предоставленных банковских услуг в рамках международной торговли с 9 до 24 млн. долл. США в год, что соответствует почти троекратному росту объёмов предоставляемых услуг.

Наилучшим вариантом наращивания объёмов международной банковской торговли для Республики Беларусь в ближайшее время будет являться участие в предоставлении синдицированных кредитов, с учетом того, что белорусские банки на данный момент не обладают столь большими объёмами капитала, для предоставления кредитов крупным международным контрагентам единолично.

Список используемой литературы

1 WTO. International trade and market access data [Electronic resource]. – 2015. – URL: <http://www.wto.org> (data of reference: 09.02.2015).

2 Bank for international settlements. CGFS Papers.Long-term issues in international banking [Electronic resource]. – 2015. – URL: <http://www.bis.org /publ/cgfs41.pdf> (data of reference: 09.02.2015).

3 Bank for international settlements. BIS international banking statistics at end-September 2014. [Electronic resource]. – 2015. – URL: <https://www.bis.org> (data of reference: 09.02.2015).

А. А. БУЛОЙЧИК

(г. Минск, Международный университет «МИТСО»)

Науч. рук. **И. В. Стефанович,**

канд. экон. наук, доц.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ИННОВАЦИИ И ПОДХОДЫ К ИХ РЕАЛИЗАЦИИ

Деятельность любого экономического субъекта связана с институциональными изменениями и институциональными инновациями. Однако не все изменения и инновации являются институциональными. Под институциональными инновациями понимают новшества в формальных и неформальных институтах, а также механизмы их обеспечения. Институциональные инновации более узко понимаются как правила игры, создаваемые формальными и неформальными способами, не имеющие аналогов в данной институциональной среде. Институциональные инновации являются одной из форм институциональных изменений и не отождествляются с ними, так как это часть целого.

Институциональные инновации могут возникать как на базе прежних, давно устоявшихся норм и институтов, так и без всякой связи с ними, в так называемом институциональном вакууме, когда вообще отсутствовали какие-либо установки и нормы для этого. Институциональные инновации первого из выделенных видов называют относительными, т.к. являются новыми по сравнению с прежними институтами. Они, в свою очередь, могут существовать и взаимодействовать с прежними, старыми институтами (например, рынки, где осуществляются электронные торги, и параллельно – реальные рынки). А есть институциональные инновации, которые предполагают полное или частичное устранение прежних институтов (например, введение контрактных договоренностей почти полностью из вытесняет из практики их устные формы, скрепленные «честным словом»).

Институциональные инновации, возникающие вне связи с прежними институтами, называют абсолютными. Примером таких инноваций для отечественной экономики на современном этапе ее развития является импорт институтов, который осуществляется практически вне всякой связи с ранее действовавшими нормами и установками (например, корпоративный кодекс, брачный контракт и др.).

Институциональные инновации могут возникать на трех уровнях:

- национальном или макроуровне – на уровне системных изменений в институциональной структуре;
- локальном или мезоуровне – на уровне изменений в отдельных сферах и отраслях;
- индивидуальном или микроуровне – уровне изменений частных экономических и социальных практик.

Институциональные инновации охватывают разные сферы:

- рыночные соглашения (касается принципов взаимодействия субъектов на рынке);
- семейные и клановые связи – это локализованное сообщество индивидов, в котором важную роль играет личная репутация каждого индивида;
- сферу деятельности социальных движений (рабочее, кооперативное, экологическое движения);
- сферу «гражданского соглашения», где действуют демократические институты, в первую очередь, государство.

Многими исследователями подчеркивается важность влияния институциональной среды как на динамику создания инноваций, так и на стимулы их практического воплощения [1, с. 136]. Экономическая действительность показывает, что доля сознательно формируемых институтов возрастает в периоды крупномасштабных

институциональных изменений: трансформаций, реформ, революций. Для создания соответствующих институтов необходимо институциональное проектирование. Под институциональным проектированием понимается деятельность, направленная на разработку моделей экономических институтов, сознательно и целенаправленно внедряемых в хозяйственное массовое поведение. Основная проблема состоит в выработке таких принципов деятельности, следование которым позволило бы заинтересованным субъектам формировать институты, эффективно решающие проблемы, для преодоления которых они предназначены.

Задействование или трансплантация институтов из других экономических систем выступает альтернативой их проектированию. Однако институты, используемые и предлагаемые развитыми странами, не всегда могут быть адекватно использованы в условиях другой страны. Каждая система правил допускает множество ее реализаций в зависимости от специфики экономического состояния и развития, культурной и исторической среды той или иной страны.

Таким образом, существуют два основных ограничения при выборе институциональной системы, из которой могут быть задействованы определенные институты:

- проблема совмещения исторического времени развития разных стран: т.е. их различие обусловливается уровнем зрелости и состояния социокультурной и исторической среды;
- проблема темпов и сроков внедрения новых институтов [2, с. 225].

Полтерович В. М. предлагает использовать четыре типа стратегии внедрения новых институтов:

- стратегию модификации института-транспланта, в рамках которой происходит его адаптация к новой среде;
- стратегию институционального эксперимента: когда различные модификации определенного института проходят проверку на совместимость с другими институтами в различных регионах страны;
- стратегию «выращивания» института, заимствованного в незрелой форме из истории другой страны;
- стратегия построения последовательности промежуточных институтов.

Последний из перечисленных типов стратегий предполагает сочетание преимуществ выращивания и проектирования, что позволяет значительно повысить качество управления процессом создания собственных институтов [3, с. 44].

Список используемой литературы

- 1 Валиева, О. В. Институциональная среда инноваций: теоретические и прикладные аспекты / О. В. Валиева // Вестник НГУ. – Сер. Соц.-экон.науки. – 2007. – Т.7. – Вып.2. – С.134- 43.
2. Институциональная экономика: учеб.пособие / под ред. д-ра экон.наук, проф. Н. В.Манохиной. – М.:ИНФРА-М, 2015. – 240с.
- 3 Полтерович, В. М. Трансплантация экономических институтов / В. М. Полтерович // Экономическая наука современной России. – 2001. – №3. – С. 24-50.

М. К. ВАСИЛЬЕВА, К. О. ВАСИЛЕВСКАЯ

(г. Барановичи, Барановичский государственный университет)
Науч. рук. **Ж. Л. Дыдышко**

СОСТОЯНИЕ ПРОЖИТОЧНОГО МИНИМУМА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Прожиточный минимум – минимальный набор материальных благ и услуг, необходимых для обеспечения жизнедеятельности человека и сохранения его здоровья.

Бюджет прожиточного минимума как социальный норматив предназначается для: анализа и прогнозирования уровня жизни населения, оказания государственной социальной помощи малообеспеченным гражданам (семьям), обоснования минимальных государственных социально-трудовых гарантий.

Структура бюджета прожиточного минимума в среднем на душу населения в 2014 году по статьям расходов представлена в таблице 1.

Таблица 1 – Структура бюджета прожиточного минимума в среднем на душу населения в 2014 году

Статья расходов	Процентные соотношения в ценах июня 2014
Продукты питания	57,2
Плата за пользование жилым помещением и коммунальные услуги	9,0
Предметы гардероба	17,6
Бытовые и транспортные услуги	7,3
Товары бытового и хозяйственного назначения	4,2
Взносы и платежи	2,5
Предметы первой необходимости, санитарии и лекарства	2,2

Примечание: источник [1].

17 сентября в Беларуси изменился подход к определению прожиточного минимума, а к списку основных социально-демографических групп добавились студенты. Об этом сообщили в Министерстве труда и социальной защиты.

Новшества закреплены в Законе «О внесении изменений и дополнения в некоторые законы Республики Беларусь по вопросам определения прожиточного минимума» от 7 мая 2014 года №148-З, который вступил в силу 17 сентября 2014 года.

Как и раньше, прожиточный минимум включает два минимальных набора: продукты и непродовольственные товары и услуги, затраты на которые в течение месяца и составляют эту величину. Рассчитывают прожиточный минимум отдельно для шести социально демографических групп: трудоспособное население, пенсионеры, студенты, дети до 3 лет, дети от 3 до 6 лет, дети от 6 до 18 лет. Ранее группа «студенты» называлась «студенты-дети», но в новом Законе «О внесении изменений и дополнения в некоторые законы Республики Беларусь по вопросам определения прожиточного минимума» от 7 мая 2014 года №148-З привязку к возрасту убрали.

Иначе будут определять стоимость минимального набора непродовольственных товаров и услуг. Их включают в бюджет как фиксированную долю в размере 77% от цены включенных в прожиточный минимум продуктов питания. Чтобы высчитать эту фиксированную долю, используют статистику о реальных расходах малообеспеченных семей с 2009 года по первый квартал 2014-го включительно на одежду, обувь, ткани; мебель, предметы бытового назначения; личные услуги, предметы личного пользования; жилищно-коммунальные услуги; здравоохранение; услуги образования; услуги общественного транспорта; связь.

К слову, теперь услуги, оплату которых включают в бюджет прожиточного минимума, стало больше – добавились расходы на связь, здравоохранение и образование.

А вот алкоголь и табак в этом году сочли «противоречащими определению прожиточного минимума» и удалили из списка жизненно необходимых продуктов. Перестали учитывать и расходы на культуру, отдых, спорт, питание вне дома, расходы на приобретение, содержание и ремонт личного транспортного средства «как соответствующие потребительскому бюджету более высокого уровня достатка». Теперь Министерство труда и социальной защиты, а не правительство Беларуси, как раньше, будет утвер-

ждать бюджет прожиточного минимума по новым правилам в ценах последнего месяца квартала. [3]

Бюджет прожиточного минимума белорусов в среднем на душу населения с 1 ноября 2014 года увеличился на 52°600 руб.или на 3,9% по сравнению с нормативом, который действовал с 1 августа по 31 октября 2014 года.

Бюджет прожиточного минимума (с 1 ноября 2014 по 31 января 2015) утверждён по основным социально-демографическим группам на душу населения:

- в среднем на душу населения – 1 396 020 руб.;
- для трудоспособного населения – 1 510 040 руб.;
- для пенсионеров – 1 072 200 руб.;
- для студентов – 1 358 840 руб.;
- для детей в возрасте от 6 до 18 лет – 1 557 610 руб.;
- для детей в возрасте от 3 до 6 лет – 1 270 190 руб.;
- для детей в возрасте до 3 лет – 911 780 руб. [1].

Список используемой литературы

1 Бюджет прожиточного минимума: структура и динамика изменения в Беларуси // «Моя зарплата» – портал о заработной плате [Электронный ресурс]. – 2014. – URL: <http://mojazarplata.by> (дата обращения: 15.10.2014).

О. А. ГЕРАСИМЕНКО, В. А. ФЕДОРЕНКО

(г. Гомель, Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины)
Науч. рук. С. Д. Предыбайло

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Республика Беларусь имеет мощный научно-технический потенциал, значительные достижения в различных отраслях науки и техники, заделы в фундаментальных исследованиях. В 2010 г. была разработана вторая Государственная программа инновационного развития страны до 2015 года, в которой отмечена необходимость развития национальной инновационной системы (НИС). Основными задачами программы являются: создание конкурентоспособной, инновационной, высокотехнологичной, ресурсо- и энергосберегающей, экологобезопасной экономики; создание принципиально новых высокотехнологичных и наукоёмких секторов экономики.

В настоящее время НАН Беларуси совместно с Государственным комитетом по науке и технологиям и заинтересованными ведомствами разработан проект Программы совершенствования научной сферы. Итоговая заявленная цель: к 2025 году Республика Беларусь должна достигнуть среднеевропейских показателей по ключевым параметрам развития научной сферы.

Инновационное развитие национальной экономики в качестве государственного приоритета также включено в стратегические документы правительства: «Национальную стратегию устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2020 года», «Основные направления социально-экономического развития Республики Беларусь на 2006-2015 годы» и другие документы. Важной частью инновационного развития экономики Беларуси являются программы Союзного государства, большая часть которых имеет инновационный характер. Все они, в том числе «СКИФ-ГРИД», «Космос», «Микросистемотехника», «БелРосТрансген», «Отходы», «Мониторинг», «Стволовые клетки», предполагают создание высокоинтеллектуальных технологий и продукции, не имеющих аналогов в мире [1, с. 5].

Вместе с тем, следует отметить, что инновационная деятельность в республике имеет ряд негативных тенденций. По данным Белстата не выполнены запланированные темпы роста научоёмкости ВВП (по планам предыдущего пятилетия они должны были составить 1,4-1,8% ВВП, а фактически не превысили критического уровня 1%); продолжается сокращение численности научных работников (в 2013 г. их число уменьшилось на 1500 чел. (4,9%), в том числе исследователей – на 962 чел. (5,2%)); снизился коэффициент изобретательской активности учёных страны (в 2012 г. в расчёте на 10 тыс. чел. населения он составлял 1,8, а в 2013 – 1,6) [2].

По показателю числа исследователей (18,4 тыс. чел.) на 1 млн. жителей приходится 1°938 чел., что почти на треть ниже средних значений по ЕС. Согласно отчету Всемирного банка по показателю индекса экономики знаний за 2012 год, Беларусь занимает 59 место в рейтинге из 146 стран [3].

Таким образом, в Республике Беларусь в инновационной сфере имеются следующие проблемы: слабость институтов национальной инновационной системы, низкий уровень развития малого инновационного предпринимательства, низкая инновационная культура населения и предпринимателей, недостаточный уровень научоёмкости ВВП и др. [4, с. 156].

Исходя из этого можно сделать вывод, что темп развития, структура и научно-технический уровень исследований и разработок научной сферы страны не отвечают потребностям развития национальной экономики, её повышения конкурентоспособности; при этом предлагаемые разработки и проекты не находят спроса на инновационном рынке и практического применения в экономике.

Для совершенствования механизма инновационного развития национальной экономики необходимо:

- привлекать инвестиции в научно-техническую сферу, предоставив благоприятные условия инвесторам: снижение налоговой нагрузки и налоговые льготы, обеспечить стабильность законодательства;
- увеличение государственного финансирования НИОКР;
- использование передового опыта стимулирования инновационной активности новаторов и их поддержка на предприятии;
- стимулирование участия малых и средних компаний в государственных научно-технических программах, а научно-технические программы сделать более открытыми для такого участия;
- вдохновляющая культурная среда, ориентированная на инновации под руководством лидеров;
- внедрение принципов клиентаориентированного бизнеса;
- использование мирового опыта повышения инновационной активности предприятий, в частности: сформировать систему специализированных внебюджетных фондов, предоставляющих условно-возвратные кредиты, которые погашаются при достижении коммерческих результатов либо компенсируются из централизованных фондов в случае негативного результата, или безвозвратные субсидии предприятиям для целевого использования финансирования НИОКР и инновационной деятельности;
- система государственной поддержки инноваций в Беларуси должна допускать более высокий уровень риска и проявлять большую терпимость к неудачам отдельных проектов путём предоставления финансовой помощи - гранты и субсидии на выполнение НИОКР независимо от результатов инновационного процесса, коммерциализацию;
- практики анализа своих и чужих успехов и неудач, при отборе проектов для финансирования следует закладывать возможность неудачной реализации части из них;
- обучение и внедрение в практику стратегического маркетинга, основной задачей которого является поиск рынков сбыта продукции;

- дальнейшее совершенствование системы защиты прав на результаты интеллектуальной собственности, необходим рынок патентов и лицензий;
- наличие системы экспертизы идей, оценки их эффективности и перспектив;
- сформировать механизм венчурного финансирования в государстве;
- осуществлять государственную поддержку венчурных фирм;
- создать банки, которые специализировались бы на кредитной поддержке новаторской деятельности.

Список используемой литературы

- 1 Войтов, И. В. Инновационная Беларусь / И. В. Войтов // Советская Беларусь. – 2013. — 23 апр. (№16). – С. 5.
- 2 Официальный сайт Национального статистического комитета Республики Беларусь / Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Минск, 2015. – URL: <http://belstat.gov.by> (дата обращения: 24.01.2015).
- 3 О проекте национальной стратегии устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь до 2030: постан. Совета Мин-в Респ. Беларусь от 11 дек. 2013 г. № 1066 [Электронный ресурс]. – 2015. – URL:<http://www.scienceportal.org.by> (дата обращения: 24.01.2015).
- 4 Наука и инновационная деятельность в Республике Беларусь: стат. сб. / Нац. ком. Респ. Беларусь; редкол.: И.А. Костевич [и др.].- Минск: Нац. стат. ком-т, 2012. – 156 с.

К. Н. ГОЛЫНСКИЙ

(г. Гомель, Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины)
Науч. рук. **Л. В. Дергун,**
канд. экон. наук, доц.

ОСОБЕННОСТИ И ПРОБЛЕМЫ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ РАЗВИТИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

В условиях рыночных отношений регулирование процессов воспроизводства осуществляется в соответствии с экономическими законами, в том числе законом стоимости, который действует через механизм цен и ценообразования [1].

По данным Национального статистического комитета Беларуси сводный индекс потребительских цен за январь – декабрь 2014 года составил 118,1%, в том числе на продовольственные товары – 118,6%, непродовольственные – 108,0%, услуги – 135,2%.

Для сравнения в таблице 1 представлена динамика сводного индекса потребительских цен за январь-декабрь (по отношению к декабрю 2013 г.) в Российской Федерации, Казахстане и Республике Беларусь [2].

Таблица 1 – Индексы потребительских цен на товары и платные услуги населению в 2014 году

Страна	Январь	Февраль	Март	Апрель	Май	Июнь	Июль	Август	Сентябрь	Октябрь	Ноябрь	Декабрь
Республика Беларусь	101,6	103,6	104,9	106,6	108,9	110,2	111,1	112	113,4	114,8	115,5	118,1
Российская Федерация	100,6	101,3	102,3	103,2	104,2	104,8	105,3	105,6	106,3	107,1	108,5	107,8
Казахстан	100,2	100,8	103	103,9	104,5	104,8	104,9	105,4	105,3	106,3	106,9	106,7

Из данных, приведенных в таблице 1, можно сказать, что в Республике Беларусь индекс потребительских цен на товары и платные услуги населению подвергся

большему росту, чем в других странах Евразийского экономического союза (в среднем в 2-2,5 раза). Влияние на его величину оказал такой фактор, как инфляция. Приведем сравнительные данные по уровню инфляции в странах, входящих в Евразийский экономический союз в таблице 2.

Таблица 2 – Уровень инфляции в странах Евразийского экономического союза в 2014 году

Показатель	Республика Беларусь	Российская Федерация	Казахстан
Уровень инфляции, %	16,2	11,4	7,4

Из данных, приведенных в таблице 2 видно, что наибольший уровень инфляции за 2014 г. из стран ЕЭС зафиксирован в Республике Беларусь. Одной из причин, следствием которой стал высокий уровень инфляции, является рост курса иностранной валюты, и в том числе, рост курса доллара США по отношению к белорусскому рублю (на 13,2%) [2].

Сложившаяся в текущем году ценовая ситуация на потребительском рынке страны явила результатом воздействия широкого спектра факторов, прежде всего внешних. Беларусь является государством с открытой экономикой, в связи с чем рост цен на мировых сырьевых и товарных рынках формирует импульсы роста цен и тарифов на внутреннем рынке.

Другой весомой причиной роста цен на внутреннем рынке в текущем году явились девальвационные ожидания. Это касается как импортируемых потребительских товаров, так и производимой в республике продукции за счет роста импортной составляющей в цене. Имея существенный удельный вес импортной составляющей в расходах на выпуск продукции, предприятия компенсируют возросшие затраты увеличением цен: индекс цен производителей промышленной продукции за двенадцать месяцев текущего года составил 112,7%, за аналогичный период 2013 года – 113,8%, что является положительной динамикой, но не отражает полноценную картину ситуации.

Неопределенность на валютном рынке страны создала условия, когда импортеры вынуждены компенсировать увеличением отпускных цен возможные курсовые риски.

Кроме указанных факторов, на установление цен в Республике Беларусь повлиял пониженный спрос на белорусскую продукцию в соседних странах вследствие значительного разрыва в ценах, что в свою очередь оказалось существенное давление на ее предложение на внутреннем рынке и предопределило необходимость регулирования цен на непродовольственные и продовольственные товары.

Таким образом, в условиях высокой интегрированности белорусской экономики в мировую, высокой импортной составляющей в промышленном производстве страны (более 50%) и легким доступом к мировому рынку становиться выстраивать грамотную ценовую политику не только предприятиям, но и государству в целом.

В Республике Беларусь осуществляется государственное регулирование цен (тарифов) на отдельные товары (работы, услуги), имеющие важное значение для обеспечения экономической безопасности страны, на продукцию организаций-монополистов, а также на социально значимые товары (услуги). Степень государственного регулирования цен усиливается в периоды возрастания инфляции, роста дефицитности отдельных продуктов, при необходимости быстрой структурной перестройки экономики. В настоящее время в целях краткосрочного регулирования цен на потребительские товары принят Указ Президента Республики Беларусь от 5 декабря 2014 г. № 567 «О дополнительных мерах по защите прав потребителей». Данный указ предусматривает передачу от Министерства экономики Министерству торговли полномочий на регулирование и контроль за ценообразованием на отдельные потребительские товары (работы, услуги) [3]. Кроме того, проводится постоянный мониторинг изменения потребительских цен

на основные продовольственные и непродовольственные товары, осуществляется системный контроль за деятельностью организаций-монополистов.

Вместе с тем следует отметить, что существующие в настоящее время проблемы носят временный характер. Влияние их будет постепенно ослабевать по мере стабилизации экономической ситуации, прежде всего по мере стабилизации обменного курса белорусского рубля, устранения множественности курсов и возобновления возможности свободного приобретения субъектами предпринимательской деятельности иностранной валюты, а также насыщения рынка товарами в достаточном количестве. Этому будет способствовать согласованная политика в области ценового и налогового регулирования, доходов и заработной платы, антимонопольного регулирования, насыщения потребительского рынка, в том числе за счет проведения закупочных и товарных интервенций.

Список используемой литературы

- 1 Алкычев, А. Политика цен и воздействие на экономические процессы / А. Алкычев // Экономист. – 2005. – №5. – С. 12.
- 2 Официальный сайт Национального статистического комитета Республики Беларусь / Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Минск, 2015. – URL: <http://belstat.gov.by> (дата обращения: 24.01.2015).
- 3 О дополнительных мерах по защите прав потребителей: Указ Президента Респ. Беларусь от 5 декабря 2014г. № 567 [Электронный ресурс] / Нац. Центр правовой формы информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2005. – URL: <http://www.pravo.by> (дата обращения: 20.01.2015).

А. Н. ГРИБ, В. Н. БОРИСОВ

(г. Пинск, Полесский государственный университет)

Науч. рук. **А. В. Филитович**

АНТИЦИКЛИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Сущность антициклической политики заключается в наборе способов и методов воздействия на деятельность экономики, направленных на сглаживание проявлений цикличности.

В зависимости от фазы цикла различают стимулирующую и сдерживающую антициклическую политики. Во время кризиса для стимулирования роста производства резко расширяются правительственные заказы частным предприятиям, а также государственное строительство. Проводится законодательное сокращение налогов, расширение системы дотаций, субсидий, кредитование по низким банковским ставкам (политика «дешёвых денег», покупка центральным банком ценных бумаг у субъектов экономики).

В порядке сдерживающей антициклической политики в периоды подъёмов государство увеличивает налоги, свертывает систему дотирования и субсидирования отраслей, госзаказов, проводит политику «дорогих денег».

Весь период трансформации и роста экономики Беларуси можно разделить на следующие этапы: 1991-1995 гг. – период глубокого затяжного экономического кризиса. 1996-2000гг. – этап выхода экономики из кризисного состояния и углубления рыночных отношений. 2001-2005 гг., 2006-2010 гг., 2011-2013 гг. – переход на инновационный путь устойчивого экономического развития.

В Беларуси применение налогово-бюджетных рычагов носило ярко выраженный антициклический характер. В периоды кризисных фаз цикла (1991-1995 гг., 1998-2001 гг., 2009 г.) наблюдались наибольшие дефициты консолидированного бюджета. Увеличение дефицита госбюджета в 2003 и 2005 гг. обусловлено стимулирующей фискальной инвестиционной политикой [3, с. 93; 4, с. 338].

В 1996-2003 гг., когда Беларусь находилась на стадии высоких темпов прироста, государство применяло сдерживающую бюджетно-налоговую политику в целях сдерживания усиленных темпов экономического роста и недопущения «перегрева экономики», т.е. ситуации, при которой темпы экономического роста приобретали неконтролируемый характер и при которой дальнейший устойчивый рост исчерпывает себя и заканчивается рецессией. Сущность проводимой политики государства заключалась в повышении налоговых ставок, включая подоходный налог и налог на прибыль, а также снижение государственных расходов.

В 2009-2010 гг., когда страна находилась на стадии депрессии, или застоя, государством применялась стимулирующая фискальная политики, сущность которой заключалась в снижении ставок налогообложения и повышении государственных расходов. Применение этой политики вывело Беларусь на стадию оживления.

В 2011-2015 году страна находится на стадии оживления. В целях недопущения «перегрева» экономики целесообразно применение сдерживающей бюджетно-налоговой политики.

Основными задачами бюджетно-налоговой политики Республики Беларусь являются: модернизация структуры и механизмов взимания налоговых платежей, ориентируясь на максимальное приближение по их составу и времени уплаты к налоговым системам экономически развитых стран; существенное упрощение процедуры налогового администрирования и контроля, а так же укрепление позиций страны в мировых рейтингах; оптимизация бюджетных расходов и повышение эффективности использования средств государственного бюджета; повышение эффективности управления государственным долгом [2, с. 24].

По мнению исследователей, особенности макроэкономической стабилизации экономики Республики Беларусь связаны с необходимостью выхода не из циклического, а из системного кризиса. В целом на протяжении 2011-2013 годов правительство опробовало все стандартные меры по ликвидации дефицита валютного баланса: от масштабной девальвации до ужесточения кредитно-денежной политики. Но система хозяйствования осталась прежней. Экономическая система Беларуси должна формироваться адекватно экономическому потенциалу и внешним условиям с учётом законов экономического развития. Требуется выстроить систему, обеспечивающую управление государственным капиталом и функционирование этого капитала в конкурентной среде.

30 октября 2013 года Президиум Совета Министров одобрил подготовленный Министерством экономики проект Указа Президента Республики Беларусь «О важнейших параметрах прогноза социально-экономического развития Республики Беларусь на 2014 год». В нём определены важнейшие параметры прогноза социально-экономического развития Республики Беларусь на 2014 год: валовой внутренний продукт, в процентах к предыдущему году: 103,3; экспорт товаров и услуг, в процентах к предыдущему году: 111,6; сальдо внешней торговли товарами и услугами, в процентах к валовому внутреннему продукту: 0,1; прямые иностранные инвестиции на чистой основе (без учета задолженности прямому инвестору за товары, работы, услуги), млрд. долл. США: 4,5; реальные располагаемые денежные доходы населения, в процентах к предыдущему году: 103,0; индекс потребительских цен декабрь к декабрю, в процентах: 111,0 [5].

Стратегической целью социально-экономического развития Республики Беларусь в 2006-2015 гг. является динамичное повышение уровня благосостояния народа на основе сбалансированного и устойчивого экономического роста, обеспечения рациональной занятости населения и приближения благосостояния и качества уровня жизни граждан республики к уровню экономически развитых европейских государств [1, с. 2].

Таким образом, идеология прогноза социально-экономического развития Беларуси на 2015 год – сбалансированный качественный рост на основе организационно-

экономической и технологической модернизации, направленный на формирование фундамента устойчивой высокоеффективной инновационной экономики.

Список используемой литературы

- 1 Основные направления социально-экономического развития Республики Беларусь на 2006-2015 годы / Мин-во эк-ки Респ. Беларусь. – Минск, 2006. – 13 с.
- 2 Программа социально-экономического развития Республики Беларусь на 2011-2015 годы / Мин-во эк-ки Респ. Беларусь. – Минск, 2010. – 69 с.
- 3 Республика Беларусь в цифрах: крат. стат. сб. / Мин-во стат. и анализа Респ. Беларусь ; редколл.: В .И. Зиновский [и др.]. – Минск: Нац. стат. к-т, 2005. – 348 с.
- 4 Статистический ежегодник Республика Беларусь – 2011 / Нац. стат. комитет Респ. Беларусь; ред-колл.: В. И. Зиновский [и др.]. – Минск: Нац. стат. к-т, 2011. – 715 с.
- 5 О важнейших параметрах прогноза социально-экономического развития Республики Беларусь на 2014 год: Указ Президента Респ. Беларусь [Электронный ресурс] / Нац. Центр правовой формы информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2005. – URL: <http://www.pravo.by> (дата обращения: 20.01.2015).

И. Б. ЖЕЛЕЗНЯКОВА

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

Науч. рук. **О. С. Башлакова**,
канд. экон. наук, доц.

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ДОЛГ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ И ПУТИ ЕГО МИНИМИЗАЦИИ

Функционирование государственного кредита ведет к образованию государственного долга, представляющего собой всю сумму выпущенных и непогашенных долговых обязательств государства, включая сумму начисленных процентов, которые должны быть по ним выплачены. В последние годы сложилась тенденция, при которой наблюдается увеличение государственного долга Республики Беларусь, особенно внешнего, в основе которой находится состояние платежного баланса страны, низкая конкурентоспособность отечественного бизнеса, происходящие процессы модернизации производства, требующие поиска новых источников финансирования, и другие факторы.

Так, внешний госдолг Республики Беларусь на 1 января 2015 года составил 12,6 млрд. долл. США, или 16,6 % к ВВП (на 1 января 2014 года соответственно 12,4 млрд. долл. США, или 17,4% к ВВП) при пороговом значении 25 % [1].

Привлечение финансовых средств из-за рубежа оправдано тогда, когда эти средства будут использованы производительно. При этом можно выделить количественные и качественные требования:

- количественные: минимальная макроэкономическая отдача заемных средств должна быть выше, чем сумма процентов, уплачиваемых по кредиту. Если не будет соблюдаться это условие, то размер внешнего долга будет «самовозрастать» на разность между суммой процентов, подлежащих уплате и фактически погашенных, и проблема задолженности в этом случае не будет иметь решения;
- качественные: применение заемных средств должно быть таким, чтобы средства для погашения задолженности возникли естественно, самопроизвольно, что означает прирост экспортного потенциала страны. Если этот прирост выше, чем темпы прироста выплат по задолженности, то проблема внешнего долга разрешима, долговой цикл имеет четкие временные рамки, а валютно-финансовое положение страны рассматривается как устойчивое.

Внутренний госдолг Республики Беларусь также имеет тенденцию к росту (с 35,7 трлн. руб. по состоянию на 1 января 2014 года до 48,4 трлн. руб. на 1 января 2015 года при уменьшении его доли в ВВП соответственно с 5,7 % до 5,4 % при пороговом значении этого показателя в 20 %). При этом платежи по обслуживанию и погашению госдолга составили соответственно 5,5 % и 5,0 % доходов республиканского бюджета соответственно. В настоящее время Республика Беларусь выполняет свои долговые обязательства, однако для осуществления необходимых в 2015 году платежей по имеющимся у государства обязательствам их критически важно частично рефинансировать путем новых заимствований. Вместе с тем, с позиции инвесторов наиболее предпочтительным вариантом является полное, безусловное и своевременное выполнение государством своих обязательств, однако в условиях невозможности для последнего по каким-либо причинам обеспечить погашение займов и выплат процентов по ним, могут быть приняты решения о применении помимо рефинансирования таких механизмов в области управления государственными долгом, как конверсия, консолидация, унификация, обмен облигаций по регрессивному соотношению, отсрочка погашения, секьюритизация и новация [1].

Под конверсией займов обычно понимается изменение первоначальных условий государственных займов, выражаяющихся в понижении процента, изменении срока действия и способа погашения займа, объединения облигаций разных займов. В результате государство получает временную экономию, поскольку продолжившийся выпуск займов ведет к росту государственного долга и, следовательно, расходов бюджета по нему.

Государство, заинтересованное в получении займов на длительные сроки, достигает этого за счет консолидации государственного долга. Унификация предусматривает уменьшение количества видов обращающихся одновременно ценных бумаг, что упрощает работу и сокращает расходы государства по системе государственного долга.

В исключительных случаях правительство может провести обмен облигаций по регрессивному соотношению, то есть когда несколько ранее выпущенных облигаций приравниваются к одной новой облигации. Такой обмен избавляет государство от необходимости выплачивать проценты и от погашения в полноценных деньгах по ее облигациям, продававшимся им за обесценившуюся валюту.

Отсрочка погашения займа или всех ранее выпущенных займов проводится в условиях, когда дальнейшее активное развитие операций по выпуску новых займов не имеет финансовой эффективности для государства. Это происходит в тот момент, когда правительство уже выпустило слишком много займов и условия их эмиссии не были достаточно выгодными для государства. В таких случаях большая часть поступлений от реализации облигаций новых займов направляется на выплаты процентов и на погашение ранее выпущенных займов. Чтобы разорвать этот порочный круг, правительство объявляет об отсрочке погашения займов.

В последние два десятилетия широкое распространение на мировом финансовом рынке получила тенденция к превращению отношений между кредиторами и должниками в оборотоспособное имущество. Эта тенденция получила название секьюритизации [1]. В Беларусь возможность применения секьюритизации по кредитам, предоставленным Национальным банком Республики Беларусь Правительству, позволит:

- унифицировать структуру внутреннего государственного долга Республики Беларусь с его структурой в Российской Федерации;
- пролонгировать долг Правительства страны за счет объединения разных по сроку погашения кредитов в ценные бумаги Правительства Республики с одним сроком погашения;
- Национальному банку проводить операции на открытом рынке с использованием новых долгосрочных инструментов, не используя выпуск своих краткосрочных облигаций;

- подготовить инвесторов к снижению доходности по вновь выпускаемым ценным бумагам.

Также целесообразно активизировать работу по следующим направлениям:

- передать региональным и местным органам власти полномочия по осуществлению государственных расходов и получению части источников доходов, что позволит в перспективе сократить внутренний долг;
- попытаться задействовать все источники сбережений в стране;
- внедрить производные ценные бумаги, созданные на основе государственных, на рынке ценных бумаг и государственного долга;
- направить все усилия на укрепление белорусского рубля;
- стремиться выпускать и размещать среднесрочные и долгосрочные облигации.

Список используемой литературы

- 1 Свиридович, В. Устойчивость бюджета и финансовая стабилизация Республики Беларусь / В. Свиридович // Банковский вестник. – 2012. – № 3. – С. 2-7.

П. А. ЗАМБРИЖИЦКАЯ, А. К. ХОДАС

(г. Минск, Белорусский государственный экономический университет)

Науч. рук. **А. К. Ходас**,

канд. экон. наук, доц.

О ВОЗМОЖНОСТИ ВНЕДРЕНИЯ НАКОПИТЕЛЬНОЙ СИСТЕМЫ ПЕНСИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

От эффективности решения проблемы перехода экономики страны на инновационный путь развития зависит место и роль государства в мировом сообществе, а также жизненный уровень его населения. В постиндустриальном обществе наряду с переходом от трудоёмких технологий к научноёмким, в демографической сфере неизбежно заканчивается бурный прирост населения, а в государственной идеологии появляются идеи сбережения нации, в экономических вопросах – «серебряная экономика».

Одна из актуальных проблем человечества – обеспечение средствами человека в старости, когда он утрачивает способность получать доходы от трудовой деятельности. В настоящее время решение данной проблемы в мире осуществляется благодаря созданию пенсионных систем.

Действующая в Республике Беларусь пенсионная система является распределительной и основана на принципе «солидарности поколений». Выплата пенсий пенсионерам осуществляется за счет распределения страховых взносов ныне занятого населения, которое в будущем сможет рассчитывать на пенсии из доходов следующего поколения трудящихся. На протяжении последнего десятилетия в нашей стране рассматривается возможность реформирования пенсионной системы исходя из демографических и экономических особенностей развития страны.

Демографическая ситуация в Республике Беларусь характеризуется «старением населения». Динамика численности пенсионеров, состоящих на учете в органах по труду, занятости и социальной защите: в 2005 г. – 2 446 690 чел., в 2010 г. – 2 468 905 чел., в 2014 г.– более 2 500 000 чел. – подтверждает данную тенденцию.

Одновременно наблюдается процесс сокращения доли трудоспособного населения в трудоспособном возрасте при увеличении доли пенсионеров. В соответствии с демографическим прогнозом, разработанным Минэкономики, численность населения Республики Беларусь на начало 2026 года может сократиться за прогнозный период на 1 915 400 чел. За это же время численность населения трудоспособного возраста может

сократиться на 1 180 200 чел., а численность лиц старше трудоспособного возраста может увеличиться на 142 300 чел., и их удельный вес составит 28,1 % [1, с. 75]. Данные процессы, несмотря на положительный миграционный прирост, могут стать реальной угрозой безопасности развития нашего государства.

На сегодняшний день в стране существует проблема занятости работников в теневом секторе экономики. В связи с этим сократились и размеры поступлений в Фонд социальной защиты населения, а значит, сократились и возможности всей пенсионной системы. Размер страхового взноса по пенсионному страхованию составляет 29% начисленной заработной платы, из них 28 % приходится на работодателя, что является достаточно высокой страховой нагрузкой и мотивирует выдавать зарплату «в конвертах». Более того, около 7 % трудоспособного населения работают за границей на временной основе.

Низкая степень дифференциации пенсий и ослабление связи между трудовым вкладом и пенсионным доходом может стать достаточно серьезной проблемой, так как это снижает мотивацию населения к труду. В 2014 году средняя пенсия по возрасту по отношению к заработной плате составила 44 %, при этом у лиц с относительно низким заработком пенсия составила 60-70 % процентов их заработка, в то время как у лиц, имевших высокий доход и, соответственно, уплачивавших больший объем взносов, пенсия составила лишь 20 % [2].

Таким образом, пенсионная система Республики Беларусь в силу ряда вышеизложенных причин исчерпала свои возможности и нуждается в преобразованиях. Одним из очевидных путей решения данной проблемы является развитие в стране накопительной системы. Это означает, что выплата пенсий действующему пенсионеру осуществляется за счет накопленных сбережений в течение трудоспособного периода жизни, часть которых служила источником инвестиций для получения дохода.

Для эффективной работы накопительной пенсионной системы в Республике Беларусь необходимо развивать фондовый рынок, чтобы организации, аккумулирующие пенсионные взносы, могли эффективно их инвестировать. Необходимо обеспечить макроэкономическую стабильность, поскольку накопления в национальной валюте могут быть средством сбережения лишь в случае стабильности обменного курса [3, с. 33].

Мнения учёных относительно необходимости накопительного принципа расходятся. Одни полагают, что в связи со сложившейся экономической и демографической ситуацией переход на накопительную систему является наиболее оптимальным, так как такая модель не зависит от демографических проблем, обеспечивает дифференциацию размеров пенсии в зависимости от заработной платы, а также приумножает совокупные национальные накопления и приводит к увеличению инвестиций и экономическому росту. Другие утверждают, что данная система будет неэффективной, так как она не обеспечивает гибкого механизма перераспределения доходов и не предотвращает бедность, не гарантирует полной эффективности, и при неразвитости фондового рынка из-за активных инфляционных процессов не сохранит накоплений.

При проведении социологического опроса среди населения Республики Беларусь по внедрению накопительной системы пенсионного обеспечения, выяснилось, что поддерживают внедрение накопительной системы 30,3 % участников социологического исследования, не поддерживают – 21 % респондентов, остальные – 48,7 % затруднились с ответом. Следовательно, значительная часть граждан против или не представляют себе такого нововведения. К тому же возможные затруднения могут быть связаны с низким уровнем доверия населения частным пенсионным фондам, которое высказали 4 % участников социологического исследования [4, с. 124].

Однако рост вкладов населения в белорусских банках свидетельствует о том, что период категорического недоверия закончился, поэтому можно предположить, что

со временем накопление пенсий в частных пенсионных фондах станет более востребованной альтернативой банковским депозитам.

При принятии решения о реформировании пенсионной системы необходимо детально изучить опыт зарубежных стран и учитывать его, исходя из национальных и экономических особенностей Республики Беларусь, одновременно проводя широкую разъяснительную работу среди населения. Кроме того, накопительная пенсионная система требует изменения законодательной базы для обеспечения надежности и прозрачности деятельности структур по управлению накапливаемыми пенсионными средствами, а также для установления эффективного контроля над их функционированием.

Список используемой литературы

- 1 Снытко, Н. И. У пенсионного порога / Н. И. Снытко //Беларуская думка.– 2008.– № 3.– С. 74-79.
- 2 Королёва, В. В. Пенсионное обеспечение в Республике Беларусь: состояние и перспективы / В. В. Королёва [Электронный ресурс]. – 2015. – URL: <http://www.cis.minsk.by> (дата обращения: 12.01.2015).
- 3 Писарчик, Л. П. Накопительная пенсионная система в Беларуси – реальность или иллюзия? / Л. П. Писарчик // Директор. – 2008. – С. 32-4.
- 4 Лукашова, О.Г. Восприятие населением Республики Беларусь инноваций в пенсионной системе / О. Г. Лукашова //Социология. – 2014. – № 1. – Мин.: БГУ, 2014. – С. 116-125.

Е. П. ЗУБКОВА

(г. Гомель, Белорусский государственный университет транспорта)

Науч. рук. **О. В. Морозова**,

канд. экон. наук, доц.

ПРИВЛЕЧЕНИЕ ПРЯМЫХ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ КАК ФАКТОР ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Важным элементом инновационного развития любой страны мира является достаточное финансирование инновационной деятельности. В Республике Беларусь финансирование осуществляется на основе принятых государственных целевых научно-технических программ, средств Белорусского инновационного фонда и инновационных фондов министерств.

Государственная программа инновационного развития Республики Беларусь на 2011-2015 гг. ориентирована на создание высокотехнологичной и энергоемкой экономики, способной конкурировать на мировом рынке. Программа предусматривает не только создание новых предприятий и отраслей, но и реконструкцию уже существующих. Финансирование инновационных нововведений происходит за счёт средств государственного бюджета, кредитов национальных банков, долевого и акционерного капитала и прямых иностранных инвестиций.

Прямыми иностранным инвестициям отводится важная роль в финансировании намеченных мероприятий, поскольку без них невозможно повышение конкурентоспособности экономики и закрепление ее позиций на мировом рынке. Государственная инвестиционная политика Беларуси нацелена на привлечение новых инвесторов, стимулирование заинтересованности в реинвестировании и разработке новых высокотехнологичных производственных процессов.

Для вовлечения прямых иностранных инвестиций в экономику в стране активно осуществляется комплекс мер по предоставлению льготных условий для инвестирования в первую очередь малому и среднему бизнесу, а также в свободных экономических зонах, малых и средних городах, сельской местности, парке высоких технологий. В первую очередь предоставляются преимущества в виде налоговых льгот для инвесторов в сферах производства инновационной, высокотехнологичной продукции,

реализации автомобилей и оборудования к ним собственного производства. Государство нацелено на привлечение прямых иностранных инвестиций преимущественно в сферы биотехнологий, нанотехнологий, информационных и коммуникационных технологий. Планируется дальнейшее развитие фармацевтической отрасли и модернизация производства льнопродукции.

Статистические данные структуры прямых иностранных инвестиций, направленных в 2014 г. в организации по видам экономической деятельности свидетельствуют о доминирующем положении сферы транспорта и услуг связи, оптовой торговли, а также черной металлургии, химической и нефтехимической промышленности (рисунок 1).

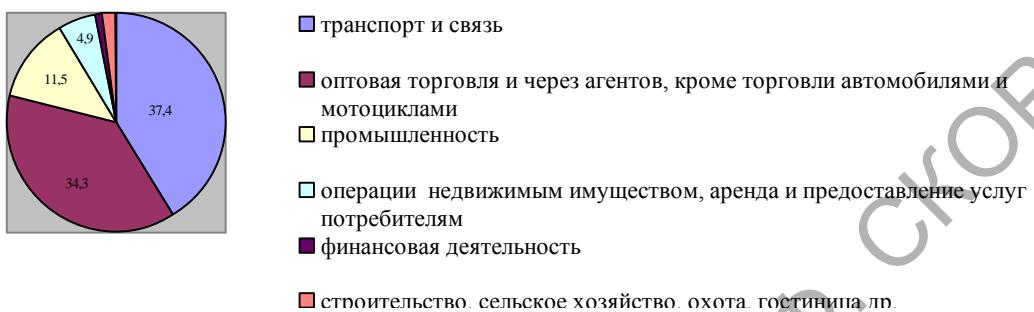


Рисунок 1 – Структура прямых иностранных инвестиций Республики Беларусь по отраслям за 2014г. [1].

Помимо высокой доли инвестиций в оборудование, инновационная деятельность также характеризуется ее высокой концентрацией в небольшом количестве отраслей. Совокупная доля перечисленных отраслей в общих расходах на инновации достигает 83,2%. Непосредственное привлечение иностранных инвестиций за девять месяцев 2014°г. составило 11°651 млн. долл. США, из которых на долю прямых иностранных инвестиций на чистой основе (без учёта задолженности прямому инвестору за товары, работы, услуги) приходится 1°510,9 млн. долл. США (рисунок 2).

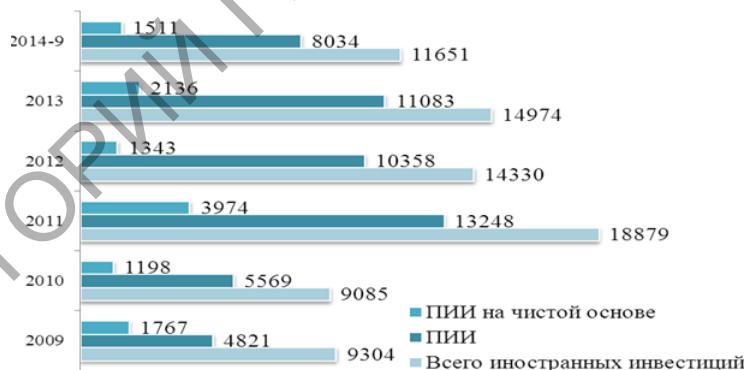


Рисунок 2 – Привлечение прямых иностранных инвестиций за период январь – сентябрь 2009-2014 гг., млн. долл. США [2]

Анализ привлечения прямых иностранных инвестиций за 2009-2014 гг. свидетельствует о низком уровне поступления валютных средств по прямым иностранным инвестициям, что ведёт к снижению их объёмов поступления в реальный сектор экономики.

В целом, осуществляемая в Республике Беларусь деятельность по увеличению привлечения прямых иностранных инвестиций сосредоточена на либерализации условий для инвесторов в целях создания новых производств, модернизации действующих предприятий с целью выпуска конкурентоспособной на мировом рынке продукции,

тем самым обеспечивая для инвесторов получение дохода, а для страны – повышение уровня благосостояния её граждан. Для обеспечения устойчивого роста прямых иностранных инвестиций в страну, на наш взгляд, необходимо развивать новые формы их привлечения (акционирование, инновационные инвестиции, продажа частному капиталу научно-технических организаций; покупка акций ОАО или ЗАО (открытого или закрытого акционерного общества) путём приобретения доли в уставном капитале, а вместе с неё – права на получение части прибыли; создание и расширение совместных предприятий, свободных экономических зон и др.), а также повышать роль банковской системы в целом (путем уменьшения ставок налога на прибыль, внедрения льгот косвенного налогообложения, в частности сниженных ставок таможенных пошлин и др.), снижать кредитные риски и процентные ставки по кредитам до уровня международных стандартов путем увеличения количества выдаваемых кредитов под меньшую процентную ставку, что позволит инвесторам брать больше кредитов для осуществления инвестиционной деятельности.

Список используемой литературы

1 Стратегия привлечения прямых иностранных инвестиций до 2015 года // Совет Министров Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – 2015. – URL: <http://www.government.by> (дата обращения: 27.01.2015).

2 Результаты инвестиционной политики // Министерство экономики Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – 2015. – URL: <http://www.economy.gov.by> (дата обращения: 27.01.2015).

В. О. ЕРМАЧКОВ

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

Науч. рук. **Н. В. Лацкевич**,
канд. экон. наук, доц.

ПРОБЛЕМЫ СТАНОВЛЕНИЯ РЫНКА УСЛУГ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Совершенствование орудий и способов труда, его разделение, формирование и развитие товарно-денежных отношений, научно-технический прогресс, постиндустриальная эпоха, глобализация – этими терминами можно коротко описать характер эволюции общества и экономической системы.

Развитие товарно-денежных отношений явилось исторической предпосылкой возникновения рынка услуг. Рынок услуг появился в дополнение к уже существовавшему товарному рынку, и долгое время эти два вида рынка не были дифференцированы так, как это произошло после бурного роста промышленности. К тому же многие товары, являющиеся материальным результатом услуг, попадали на товарный рынок. Так, ремесленник мог шить одежду или обувь на заказ, а при недостатке заказов либо параллельно с ними – для продажи на рынке. Лишь позднее производство товаров и исполнение услуг выделились в самостоятельные сферы деятельности. На смену старым приходят новые виды и разновидности услуг: информационные, компьютерные, полиграфические, научные, аудиторские, консалтинговые, биржевые, маркетинговые и т.п. Некоторые из этих услуг являются относительно новыми для Беларуси. В то же время ряд из перечисленных новых услуг являются одним из результатов достижений научно-технического прогресса, иногда даже дополнительным. Например, разработка, производство и эксплуатация компьютеров вызвали необходимость в информационных услугах, производство телевизоров – в телекоммуникационных услугах.

Одной из основных проблематик услуг в экономической теории является её невещественная сущность. Большинство услуг нельзя взвесить, потрогать, а главное,

их весьма сложно объективно оценить в денежной форме, а сама услуга не существует до момента её предоставления. Эта проблема обычно является одной из главных, когда на рынок вводится какая-то новая для него услуга.

Спрос на услуги, по мере насыщения рынка товарами и усложнения производства, неуклонно возрастает. В большинстве развитых стран сфера услуг обгоняет производственную сферу не только по темпам роста и появлению новых видов деятельности, но также и по её приспособлению к потребностям рынка. Вслед за другими державами Беларусь шаг за шагом проходит рыночный путь развития, и в нашей стране также с каждым годом неуклонно растёт доля услуг в экономике и количество занятых в этой сфере. Уже довольно давно на практике было подмечено, что любое индустриальное развитие неуклонно влечёт за собой рост нематериального, невещественного, чего-то, что украшает нашу жизнь или упрощает её. Развитие, распространение и повсеместная диверсификация рынка услуг – естественный и необходимый процесс и для экономики нашей страны.

Для развития любой из сфер в экономике необходим объективный анализ, знание сильных и слабых сторон и адекватное планирование. Нужно понимать, что существует ряд услуг, к которым наша страна ещё не готова, и инвестировать в их развитие в настоящее время не имеет смысла. К такого рода услугам можно причислить, например, «космический туризм» в Беларуси. Понятно, что по объективным причинам это у нас не востребовано и достаточно дорого.

Однако стоит обратить внимание на те пустующие и востребованные в экономике ниши, которые существуют, несмотря ни на увеличение общих инвестиций в национальную экономику, ни на объективный и высочайший спрос в отрасли. Вы должны были заметить почти полное отсутствие придорожного сервиса (кафе, магазины, гостиницы). Не так уж часто вы встретите и автозаправки с минимаркетами, хотя это абсолютно нормально во время многочасовой поездки захотеть выйти из машины, чтобы перекусить, выпить чашку чая, пополнить запасы минеральной воды. В нашей стране на междугородних автомагистралях сделать это крайне проблематично. И многие задаются вопросом: «Почему?». Наши дороги лучшие во всем СНГ, государство постоянно инвестирует в инфраструктуру, страна обладает выгоднейшим транзитным расположением, в результате чего дороги хорошо заполнены транспортом, а вот почему-то инвестировать в придорожный сервис никто не хочет. Это при том, что в нашей стране придорожный сервис – это «золотое дно». Здесь и огромный и постоянно растущий потребительский спрос и незанятость рыночной ниши и малая конкуренция. Не стоит забывать и огромную социально-экономическую значимость этого спектра услуг. Проведенные несколько лет назад экономические исследования показали, что дело здесь, главным образом, в административных препонах. И что по какой-то не «рыночной», а законодательной причине в эту сферу в нашей стране до сих почти не инвестируют. А значит, наверное, о таких вещах стоит лишний раз серьезно задуматься, и людям из бизнеса, а особенно чиновникам из министерства экономики и развития и транспорта.

Как уже было понятно из вышеизложенного мало просто инвестировать деньги в экономику, мало ожидать, что экономика в целом и её структурные подразделения в частности будут расти только потому, что страна становится на рыночные рельсы. Даже не уходя слишком далеко в изучение экономических наук можно уже сейчас беглым взглядом увидеть очевидные «дыры» и начать решать посредством каких механизмов, более рыночных или более административных их лучше закрывать.

В заключение отметим, что без надлежащей поддержки и посредничества государственных законодательных и исполнительных органов сферу услуг в Беларуси будет не просто вывести на уровень развитых стран мира.

П. Ю. ДУЛЬКО

(г. Минск, Международный университет «МИТСО»)

Науч. рук. **Ю. В. Иванова,**

канд. экон. наук, доц.

ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЁРСТВО КАК ФОРМА ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ГОСУДАРСТВА И БИЗНЕСА В ИНОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Одним из важных направлений, которые обеспечивают устойчивое развитие и функционирование национальной инновационной системы является государственно-частное партнёрство (далее – ГЧП).

ГЧП является эффективным инструментом объединения усилий государства и частного сектора для решения различных проблем экономики. Его механизмы особенно актуальны в условиях посткризисного восстановления экономики – когда частные капиталовложения сократились, государственный сектор может выступить в качестве стабилизирующего фактора. В данном контексте государство является не только партнёром, располагающим значительными ресурсами, но и организатором, регулятором и заказчиком инновационных взаимодействий. Выделяют основные формы государственно-частного партнёрства: контракты, арендные отношения, совместные предприятия, концессионные соглашения.

Интересен зарубежный опыт реализации механизмов ГЧП в инновационной сфере.

Примерами успешного ГЧП являются: «Программа передовых технологий» в США (АТР), «Программа кооперативных исследовательских центров» в Австралии, программы центров компетенции в Австрии, «Национальные центры технологических исследований и инноваций» во Франции, программа «Ведущие технологические институты» в Нидерландах, «Программа технологических центров поддержки» в Испании и др. [1, с. 57]. Программы ГЧП в инновационной сфере могут обеспечивать: специфическую поддержку малых и средних инновационных предприятий; развитие кластерных исследований, ориентированных на рынок; активизацию процесса трансфера результатов исследований и разработок, созданных в государственных организациях, с использованием государственного бюджета; доведение результатов научной деятельности, полученных в государственном секторе, до рынка; поощрение создания государственными организациями «startup» и «spin off» компаний; поощрение инициатив по созданию сетей (переход предприятий на открытую модель инновационного процесса); международное сотрудничество.

В Голландии правительство выдает малым и средним предприятиям инновационные купоны (ваучеры) для покупки знаний у частных и государственных исследовательских институтов. В Германии похожая система получила название исследовательских бонусов. В случае, если университет или исследовательский институт проводит исследования для малых и средних предприятий, то он получает премию в размере 25% стоимости подобного контракта [2, с. 263].

Интересен и опыт России, где реализуются такие совместные проекты государства и частного бизнеса как: Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере, осуществляющий программы «СТАРТ»; Венчурный Инвестиционный Фонд; центры трансфера технологий, созданные в ряде регионов при научных и образовательных организациях; создаваемые при поддержке государства инновационно-технологические центры, технопарки и т.п.

В настоящее время Республика Беларусь находится в поиске эффективных форм взаимодействия государства и частного сектора. В частности, в настоящее время к приоритетным направлениям социально-экономического развития страны развитие

государственно-частного партнёрства [3, с. 5]. Министерством экономики Республики Беларусь был разработан проект Закона «О государственно-частном партнерстве». Следует отметить, что при разработке проекта закона использован опыт правового регулирования ГЧП в зарубежных странах, в частности оригиналы законов Латвии, Молдовы, Украины, Польши, Киргизстана, Модельный региональный закон России, региональные Законы субъектов Российской Федерации, научные труды и публикации учёных, согласования органов государственного управления и общественных объединений предпринимателей [4].

Таким образом, в Беларуси необходимо адаптировать зарубежный опыт, следует учесть все недостатки и попытаться избежать их. Кроме того, должна быть сформирована надлежащая институциональная среда; организована подготовка квалифицированных управленческих кадров для работы в проектах государственно-частного партнерства и сферы управления государственной собственностью; подготовлена соответствующая нормативная база; разработаны механизмы предоставления льгот и гарантий со стороны государства. Партнерство бизнеса и государства может стать важным инструментом развития экономики страны и повышения качества жизни населения.

Список используемой литературы

1 Дадеркина, Е. А. Государственно-частное партнерство в инновационной сфере: международный опыт и возможность его использования в Республике Беларусь / Е. А. Дадеркина, Д. В. Ярошевич // Вестник БГУ. – 2013. – №1. – С. 56-60.

2 Мазоль, С. И. Мировой опыт реализации политики государственно-частного партнёрства в инновационной сфере / С. И. Мазоль // Развитие частно-государственного партнерства в Республике Беларусь / редколл.: А. Н. Рябова [и др.]. – Минск: Акад. упр. при Президенте Респ. Беларусь, 2012. – С. 259-264.

3 Червяков, А. В. Создание условий для развития государственно-частного партнерства в Республике Беларусь в контексте оценки зарубежных экспертов / А. В. Червяков, Д. С. Березовский // Экономический бюллетень. – 2012. – № 6 (180). – С. 4-8.

4 О государственно-частном партнерстве: проект Закона Респ. Беларусь // Министерство экономики Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – 2015. – URL: <http://economy.gov.by> (дата обращения: 27.01.2015).

А. Г. КАЗАРЯН

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

Науч. рук. **Б. В. Сорвицов,**

д-р экон. наук, проф.

НАЛОГОВОЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО БЕЛАРУСИ И БОРЬБА С ЛЖЕПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВОМ

Обнародован реестр коммерческих организаций и индивидуальных предпринимателей с повышенным риском совершения правонарушений в экономической сфере с января 2013 года на сайте Министерства по налогам и сборам Республики Беларусь.⁴ 859 организаций по состоянию на 4-е февраля 2015 года находятся в этом реестре и их число с каждым днем изменяется [1].

Нередко (более 360 нарушений) основанием для попадания в данный список является поступление выручки от реализации товаров, работ, услуг и при этом в налоговые органы предоставляются налоговые декларации по налогам и сборам, уплачиваемым из выручки, данные которых свидетельствуют об отсутствии этих объектов

налогообложения либо такие налоговые декларации не представлены в течение двух отчетных периодов подряд.

Наиболее часто (3°538 нарушений, что составляет 72,8% от всех зарегистрированных отступлений от закона) субъект предпринимательской деятельности вообще не расположен по месту нахождения, указанному в учредительных документах коммерческой организации, и не уведомил в установленном порядке и сроке регистрирующий орган об изменении места нахождения и при этом либо не предоставляются без уважительной причины документы, запрашиваемые Министерством по налогам и сборам, Комитетом государственного контроля, Министерством финансов, правоохранительными органами и судами, либо соответствующие лица не являются по приглашениям в соответствующие органы [2].

Чуть больше 130 нарушений выявлено по причине установления признаков лже-предпринимательства согласно приговору суда либо бланки строгой отчетности субъекта предпринимательской деятельности и (или) его текущие счета в банках, небанковский кредитно-финансовых организациях использовались в совершении преступлений в соответствии со Ст. 233 Уголовного кодекса Республики Беларусь (деятельность, осуществляемая без государственной разрешения (лицензии), когда такое разрешение обязательно, действия сопряженные с привлечением денежных средств, электронных денег или иного имущества граждан, если выплата дохода или возврат денежных средств, электронных денег или иного имущества осуществляются полностью или частично за счёт привлеченных денежных средств, электронных денег или иного имущества других граждан, а равно незаконная предпринимательская деятельность, сопряженная с получением дохода в особо крупном размере) [3].

821 правонарушение в сфере предпринимательской деятельности связано с поступлением на счета субъектов предпринимательской деятельности суммы, превышающей 5°000 базовых величин и при этом субъект предпринимательской деятельности не располагает сведениями об обстоятельствах осуществления предпринимательской деятельности, в результате которой поступили указанные средства; от имени субъекта предпринимательской деятельности действует не уполномоченное лицо либо печати, бланки документов с определенной степенью защиты и платежные документы переданы лицу, передача которому не допускается; смешанные правонарушения, который могут включать в себя сразу несколько абзацев подпункта 1.1 Указ Президента Республики Беларусь от 23 октября 2012 г. № 488 «О некоторых мерах по предупреждению незаконной минимизации сумм налоговых обязательств» [2].

После попадания в этот реестр субъект хозяйствования подвергается проверкам соответствующих органов в целях выяснения допущенных правонарушений и рискует потерять свою деловую репутацию, что может привести к уменьшению прибыли и даже к банкротству. Для выхода из этого реестра нужно устраниТЬ все правонарушения.

Список используемой литературы

1 Реестр коммерческих организаций и ИП с повышенным риском совершения правонарушений в экономической сфере [Электронный ресурс]. – 2015. – URL: <http://www.gb.by/novosti/nalogi> (дата обращения: 04.02.2015).

2 О некоторых мерах по предупреждению незаконной минимизации сумм налоговых обязательств: Указ Президента Респ. Беларусь от 23 октяб. 2012 г. № 488 [Электронный ресурс] / Нац. Центр правовой формы информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2005. – URL: <http://www.pravo.by> (дата обращения: 04.02.2015).

3 Уголовный кодекс Республики Беларусь [Электронный ресурс] / Нац. Центр правовой формы информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2005. – URL: <http://www.pravo.by> (дата обращения: 04.02.2015).

С. А. КАТЫШЕВА

(г. Гомель, Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины)
Науч. рук. **Б. В. Сорвиров,**
д-р экон. наук, проф.

ПРОБЛЕМЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ И ЭФФЕКТИВНОГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ КОРПОРАЦИЙ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Приход транснациональных корпораций в любую страну оказывает значительное влияние на происходящие в ней процессы. К основным моментам влияния транснациональных корпораций на экономику Республики Беларусь можно отнести следующие:

- благодаря приходу капиталов материнской компании, в области финансов в принимающей стране увеличиваются внутренние капиталы и внутренние доходы, устанавливаются трансферные цены. Благодаря увеличению трансфера технологий повышается и инновационный потенциал в технической отрасли принимающего государства;
- в области торговли приход транснациональных корпораций (ТНК) обычно приводит к увеличению экспорта. При этом увеличивается и импорт сырья и комплектующих, необходимых для функционирования корпорации внутри страны. Кроме того, обычно ТНК стараются установить контакты и наладить отношения и с внутренними поставщиками необходимого сырья;
- с приходом ТНК меняется и внутренняя структура рынка – начинается интенсивный процесс концентрации производства;
- приход ТНК положительно скажется на уровне занятости и на величине заработной платы. Кроме того, для белорусского бизнеса очень важен и тот факт, что транснациональные корпорации принесут с собой мировые стандарты бизнес-процессов;
- минус появления ТНК на рынке любой страны – это потеря значительной доли независимости и автономности экономики, рост зависимости экономики от иностранных технологий и ресурсов,

Однако существует ряд условий, на которых транснациональные корпорации будут согласны инвестировать в Беларусь:

- во-первых, корпорации интересуют исключительно прибыльные предприятия Беларуси: ТНК не будут покупать убыточные заводы и инвестировать в них значительные средства;
- во-вторых, корпорации готовы покупать предприятия в Беларуси только на условиях продажи контрольного пакета акций;
- в-третьих, ТНК требуют гарантий. Речь идет о том, что в будущем государство не национализирует проданные объекты и не изменит условий работы инвесторов на белорусском рынке [1].

Кроме этого, для иностранных инвесторов, особенно для транснациональных корпораций, важным является такой аспект, как особенности структурирования и исполнения сделок слияний и поглощений.

Правовое поле для частного бизнеса и, соответственно, сделок слияний и поглощений возникло в Беларуси относительно недавно и поэтому характеризуется наличием определенных пробелов и противоречий в регулировании. Ниже более подробно рассмотрены такие проблемы:

- белорусский бизнес, предлагаемый к продаже, часто по своей структуре не подготовлен к сделке надлежащим образом. Это объясняется тем, что многие успешные и крупные на сегодняшний день компании зарождались 15–20 лет назад как мелкие бизнесы без определенной стратегии развития или были созданы на базе

государственных предприятий по неустойчивому и слабо проработанному законодательству о приватизации тех лет;

– ограниченное использование условий о существенных негативных изменениях, корректировке цены при закрытии сделки, определении убытков и ущерба. Во многих случаях ограничены заявления и гарантии продавца. Стороны на свой риск полагаются на положения применимого законодательства;

– в свете предыдущей особенности очень важное значение имеет юридический аудит (дьюдилидженс), который обычно имеет очень глубокий и всеобъемлющий характер и рассматривается как один из основных инструментов защиты приобретателя от рисков. Несмотря на это, многие сделки совершаются без юридического аудита;

– регуляторные вопросы. При приобретении бизнеса не все разрешения и лицензии автоматически переходят к приобретателю – это скорее исключение. Фактор может иметь решающее значение для структуры сделки, особенно при приобретении компании, чей основной бизнес требует одной или нескольких лицензий;

– соглашение акционеров как дополнительный инструмент регулирования отношений участников, механизмы выхода (опционы, особые права типа «tagalong», «dragalong») не урегулированы законодательством и потому могут применяться в той степени, в которой не противоречат уставу компании, императивным нормам законодательства. Превалирующее значение отдаётся автономии воли участника общества [2].

Оценивая состояние развития сотрудничества транснациональных корпораций и Республики Беларусь, можно отметить, ТНК уже присутствуют на белорусском рынке и ведут активную деятельность. Однако на данный момент их доля остается небольшой, что связано с невысокой рентабельностью белорусских предприятий, проблемами выхода белорусской продукции на внешний рынок и несовершенством законодательства.

Список используемой литературы

1 Транснациональные корпорации: стоит ли ждать прихода? [Электронный ресурс]. – 2015. – URL: <http://bel.biz> (дата обращения: 12.02.2015).

2 M&A – Беларусь 2013 [Электронный ресурс]. – 2015. – URL: <http://www.sorainen.com> (дата обращения: 12.02.2015).

А. Ю. КАЧАНОВСКАЯ

(г. Гродно, Гродненский государственный университет имени Я. Купалы)
Науч. рук. С. И. Рапецкая

БЕЛОРУССКАЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ: НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

Важнейшей составляющей белорусской национальной идеи является общая воля построить сильное и процветающее государство. Белорусская модель развития – сильное независимое государство, опирающиеся на сильную президентскую власть. Признаком белорусской модели развития является сильная социальная политика, предполагающая соединение социальной ориентации экономики с повышением эффективности инвестиций в развитие человеческого потенциала. Социальные программы государства в области образования, здравоохранения, физкультуры и спорта, охраны материнства и детства, малообеспеченных слоев населения – это краеугольный камень белорусской модели развития.

Для достижения поставленных политических целей необходима сильная эффективная и конкурентоспособная экономика. Для её построения нужны преобразования

в различных сферах управления, обусловленные изменениями социально-экономической системы и возникновением новых требований к управлению хозяйственными единицами и системами в условиях рыночных отношений.

Белорусская экономическая модель сложилась не сразу, стала результатом трудных поисков и продолжает совершенствоваться. Президент Беларуси А. Г. Лукашенко определил белорусскую экономику как «рыночный социализм», принципами которого выступают социально ориентированная рыночная экономика; непременный отказ от шоковых реформ, приводивших к обнищанию народа, только эволюционные методы преобразований; формирование эффективной системы управления – вертикали власти; активная организующая и регулирующая роль государства во всех социально-экономических процессах; взвешенная внешнеэкономическая политика, всестороннее сотрудничество с Россией и странами-членами СНГ. Государство постепенно уходит от жесткого управления экономикой, но роль государства в экономике все еще велика [1].

Белорусская модель гарантирует высокий уровень благосостояния добросовестно работающим членам общества, достойное социальное обеспечение для нетрудоспособных, престарелых и инвалидов. Она базируется на принципах конституционных гарантий прав и свобод граждан, свободы предпринимательства и добросовестной конкуренции, выбора профессии и места работы, равенства форм собственности, гарантии ее неприкосновенности и использования в интересах личности и общества, обеспечения взаимоувязки благосостояния работника и результатов его труда, социального партнерства между государством, профсоюзами и союзами предпринимателей. Белорусская модель включает специфические черты, отражающие историю страны, традиции народа, его менталитет с преобладанием таких черт, как коллективизм и взаимопомощь, социальная справедливость. Она исключает эгоцентризм, эксплуатацию чужого труда, обвальную безработицу, резкую социальную дифференциацию населения по доходам.

В Национальной стратегии устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2020 г. выделены этапы развития и их задачи. Основной целью первого этапа (до 2010 г.) являлось дальнейшее повышение качества и уровня жизни на основе развития и рационального использования человеческого потенциала, повышения эффективности экономики и роста ее конкурентоспособности. Целью второго этапа (2011-2020 гг.) является гармонизация взаимоотношений общества и природы на основе развития хозяйственной деятельности в пределах воспроизводственных возможностей биосферы и перенесения акцента в приоритетах человеческих ценностей с материально-вещественных на духовно-нравственные [2].

Как и любая система, белорусская экономика имеет свои изъяны. В настоящее время Беларусь эффективно использует возможности рынка, но в её экономике сохранились и командно-административные формы управления. Стратегические решения по развитию отраслей и регионов принимают одни чиновники на основе целевых комплексных программ, другие с помощью традиционных механизмов отраслевого и местного управления транслируют их до конкретных исполнителей, то есть предприятий, в виде пятилетних прогнозов и годовых бизнес-планов развития. Кроме того, каждый проект по модернизации производства, имеющий инвестиционный характер, каждое предприятие должно подкрепить еще одним бизнес-планом инвестиционного проекта. Проблема в том, что полноценного менеджмента как системы руководства и управления коммерческими организациями у белорусских госпредприятий нет по определению. Поэтому вопреки рыночной практике у нас в государственном секторе долгосрочным программированием занимаются одни, тактикой – другие, а оперативным управлением предприятиями госсектора – третьи [3].

Действующая модель экономического роста на основе инвестиций уже исчерпала себя в силу объективной ограниченности внутренних источников их формирования в малой экономике и неспособности самой модели конкурировать за внешние,

иностранные инвестиции, а также из-за снижения возможности погашать растущие займы. Акцент на исключительно административные и меры репрессивного характера при проведении модернизации белорусских предприятий не приведет к желаемому результату, так как опирается исключительно на монополию и бюрократиюластной вертикали. Требуется модернизация белорусских предприятий, создание на их базе современных холдингов как центров прибыли и роста. Это должно реализовываться на основе R&D концепции, в которой инструментами управления бизнесом являются индикаторы экономического развития, средства углубленного анализа и отчеты. Именно она позволит Беларуси перейти к новой модели экономического роста, основанной на повышении производительности всех групп используемых ресурсов. Переход в рамках данной концепции к производству преимущественно высокотехнологичной продукции, в которой доля труда существенно ниже, а доля импортных комплектующих выше, чем в производимой сейчас традиционной продукции, потребует новой промышленной политики [4].

Повышение темпов экономического роста необходимо, но выбор модели должен опираться на тщательный учет мировых тенденций и собственных рисков, многие из которых хорошо известны из нашего экономического прошлого.

Список используемой литературы

- 1 Выступление Президента Беларуси А. Г.Л укашенко на встрече со студентами БГУ // Официальный интернет- портал Президента Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – 2008. – URL: <http://www.president.gov.by> (дата обращения: 21.01.15).
- 2 Национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2020 года // Официальный сайт Министерства экономики Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – 2010. – URL: <http://www.economy.gov.by> (дата обращения: 21.01.15).
- 3 Веселов, Ю. К новой модели экономического развития / Ю. Веселов // Белорусы и рынок [Электронный ресурс]. – 2015. – URL: <http://www.belmarket.by> (дата обращения: 21.01.15).
- 4 Веселов, Ю. Криминальный аромат модернизации / Ю.Веселов // Белорусы и рынок [Электронный ресурс]. – 2015. – URL: <http://www.belmarket.by> (дата обращения: 21.01.15).

А. С. КОБЫЛИНСКИЙ

(г. Гомель, Гомельский филиал Международного университета «МИТСО»)
Науч. рук. **С. А. Коваленко**,
канд. с.-х. наук

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ РАБОТЫ ПРОФСОЮЗОВ В СИСТЕМЕ СОЦИАЛЬНОГО ПАРТНЕРСТВА

Одним из важнейших направлений организационной работы профсоюзов является вовлечение в профсоюз новых членов, работа по укреплению количественного и качественного состава профсоюза. Профсоюзы – самая массовая и демократическая организация. Это означает, что профсоюзная работа должна быть открыта для всех и реализована всеми членами профсоюзов. Профсоюзные организации постоянно заботились о расширении своих рядов, но не всегда забота о пополнении профсоюзных рядов сочетается с воспитательной работой среди членов профсоюза по развитию у них со-причастности к делам организации, повышению ответственности за её работу. Профсоюзные комитеты должны нацелить членов профсоюзов на активную творческую деятельность, на участие в социалистическом самоуправлении, а не на пассивное ожидание социальных благ. И на вопрос: «Что мне даёт профсоюз?» следует задать встречный: «Что ты сделал для профсоюза, чтобы он в полном объёме мог реализовать свои возможности по защите твоих прав и законных интересов».

Анализ деятельности КЖУП «Мозырский райжилкомхоз» показал: на предприятии труд используется не достаточно эффективно, т. к. темпы роста выработки на одного работающего превышают темпы роста фонда заработной платы, вследствие чего средняя заработка ниже средней заработной платы по Республике Беларусь; материальные ресурсы используются неэффективно, о чем свидетельствует увеличение материоемкости продукции; финансовое состояние организации не стабильно, коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами за период 2011-2013 гг. имеет отрицательное значение.

По итогам анализа деятельности КЖУП «Мозырский райжилкомхоз» в системе социального партнерства с учётом выявленных недостатков, профсоюзный комитет должен быть инициатором по вовлечению работников-членов профсоюза в процесс совершенствования деятельности КЖУП «Мозырский райжилкомхоз».

В целях реализации постановления Президиума республиканского комитета Белорусского профсоюза работников МП и КБП от 14.02.2013 № 16 «О задачах комитетов Белорусского профсоюза работников местной промышленности и коммунально-бытовых предприятий, вытекающих из Указа Президента Республики Беларусь, постановления Президиума Совета Федерации профсоюзов Беларуси от 31.01.2013 г. № 17, организациями ЖКХ Мозырского района разработаны соответствующие планы модернизации производства, сокращения затрат, энергосбережения и оптимизации численности работающих.

Деятельность профсоюзной организации предприятия должна способствовать обеспечению поставленных целей; придерживаться основных направлений Программы, принятой на пятом съезде профсоюза работников МП и КБП: раздел 2 часть 7 «в создании организационных, материальных и финансовых условий для стимулирования роста производительности труда, улучшения качества выпускаемой продукции, оказываемых работ и услуг и на этой основе – роста реальной заработной платы».

Для этого профсоюзом КЖУП «Мозырский райжилкомхоз» посредством принятого решения на совместном заседании администрации и профкома необходимо внедрить Положение об организации ежегодного смотра конкурса по экономии энергоресурсов, сырья и материалов среди организаций структурных подразделений КЖУП «Мозырский райжилкомхоз».

Целью проведения Положения о проведении ежегодного смотра-конкурса по экономии энергоресурсов, сырья и материалов является экономия и эффективное использование сырьевых, топливно-энергетических и материальных ресурсов.

Задачами Положения являются:

1 Активизация в трудовых коллективах работы, направленной на экономию всех видов энергоресурсов, сырья и материалов.

2 Обеспечение действенного участия трудовых коллективов в реализации мероприятий по энергосбережению, экономии материалов, снижению трудовых затрат.

3 Повышение роли профсоюзных групп, участковых, цеховых комитетов профсоюза, профкомов в обеспечении эффективного использования всех видов ресурсов, их всемерной экономии.

4 Основным критерием оценки работы организации является выполнение задания по снижению не менее 2% материальных затрат в структуре себестоимости работ, услуг.

5 Обязательным условием для определения победителя является выполнение основных целевых показателей прогноза.

6 Оценка деятельности первичных организаций профсоюза производится по организационным показателям: выполнение за текущий год организацией доведенного показателя по энергосбережению; наличие и выполнение за текущий год плана мероприятий цеховой профсоюзной организации по энергосбережению и выполнению

требований Директивы Президента Республики Беларусь от 14 июня 2007 г. № 3 «Экономия и бережливость – главные факторы экономической безопасности государства»; организация и проведение в коллективах индивидуального и коллективного соревнования по энергосбережению, смотров на лучшие достижения по экономии ресурсов среди участков; участие цеховых комитетов в проведении на предприятии соревнования по энергосбережению, смотров на лучшие достижения по экономии ресурсов, конкурсов на лучшее рационализаторское предложение по экономии топливно-энергетических ресурсов; участие представителей цеховых профсоюзных организаций в работе комиссий по контролю за экономией и рациональным использованием топливно-энергетических ресурсов, в проведении рейдов-проверок по экономии энергоресурсов, сырья и материалов; проведение учебы профактива по вопросам энергосбережения; проведение разъяснительной работы, направленной на экономию всех видов ресурсов, наличие и качество наглядной агитации, нацеливающей трудовые коллективы на экономию энергоресурсов, публикаций в печатных средствах массовой информации по вопросу участия профорганизаций в работе по энергосбережению.

7 Итоги смотра конкурса подводятся по результатам работы за год.

8 8. Цеховые профсоюзные организации представляют в профсоюзный комитет по подведению итогов смотра конкурса материалы не позднее 25 января.

9 Комиссия определяет победителей и выносит все необходимые материалы для окончательного рассмотрения итогов Положения на заседании профсоюзного комитета.

10 Цеховые профсоюзные организации – победители в смотре-конкурсе награждаются Почетными грамотами комитета профсоюза, поощряются денежными сертификатами для приобретения электробытовых товаров в бытовые комнаты организаций в следующих размерах: за 1 место – 30 базовых величин, за 2 место – 20 базовых величин, за 3 место – 10 базовых величин.

А. В. КУБИЦКАЯ

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

Науч. рук. Е. Л. Разова,
канд. филос. наук, доц.

НЕОБХОДИМОСТЬ ИЗМЕНЕНИЯ ПОДХОДА К ПОНЯТИЮ ПОНЯТИЯ БИЗНЕС-МОДЕЛИ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

Согласно исследованиям, термин «бизнес-модель» на сайте The Chronicle of Higher Education (Хроника высшего образования) используется более чем 2°000 раз в течение последних трех лет. Быстрый просмотр некоторых ссылок показывает, что этот термин используется довольно свободно, что кажется ироничным для сообщества, которое гордится точностью в языке. Отсутствие точности предполагает, что хотя есть значительный интерес к перспективе, нет понимания того, что означает данный термин.

Итак, что же представляет собой бизнес-модель? Бизнес модель логически описывает, каким образом организация создаёт, поставляет клиентам и приобретает стоимость – экономическую, социальную и другие формы стоимости [1]. Процесс разработки бизнес-модели является частью стратегии бизнеса. В теории и практике термин бизнес-модель употребляется в широком спектре формальных и неформальных определений, для передачи основных аспектов бизнеса, включая цель бизнеса, продуктовый ряд, стратегию, инфраструктуру, операционные процессы. Бизнес-модель разрабатывается и внедряется, но не остаётся неизменной, так как меняется под влиянием различных факторов внешней среды с течением жизненного цикла компаний. А. Остервальдер с соавторами обеспечивают основу для бизнес-модели в виде шаблона или холста, которую

они называют канвой бизнес-модели (business model canvas), состоящей из девяти компонентов: сегменты потребителей, ключевые ценности, каналы сбыта, отношения с клиентами, потоки доходов, ключевые ресурсы, ключевая деятельность, ключевые партнеры, структура расходов [2].

Также были переведены компоненты business model canvas в комплекс из девяти вопросов, которые более полезны для высшего образования:

- Кто все эти люди и что они хотят получить?
- Как вы помогаете получить именно ту ключевую ценность, которая перетягивает клиента на вашу сторону?
- Как вы поставляете ваши услуги потребителям?
- Какие отношения у вас выстроены с каждым из сегментов?
- Как предшествующие компоненты приносят доходы для нашего вуза?
- Каковы основные виды деятельности, которые мы предоставляем?
- Каковы ресурсы, которыми мы обеспечиваем предоставляемые услуги?
- Кто является нашими ключевыми партнерами, которые помогают нам создавать услуги, которые мы предоставляем?
- Как ключевые партнеры, ресурсы и деятельность включены в модель затрат вуза?

Ответы на эти вопросы беспокоят руководителей независимо от того, используют ли они понятие «бизнес-модель». Что более важно, эти вопросы и описываемая модель может дать ответ на то, как в настоящее время работает высшее образование. Применяя такую структуру, как бизнес-модель Canvas в каждой из её частей, можно обнаружить некоторые общие тенденции разрушения отрасли. Краткое описание этих разрушительных тенденций в сфере высшего образования было предложено Массачусетским технологическим институтом (предварительный доклад):

Цифровая революция может ощущаться в целом ряде отраслей, от средств массовой информации до розничной торговли, оказывая комплексное влияние на отрасли:

- доступ к огромной аудитории: YouTube, например, посещает более миллиарда уникальных посетителей и шести миллиардов часов просмотров видео каждый месяц;
- повышение потенциала и спроса на представление в разбивке или разукрупнение продукции: газеты открыли доступ на отдельные статьи по частям онлайн. Они часто курируют и агрегируют статьи с других интернет-сайтов, таких как TheHuffingtonPost. Apple продают не альбомы, а отдельные песни по 99 центов, и пользователи могут покупать отдельные песни и формировать свои плейлисты;
- размытие границ: традиционные границы в различных средах и платформах становятся менее четкими, создавая новые возможности и большой потенциал для сотрудничества. Например, интернет-торговля размыла границы между физическими магазинами, таких как Walmart, онлайн-магазинами, таких как Amazon, и аукционных сайтов, таких как eBay;
- доступность и стоимость: В обществе возрастают дискуссии о доступности высшего образования и влияния стоимости на доступ для всех желающих поступить в колледж. Также возрастают обсуждение ценности образования, которое не сразу приводит к получению рабочих мест.

Какое же отношение ко всему этому имеет бизнес-модель высшего образования? Ключевой момент заключается в том, как эти четыре тенденции меняют ответы на девять вопросов, которые были перечислены ранее, когда они перефразированы, чтобы быть нацеленными на будущее:

- Кем должны быть все эти люди и что они будут хотеть получить?
- Как вы должны помогать получить именно ту ключевую ценность, которая перетягивает клиента на вашу сторону?

- Как вы должны поставлять ваши услуги потребителям?
- Какие отношения у вас должны быть выстроены с каждым из сегментов?
- Как предшествующие компоненты должны приносить доходы для вуза?
- Каковы основные виды деятельности, которые мы должны предоставлять?
- Каковы ресурсы, которыми мы должны обеспечить предоставляемые услуги?
- Кто должен являться нашими ключевыми партнерами, которые помогают нам создавать услуги, которые мы предоставляем?
- Как ключевые партнеры, ресурсы и деятельность должны быть включены в модель затрат вуза?

Важнейшим направлением деятельности для поддержания бизнес-модели высшего образования на жизнеспособном уровне есть возможность группы участвовать в «вопрос-ответ», а затем реализовывать полученные ответы.

Большая часть изменений бизнес-модели высшего образования является результатом внедрения технологических новшеств. Однако сегодня преобразования индустриального мира посредством инновационных бизнес-моделей приобрели ни с чем не сравнимые масштабы и скорость. Предпринимателям, руководителям, консультантам и ученым необходимо разобраться, к каким последствиям приведёт этот революционный прорыв. Пора вникнуть в проблему инноваций в сфере бизнес-моделирования и приступить к изучению этой отрасли [2].

Список используемой литературы

1 Ливер, К. Бизнес-модель: для чего она нужна и как с ней работать / К. Ливер // Eastlabs Think Brighter [Электронный ресурс]. – 2015. – URL: <http://eastlabs.co> (дата обращения: 06.01.2015).

2 Business Model Generation / A. Osterwalder [and another]; self published by A. Osterwalder. – Alexander Osterwalder & Yves Pigneur, 2009. – 280 p.

Д. В. КУЗЬМИНА, М. Ю. СЕМАШКО

(г. Барановичи, Барановичский государственный университет)

Науч. рук. **Ж. Л. Дыдышко**

ПОЛОЖИТЕЛЬНЫЕ И ОТРИЦАТЕЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ИНТЕГРАЦИИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ В ЕВРАЗИЙСКОМ ЭКОНОМИЧЕСКОМ СОЮЗЕ

Как суверенное государство Республика Беларусь активно сотрудничает с различными странами, международными организациями, не ущемляя взаимных интересов.

Евразийский экономический союз (ЕАЭС) – международное интеграционное экономическое объединение (союз), договор о создании которого был подписан 29 мая 2014 года и вступил в силу с 1 января 2015 года. В состав союза вошли Россия, Казахстан и Беларусь. ЕАЭС создан на базе Таможенного союза Евразийского экономического сообщества (ЕврАзЭС) для укрепления экономик стран-участниц и «сближения друг с другом», для модернизации и повышения конкурентоспособности стран-участниц на мировом рынке. Государства-члены ЕАЭС планируют продолжить экономическую интеграцию в ближайшие годы [1].

В 1995 году президенты Беларуси, Казахстана, России и позже присоединявшихся государств – Киргизстана и Таджикистана – подписали первые соглашения о создании Таможенного союза. На основе этих договоренностей в 2000 году было создано Евразийское экономическое сообщество (ЕврАзЭС).

6 октября 2007 года в Душанбе (Таджикистан) Беларусь, Казахстан и Россия подписали соглашение о создании единой таможенной территории и Комиссии Таможенного союза в качестве единого постоянно действующего руководящего органа

Таможенного союза. Евразийский таможенный союз или Таможенный союз Беларуси, Казахстана и России стал существовать с 1 января 2010 года. Таможенный союз был запущен в качестве первого шага на пути к формированию более широкого типа Европейского экономического союза бывших советских республик.

Создание Евразийского таможенного союза было гарантировано 3 различными договорами, подписанными в 1995, 1999 и 2007 годах. Первый договор в 1995 году гарантировал его создание, второй в 1999 году гарантировал его формирование, а третий в 2007 году объявил о создании единой таможенной территории и формирование таможенного союза.

С 1 января 2012 года три государства образовали Единое экономическое пространство для продвижения дальнейшей экономической интеграции. Все три страны ратифицировали базовый пакет из 17 соглашений, регулирующих запуск Единого экономического пространства (ЕЭП).

29 мая 2014 года в Астане (Казахстан) подписан договор о создании Евразийского экономического союза. Документ вступил в силу с 1 января 2015 года [1]. 5 октября Президент России В. Путин подписал закон о ратификации договора о Евразийском экономическом союзе, а 9 октября это сделал президент Беларуси А. Г. Лукашенко.

10 октября главы государств-членов ЕАЭС подписали договор о присоединении Армении к союзу. В ноябре 2014 года процесс присоединения Киргизии к ТС и Евразийскому Экономическому Союзу активизировался. Парламент Кыргызстана принял ряд необходимых для скорого вступления в союз законов.

23 декабря 2014 года на заседании Высшего Евразийского экономического совета был подписан договор о присоединении Киргизии к ЕАЭС. 1 января 2015 года договор о создании Евразийского экономического союза вступил в силу. 2 января 2015 года Армения официально вступила в ЕАЭС. В соответствии с Договором о присоединении к ЕАЭС – 29 мая 2015 года Кыргызстан официально вступит в ЕАЭС.

Органами управления ЕАЭС являются Высший евразийский экономический совет и Евразийская экономическая комиссия [2].

Подводя итоги, можно выделить тот факт, что вступление Беларуси в ЕАЭС будет иметь неоспоримые плюсы, но также будут и некоторые щепетильные моменты. К плюсам можно отнести возможности рынка свободного перемещения товаров, услуг, рабочей силы и финансов в рамках ЕАЭС. Значительным плюсом являются преференции для страны в виде скидок на российские энергоносители. Для Беларуси плюсов от вступления в ЕАЭС явно больше чем минусов. Но это только прогнозы экспертов, какой ситуация окажется на практике, можно будет увидеть, когда пройдет первая четверть года функционирования союза. К минусам можно отнести возможность увеличения пошлин на экспорт нефти и снижение уровня реформирования экономики страны. Белорусский рынок могут вскоре наполнить товары из других стран, и это будут не только российские и казахские производители. На своём и на рынке ЕАЭС белорусским производителям необходимо будет конкурировать с другими странами [3].

А вот в целом взгляды стран-участниц евразийской интеграции совпадают. Они полны решимости двигаться дальше к ещё более тесному сближению. Этапы расписаны вплоть до 2025 года. Минск готов к продолжению равноправного взаимовыгодного диалога по любым вопросам и уверен, что так будет выражена позиция и наших партнёров [4, с. 2].

Список используемой литературы

1 EREPORT.RU Мировая экономика / Евразийский экономический союз (ЕАЭС) [Электронный ресурс]. – 2015. – URL: <http://www.ereport.ru> (дата обращения: 06.01.2015).

2 / Евразийский экономический союз / Википедия [Электронный ресурс]. – – 2015. – URL: <https://ru.wikipedia.org> (дата обращения: 05.01.2015).

3 ЕАЭС: плюсы, минусы и последствия для Беларуси / Политическое обозрение [Электронный ресурс]. – 2015. – URL: <http://politobzor.net> (дата обращения: 07.01.2015).

4 Большой интеграционный день в Москве // Рэспубліка. Урадавы веснік. – 4.12.2014. – № 242 (6147). – С. 2.

О. А. КУЗЬМЕНКО

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

Науч. рук. Т. М. Шоломицкая

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА СЛИЯНИЙ И ПОГЛОЩЕНИЙ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Слияния и поглощения выступают одной из форм инвестирования, включая международное инвестирование, позволяют увеличить стоимость компаний путем достижения синергии, реализации новых стратегических преимуществ.

Для сделок слияний и поглощений в Беларуси характерны особенности:

- значительная роль государства в качестве участника и регулятора в сфере слияний и поглощений;
- неразвитость фондового рынка;
- невысокая доля сделок с участием иностранного капитала;
- преобладающая горизонтальная интеграция, что указывает на процессы консолидации активов, укрупнения бизнеса;
- направление национальных инвестиций в основном в страны ближнего зарубежья;
- основной источник осуществления сделок – собственный капитал;
- невысокое количество сделок по слияниям и поглощениям из-за национальных особенностей экономики;
- появление трансграничных сделок по слияниям и поглощениям с участием белорусских компаний;
- усиление активности в области слияний и поглощений в сегменте компаний малой и средней капитализации [1].

К основным трендам в сфере слияний и поглощений (M&A) в Республике Беларусь можно отнести рост доли приватизационных сделок, рост количества сделок в сфере недвижимости и розничной торговли, рост количества финансовых инвестиций (сделки Private Equity) [2]. Вместе с тем, сохраняется низкая прозрачность сделок. За январь-август 2014 г. в Республике Беларусь было зарегистрировано 175 сделок. Количество крупных сделок в размере более 1 млн. долл. США составило около 90% от всех сделок M&A (таблица 1).

Таблица 1 – ТОП-10 крупнейших M&A сделок в Республике Беларусь за первое полугодие 2014 г.

Объект приобретения	Покупатель	Сумма сделки, млн. долл. США
1	2	3
ОАО «Штадлер»	Нет данных	25,4
55% акций ОАО «Паритетбанк»	Управление делами Президента РБ	17,5
ОАО «Белгипс»	«Волма»	5,27
ОАО «Дабрабыт»	«Родная сторона»	6,3
ОАО «Приозерский-Агро»	«Туровский молочный комбинат»	2,99
ОАО «Санаторий Ружанский»	Нет данных	2,8

Окончание таблицы 1

1	2	3
14,47% акций ОАО «Речицадрев»	«Беллесбумпром»	2,0
13% акций ОАО «Гомельдрев»	«Беллесбумпром»	1,89
ОАО «Мостовдрев»	«Беллесбумпром»	1,6
ОАО «Дяковичи»	«Туровский молочный комбинат»	1,3

Наибольшая активность со стороны покупателей в 1 половине 2014 г. наблюдалась в таких отраслях, как розничная торговля (27 сделок), производство одежды и обуви (20 сделок), деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность (14 сделок). Это может свидетельствовать о продолжающихся процессах консолидации в названных отраслях.

В первой половине 2014 г. большинство сделок M&A в Беларуси было совершено белорусскими инвесторами. Такая ситуация была характерна и для рынка M&A в Беларуси 2013 г. С участием иностранных инвесторов с начала года было заключено 2 сделки в секторе ИТ (GGA Software Services, Firmware arm of Softeq Development) [3].

Основными проблемами функционирования рынка слияний и поглощений в Беларуси являются: продолжающиеся негативные ожидания дальнейшего развития экономической ситуации в стране, затруднения при доступе к ресурсам финансирования сделок M&A, необъективность оценки бизнеса, сложности нормативно-правового и законодательного характера.

Правовое поле для частного бизнеса и, соответственно, сделок слияний и поглощений возникло в Беларуси относительно недавно и поэтому характеризуется наличием определенных пробелов и противоречий в регулировании, а также отсутствием системной и последовательной практики судов и других государственных органов в отношении сделок.

Особенностью совершения сделок в белорусских реалиях является ограниченная возможность структурирования сделки при помощи инструментов, широко распространенных в более развитых рыночных экономиках [2]. Сохраняется практика, когда нормативно-правовые акты могут иметь обратную силу.

В соответствии с особенностями белорусского права, слияние и поглощение могут быть реализованы путем слияния / присоединения компаний в процессе реорганизации, приобретения акций (долей) компаний или приобретения активов приобретаемой компании как имущественного комплекса.

Одной из первоочередных задач государственного регулирования в данной сфере является совершенствование процессуального подхода к сделкам слияний и поглощений с учётом юридических, экономических, этических и социальных особенности белорусского рынка. Актуальными остаются проблемы недопущения практики недобросовестных слияний и поглощений.

При дальнейшей интеграции экономики страны в мировое хозяйство необходимо использовать регулирующие меры институционального характера, направленные на снижение финансово-экономических, организационных и правовых барьеров для выхода на рынки конкурирующих структур.

Список используемой литературы

1 Праневич, А. А. Слияния и поглощения M&A в мировой экономике: влияние кризиса и возможности для национальной экономики / А. А. Праневич // Белорусский экономический журнал. – 2014. – №1. – С. 60-75.

2 Sorainen, Обзор рынка M&A за 2013 год [Электронный ресурс]. – 2015. – URL: <http://investinbelarus.by> (дата обращения: 02.12.2014).

3 Обзор сделок слияний и поглощений, Рынок M&A Беларуси за 2014 год [Электронный ресурс]. – 2014. – URL: <http://investinbelarus.by> (дата обращения: 04.12.2014).

А. ЛЕПСКАЯ

(г. Чернигов, Черниговский национальный технологический университет)

Науч. рук. **Н. И. Холявко**

канд. экон. наук, доц.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИНТЕРЕСЫ И УГРОЗЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ГОСУДАРСТВА

Согласно Приказу Министерства экономики Украины №60 от 02.03.2007 г. «Об утверждении методов расчёта уровня экономической безопасности Украины», экономическая безопасность – это «такое состояние национальной экономики, который позволяет сохранять устойчивость к внутренним и внешним угрозам и способен удовлетворять потребности личности, семьи, общества и государства» (рисунок 1).



Рисунок 1– Объекты, субъекты и принципы обеспечения экономической безопасности государства

Национальные экономические интересы любого государства имеют первоочередное влияние на ее национальную безопасность, поскольку от этого зависит статус страны среди других суверенных государств. Национальные экономические интересы неотделимы от истории и традиций украинского народа, системы хозяйствования, менталитета, культурных и духовных ценностей (рисунок 2).



Рисунок 2 – Экономические интересы и угрозы экономической безопасности государства

Достижение реальной экономической независимости страны – общенациональный экономический интерес, реализация которого является достаточно сложным процессом, который находится под влиянием ряда динамично изменяющихся экзогенных и эндогенных факторов. Экономическая безопасность – это, во-первых, самостоятельность в разработке и реализации экономической политики по непременного учёта специфических внешних и внутренних факторов и реального экономического, социального, политического состояния страны; во-вторых, недопущения вероятности принятия решений, противоречащих национальным интересам государства; в-третьих, согласование экономических интересов Украины с интересами других стран, актуальность чего обосновывается все возрастающей интенсивностью процессов глобализации.

О. Е. МАЛИНОВСКАЯ

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

Науч. рук. **Л. П. Зенькова**,
канд. экон. наук, доц.

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПОЛИТИКА В СИСТЕМЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Развитие рыночной экономики и перестройка народного хозяйства требуют разработки и реализации эффективной государственной инвестиционной политики. В настоящее время экономика Республики Беларусь переживает последствия мирового

финансового кризиса. Однако на текущем состоянии экономики сказывается еще целый ряд негативных факторов: валютный кризис в России в конце 2014-начале 2015 гг., ускорившаяся в 2014 г. внутренняя инфляция (2 место среди стран СНГ), сформировавшееся за периоды дефолтов 1998–2000, 2011 гг. недоверие субъектов к надёжности и стабильности национальной денежной системы, хроническое отрицательное сальдо торгового баланса.

В период тяжелого экономического положения Республики Беларусь, вызванного тесной взаимосвязью её экономики с экономиками РФ и Украины, сокращением ёмкости внутреннего рынка Украины из-за военных событий на Донбассе, антироссийскими санкциями, стоит вопрос о росте конкурентоспособности экспортной продукции и расширении географии её сбыта, масштабной замене устаревшей материально-технической базы предприятий-производителей, поиске значительных инвестиций внутреннего и внешнего секторов системы, привлечения к инвестированию бизнесменов стран Дальнего зарубежья. Одной из задач в этом научном направлении является исследование влияния инвестиционных потоков и инвестиционного климата на макроэкономические показатели Республики Беларусь.

Анализ статистических данных за период 2000–2014 гг. свидетельствует, что между динамикой инвестиций и ВВП в Республике Беларусь существует прямая связь, в те годы, когда инвестиции росли высокими темпами рост ВВП также был высоким, в то время как при снижении темпов роста инвестиций темп роста ВВП также снижался (коэффициент корреляции равен 0,98) [1].

В современных условиях государственная политика направлена не просто на экономический рост, а на качественно новое развитие, причём с упором не только на зарубежные инвестиционные вливания, но и на приобретение иностранных сопутствующих лицензий (сопровождающихся поставкой оборудования, наладкой, установкой его, отладкой технологии). Иностранных инвесторов в Республике Беларусь сдерживает инфляция на денежном рынке, которая не стабилизовалась после кризиса 2009 г., сравнительно невысокая инвестиционная привлекательность Республики Беларусь, отсутствие масштабной приватизации. Прямые иностранные инвестиции составляют в Республике Беларусь 61,5% от всех поступивших иностранных инвестиций [1]. Однако в последнее время в инвестиционной сфере Республики Беларусь имеются серьёзные проблемы, особенно после летнего валютного дефолта в 2011 году. В частности, в 2012 году из запланированного поступления 3,7 млрд. долл. США привлечено 0,95 млрд. долл. США. По итогам 2014 года доля иностранных инвестиций в совокупных инвестициях в основной капитал составляет только 3,8% [1].

Законодательные инициативы правительства на текущий момент включают разработку ряда законопроектов в области формирования условий для кардинального улучшения инвестиционного и предпринимательского климата: Закон Республики Беларусь от 12 июля 2013 г. № 53-З «Об инвестициях», Закон Республики Беларусь «О Концессиях» от 12 июля 2013 г. № 63-З [2, 3].

В отличие от Инвестиционного кодекса, эти законы прямо предусматривают, что иностранные инвесторы вправе, вне зависимости от размера иностранных инвестиций, вносить денежные вклады в уставный фонд как в иностранной валюте, так и в белорусских рублях, также отсутствуют требования к обязательному минимальному размеру вклада иностранного инвестора (на сегодняшний день такой обязательный вклад должен был составлять не менее 20°000 долл. США в эквиваленте).

Внутренние инвестиции значительно зависят от денежно-кредитной политики Нацбанка, прежде всего от политики процентных ставок. В Республике Беларусь на протяжении последних лет наблюдалась следующая динамика учётных ставок. С началом мирового финансового кризиса в 2009 году ставка была повышена, с целью сдерживания предложения денег. В 2010 году ставка рефинансирования практически

снизилась до докризисного уровня и составила 10,5%. К декабрю 2011 г. в связи с ростом инфляции ставка была повышена до 45%, затем поэтапно понижалась, составив к декабрю 2014 г. 20% [1].

Таким образом, Нацбанк фактически выбирал «из двух зол – наименьшее»: либо боролся с высокой инфляцией, но при этом высокими ставками тормозил инвестиционную активность и соответственно рост ВВП; либо стимулировал инвестиционные кредиты и тем самым экономический рост, но при этом ускорял инфляцию. Резкое снижение ставок рефинансирования может повлечь за собой отток рублёвых вкладов населения и спровоцировать рост кредитных ставок, особенно в условиях декабрьского 2014 г. дефолта российской валюты [4]. Вслед за этим наступит свёртывание масштабов инвестиционного кредитования и темпов роста ВВП.

Однако специфика Беларуси как раз в том и состоит, что экономический рост сопровождается инфляцией, и поэтому следует вырабатывать рычаги, одновременно снижающие инфляцию и стимулирующие инвестиции. В связи с этим регулирование денежного рынка и масштабов инвестиционного кредитования через ставку рефинансирования в последнее время теряет свою эффективность. Не случайно учеными отмечается отрыв динамики ставки рефинансирования и ставок по кредитам друг от друга. Усугубляет положение устоявшееся недоверие населения к надежности национальной валюты и предпочтение сбережений в инвалютном эквиваленте, хотя для стимулирования сберегательных процессов в стране 9.01.2015 г. ставка рефинансирования повышена до 25% годовых [4].

Направления использования инвестированных ресурсов должны быть связаны с реализацией приоритетных инвестиционных проектов по таким критериям, как валютоокупаемость проекта, прибыльность, социально-экономическая и экологическая значимость, конкурентоспособных на мировом рынке; с обеспечением опережающего развития высокотехнологичных секторов экономики; с осуществлением перераспределения инвестиционных потоков в пользу реального сектора экономики.

Список используемой литературы

- 1 Официальный сайт Национального статистического комитета Республики Беларусь / Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Минск, 2015. – URL: <http://belstat.gov.by> (дата обращения: 28.01.2015)
- 2 Бабило, Т. Новое в законодательстве об инвестициях / Т. Бабило [Электронный ресурс]. – 2015.– URL: <http://www.startbiz.by>(дата обращения: 28.01.2015).
- 3 О Концессиях: Закон Респ. Беларусь от 12 июля 2013 г. № 63-З [Электронный ресурс] / Нац. Центр правовой формы информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2005. – URL: <http://www.prawo.by> (дата обращения: 27.01.2015).
- 4 Ставка рефинансирования [Электронный ресурс]. 2015. – URL: <http://myfin.by>(дата обращения: 26.01.2015).

А. А. МЕЛЬЧЕНКО

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

Науч. рук. **Б. В. Сорвиров,**

д-р экон. наук, проф.

АУТСОРСИНГОВАЯ РАЗРАБОТКА ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ

Все мероприятия и задачи, направленные на создание конечного продукта, вне зависимости от сферы деятельности компании, должны быть построены таким образом, чтобы создавать стоимость и ценность для потребителей и исключать любые

необязательные или вовсе лишние активности. Для этого бизнес-процессы подвергаются анализу, в том числе и функционально-стоимостному.

Принципиально, все контракты на аутсорсинговую разработку программного обеспечения делятся на два вида:

- Fixedprice (договор с фиксированной ценой) [1];
- Time&material (заказчик оплачивает фактически отработанные часы персонала исполнителя по некоторым часовым/дневным ставкам, а также прочие расходы).

В контракте с фиксированной ценой предполагается, что заранее известны бюджет разработки, сроки и критерий оценки конечного результата. Исполнитель фактически свободен в выборе пути и средств достижения конечной цели, но он также берёт на себя все риски, связанные с неверной начальной оценкой проекта.

В зависимости от специфики проекта могут использоваться также производные от данных моделей:

- FP+ (требования подлежат изменению, а бюджет – нет). Фактически, такие условия достигаются еще более высокой нормой риска в цене контракта. Стоит отметить, что даже контракты FP+, формально оставляющие изменение требования возможным, имеют ограничения по количеству включенных изменений. Например, в контракте может фиксироваться количество дополнительных часов работы разработчиков, которые включены в стоимость проекта;
- TM+ (исполнитель отвечает за результат в рамках изначально согласованного бюджета). В данной модели перераспределяются риски и, несмотря на название, больше напоминает FP, поскольку подразумевается фиксирование бюджета.

Но контракты с фиксированной ценой не всегда выгодны для исполнителя, который берет на себя большую часть рисков: за вполне конкретные деньги исполнитель продает трудно прогнозируемый объём работы. Отсюда его стремление, во-первых, максимально заложить риски в цену, во-вторых, максимально ограничить объём задач, написав детальное техническое задание до начала разработки. Такая стратегия исполнителя оставляет сторонам только каскадную методологию разработки в качестве возможной системы менеджмента проекта. Гибкие методологии, как известно, не предполагают четкого описания всего проекта на ранней стадии и, напротив, призывают к итерационному планированию задач и функций продукта.

Найти компромиссное решение исполнителю и заказчику, которые хотели бы применять гибкую методологию разработки и одновременно заключить контракт на понятных финансовых условиях помогает модель time&material. Объектом продажи ТМ-контракта фактически является человеко-час – команда разработчиков исполнителя каждый месяц предоставляет заказчику отчет о выполненной работе в разрезе конкретных задач итераций. В отчете также фигурирует количество отработанных часов конкретного разработчика, которые умножаются на часовую ставку (рейт) данного специалиста. В свою очередь, рейты разработчиков известны заказчику заранее и отражены в контракте [2].

В результате, от использования ТМ-контрактов можно получить большую гибкость: высокую реакцию на изменения, регулярную обратную связь, отсутствие бюрократических проволочек при изменении требований. Рейты в ТМ-контрактах позволяют сократить издержки, поскольку исполнитель не закладывает в них риски и формирует цену по формуле « себестоимость + маржа ». В то же время, дабы избежать недобросовестной работы исполнителя и махинаций с отчётомами о фактически отработанных часах, заказчик должен быть максимально вовлечен в ход разработки для контроля и своевременного решения спорных ситуаций.

Контракты на разработку ПО концептуально отличаются от стандартных для коммерческой организации договоров, а на этап их проектирования и согласования требуется привлекать не только юристов и финансовых аналитиков, но и менеджеров

и ИТ-специалистов. Фактически особенности проекта, разработка которого будет выступать предметом контракта, должны стать первостепенным фактором при выборе финансовой модели сотрудничества с компанией-разработчиком и только во вторую очередь актуально рассматривать непосредственно часовые рейты или оценку проекта.

Список используемой литературы

1 Закревская, Е.В. Accounting Report (bilingual edition). Глоссарий терминов по международным стандартам финансовой отчетности и аудита / Е.В. Закревская, Т.В. Сергеева, Д. Бескин. – М.: ICAR Publishing., 2002. – 47 с.

2 Fixed Price vs Time & Materials: Which is the Better Contract Type for Software Development? [Electronic resource]. – 2015. – URL: <http://www.excella.com> (data of reference: 09.02.2015).

О. Б. НЕСТЕРОВИЧ

(г. Минск, Международный университет «МИТСО»)

Науч. рук. **Ю. Ю. Королёв**,

канд. экон. наук, доц.

ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

В современных условиях важнейшее стратегическое значение приобретает обеспечение устойчивого социально-экономического развития общества. Устойчивое развитие – это способность социальной системы обеспечивать усиление и упрочение взаимосвязанных аспектов нормального и благотворного для человека экономического роста, социального развития и охраны окружающей среды; динамическое и целенаправленное движение страны к новому, более высокому качеству экономики, социальной сферы, всех сторон жизнедеятельности человека. Содержательное наполнение данной стратегической установки может быть выражено в виде теоретической модели (стратегическая цель и подцели) (рисунок 1):

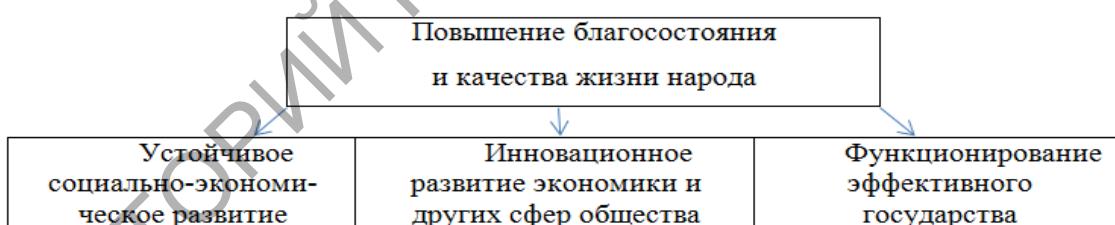


Рисунок 1 – теоретической модели (стратегическая цель и подцели)

Из представленной модели видно, что устойчивое социально-экономическое развитие органично взаимосвязано с инновационным развитием экономики и других сфер общества. Вопросы инновационной деятельности являются ключевыми, поскольку в условиях глобализации и выхода экономики на постиндустриальный уровень развития инновации превращаются в важнейший фактор конкурентоспособности.

Наступившая эпоха инноваций стала серьезным экзаменом для экономик многих стран. Их развитие определяется способностью осуществлять открытия, изобретения и воплощать их в новые технологии, товары и услуги. Решение данной задачи зависит от того, насколько сложившиеся образовательные системы и социальные институты готовы обеспечить инновационное развитие в соответствии с требованиями времени.

Мировой опыт и исследования последних лет показывают, что знания становятся важной составляющей экономического развития. Получение новых знаний и технологий, их эффективное применение в социально-экономическом развитии в решающей мере определяют роль и место страны в мировом сообществе и уровень жизни народа. Государства, не способные наращивать свой научно-технический потенциал и адаптировать его к жёсткой конкуренции, существующей сегодня на мировом рынке, могут быть обречены как минимум на глубокую зависимость от более развитых государств.

Республика Беларусь в силу своего геополитического и природно-экономического положения не располагает мощной сырьевой базой, в том числе топливно-энергетической. Однако наличие сырьевых ресурсов и изобилие рабочей силы в современных условиях всё меньше можно расценивать как конкурентное преимущество, поскольку доля этих факторов в создании стоимости всех продуктов с ростом уровня инновационной деятельности постоянно снижается. В то же время резко возросло значение факторов технологических изменений и технологического развития, без которых устойчивый рост будет невозможен из-за нехватки ресурсов. Следовательно, в современных условиях инновации представляют собой ключ к устойчивому росту и экономическому развитию.

«Для Беларуси быстрое развитие науки, а также инновационной деятельности имеют стратегическое значение. В условиях глобализации, вступления все новых стран во Всемирную торговую организацию, усиливающихся интеграционных процессов на постсоветском пространстве, научно-технологическое развитие призвано обеспечить реализацию важнейших задач по повышению научёмкости отечественной продукции, росту ее конкурентоспособности на внутренних и внешних рынках», – отметила доктор экономических наук, профессор Н. И. Богдан [1, с. 84].

В Программе социально-экономического развития Республики Беларусь инновации названы одним из приоритетных направлений. Поскольку строительство белорусской инновационной системы осуществляется на значимом для мировой экономики этапе формирования экономики знаний, важно представлять, на каких основных направлениях необходимо сосредоточиться, чтобы осуществить переход к инновационной модели развития.

В последние годы в национальной экономике наблюдаются следующие тенденции:

- рост инноваций как организованной деятельности;
- развитие инновационной инфраструктуры и системы государственного регулирования инноваций на региональном и/или на национальном уровне, что сегодня рассматривается как система инноваций;
- революция информационных и коммуникационных технологий (информационные и коммуникационные технологии являются примером радикальных инноваций в современной экономике).

Целью инновационного развития национальной экономики Республики Беларусь является формирование новой технологической базы, обеспечивающей высокий уровень конкурентоспособности национальной экономики Республики Беларусь на внешних рынках. Достижение этой цели обеспечивается за счет реализации комплекса мероприятий по следующим направлениям:

- организационно-структурное развитие новых высокотехнологичных направлений национальной экономики;
- формирование институциональной среды, благоприятной для ускоренного инновационного и технологического развития;
- привлечение инвестиций и реализация высокотехнологичных проектов;
- обучение и подготовка кадров, владеющих современными организационно-управленческими и производственными технологиями.

Главным направлением преобразований производственного потенциала Республики Беларусь становится внедрение новых и высоких технологий. В настоящее время широко используется научно-технический потенциал с привлечением зарубежного опыта для постепенного внедрения прогрессивных технологий и расширения выпуска новых видов высокотехнологичной продукции, а также используется зарубежный научно-технический и производственно-технологический потенциал путем закупки лицензий и соответствующего технологического оборудования.

Таким образом, способность к созданию и практическому использованию инноваций становится необходимым условием достижения качественного экономического роста и повышения конкурентоспособности национальной экономики.

Список используемой литературы

1 Богдан, Н. И. Эффективность инновационной политики Беларуси: проблемы и пути развития / Н. И. Богдан // Белорусский экономический журнал. – 2013. – №2. – С. 84-101.

Е. В. ПАВЛОВСКИЙ

(г. Гродно, Гродненский государственный университет имени Я. Купалы)
Науч. рук. **Г. А. Хацкевич**,
д-р экон. наук, проф.

СТУДЕНТ КАК ДОМИНАНТА ПОВЫШЕНИЯ ИМИДЖА УЧРЕЖДЕНИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

На основе изучения имеющихся публикаций в области изучения имиджа высших учебных заведений, нами была разработана авторская методика, позволяющая комплексно оценить данный показатель.

Оценка имиджа осуществляется на основе опроса нескольких групп респондентов, результаты которого обрабатываются с помощью статистических методов, что положительно сказывается на репрезентативности предложенной разработки. В структуре имиджа высшего учебного заведения выделяется 8 блоков, одним из которых является «имидж студента». Наряду с ним мы предлагаем следующие структурные элементы: имидж образовательной услуги, имидж профессорско-преподавательского состава, имидж руководителя, визуальный имидж, социальный имидж, внутренний имидж и имидж выпускника.

Изучение имиджа ГрГУ им. Я. Купалы по предложенной методике проводится с 2013 года, в результате которого были получены следующие результаты. Интегральный индекс имиджа университета в 2014 г. по сравнению с 2013 г. Снизился на 0,069 и составил 4,075 балла из 5 возможных. В то время как индекс имиджа студента снизился на 0,046 и равен 3,976 балла.

Трудно отрицать, что именно студент является доминантой повышения имиджа высшего учебного заведения. Это объясняется тем, что студент-первокурсник через 4-5 лет становится выпускником, который является основным «продуктом» университета как учреждения образования, потребителем которого является работодатель.

Блок «имидж студента» оценивается по 5 показателям. Результаты оценки данной категории представим в виде таблицы 1.

Из данных таблицы видно, что в 2014 г. по сравнению с 2013 г. по 4 из 5 указанных показателей отмечается снижение средних баллов. Наибольшие отклонения отмечаются по категориям «интерес к выбранной специальности» и «воспитанность».

Таблица 1 – Результаты оценки блока «имидж студента» ГрГУ им. Я. Купалы

Показатель	2013 г.	2014 г.	Абсолютное изменение
Здоровый образ жизни	4,02	4,00	- 0,02
Интерес к выбранной специальности	3,92	3,81	- 0,11
Внешний вид	4,28	4,31	0,03
Социальная активность	3,76	3,74	- 0,02
Воспитанность	4,13	4,02	- 0,11

Примечание: собственная разработка автора.

Это вызывает необходимость разработки путей повышения имиджа студента ГрГУ им. Я. Купалы, что, несомненно, положительно скажется на значении интегрального имиджа данного вуза. Мы предлагаем следующее.

1 Необходимо проводить более качественную и эффективную профориентационную работу с будущими абитуриентами и выпускниками школ. Для этого, мы считаем, каждому факультету необходимо разработать сайт для будущих абитуриентов, где представлялась бы наиболее актуальная информация о структурном подразделении, необходимо также проводить научные мероприятия (олимпиады, конференции), целью которых будет привлечение наиболее одаренных учащихся к обучению в ГрГУ им. Я. Купалы. Участие в профориентационной деятельности должны принимать также студенты всех факультетов. Опыт БГУИР показывает, что именно студенты наиболее эффективны в такой работе. Также необходимо вести онлайн-переписку с абитуриентами, «искать» их в социальных сетях, ведь именно там современный молодой человек проводит большее количество своего свободного времени. Это поможет привлечь одаренных учащихся в вуз, что положительно скажется на интересе студентов к выбранной специальности.

2 Для повышения социальной активности студентов мы предлагаем использовать систему различного рода поощрений:

В ГрГУ им. Я. Купалы система поощрений работает недостаточно эффективно. В научной и общественной жизни «выгодно» участвовать лишь студентам-платникам, ведь от результатов этой работы зависит размер скидки на обучение. Бюджетники же не имеют достаточного стимула к работе по этим направлениям, ибо размер стипендии меняется в соответствии со средним баллом за сессию, а научные достижения фактически не учитываются. Это и вызывает низкие показатели публикационной активности молодых людей и отсутствие интереса к участию в различного рода благотворительных акциях.

Мы считаем, что было бы эффективным внедрение рейтинговой системы премирования студентов с присвоением за каждый фактор некоторого количества баллов в зависимости от значимости события. И по результатам ежемесячного ранжирования выделялась бы премия студентам, набравшим наибольшее количество баллов, предоставлялась возможность участия в научных мероприятиях за счет средств вуза.

3 Для того, чтобы улучшить показатели по критериям «воспитанность» и «внешний вид», мы считаем, необходимо в учебные планы ввести курс «этика и эстетика». Сделать это можно, используя «резерв», который имеется во всех учебных планах всех специальностей вуза. Но сразу бы хотелось сказать, что преподавание должно быть основано не на чтении лекций, а на практическом обучении – сервировка стола, основы этикета в общении и т.д.

Для расчёта эффективности каждого мероприятия проводилось вторичное анкетирование, где респонденту предлагалось ранжировать все позиции: 1 – наиболее значимое для него событие, a_{nmin} – наименее. После чего с помощью правила Фишберна

находилась значимость (эффективность) каждого события на основании средних показателей по совокупности. Были получены следующие результаты:

Таблица 2 – Расчёт эффективности мероприятий повышения имиджа студента ГрГУ им. Я. Купалы

Мероприятие	Ранг	Эффективность
Проведение профильных олимпиад и конференций для школьников	2	0,0762
Разработка интерактивного сайта для абитуриентов	4	0,04572
Широкое участие студентов в профориентационной работе	6	0,01524
Обеспечение возможности постоянного общения абитуриента со специалистами	5	0,03048
Внедрение рейтинговой системы при распределении премий студенческого фонда	1	0,09144
Внедрение в учебный процесс курса «Этика и эстетика»	3	0,06096
Сумма	-	0,32

Примечание: собственная разработка автора.

Строка суммы показывает, что в случае реализации 6 мероприятий, имидж студента в 2015 году по сравнению с 2014 г. вырастет на 0,32 балла и составит 4,296, что подтверждает высокую эффективность предложенных направлений.

А. В. ПАНКОВ

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

Науч. рук. **А. П. Геврасёва,**

канд. экон. наук, доц.

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ЭКСПОРТА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Структура промышленного комплекса определяет высокую степень открытости экономики Республики Беларусь, ее ориентированность на внешние рынки. Доля экспорта в валовом внутреннем продукте (ВВП) традиционно составляет более 50 %.

В последнее десятилетие динамика внешней торговли Республики Беларусь характеризуется стремительным увеличением объемов товарооборота и услуг. Это обусловлено высокими темпами экономического роста, повышением научно-технического и транзитного потенциала, участием в интеграционных процессах в рамках СНГ, а также диверсификацией торгово-экономических отношений с другими регионами мира [1].

Экспорт продукции представлен широкой номенклатурой и насчитывает свыше 1°000 наименований. Наибольший удельный вес в экспорте товаров Республики Беларусь занимают такие товары, как минеральные продукты (33%); машины, оборудование, транспортные средства (19%); продукция пищевой промышленности (15%), продукция химической промышленности (15%), чёрные и цветные металлы (6%), текстильные изделия (3%), древесина и целлюлозно-бумажные изделия (3%) [2, с. 85].

Особенно динамично в 2005–2013 гг. росли экспортные поставки мясомолочных продуктов – почти в 4,7 раз, мебели – в 1,9 раза, тракторов и шин – в 2 раза, нефтепродуктов и калийных удобрений – в 2,2 раза.

Наблюдается постоянный рост количества экспортируемых пластмасс, так в 2013 году по сравнению с 2011 их количество увеличилось на 25%. Также наращивается экспорт готовых пищевых продуктов, в 2013 году он увеличился на 60% по сравнению с уровнем его экспорта в 2011 году. Очевиден рост количества экспортируемых телевизоров, мониторов и проекторов Республикой Беларусь. В 2012 году этот показатель

увеличился на 80,9% по сравнению с аналогичным показателем за 2010 год. Устойчиво растёт доля сельскохозяйственной техники в экспорте, как по объёму, так и по товарной номенклатуре, ее количество в 2012 году возросло на 46,3% по сравнению с 2010 годом.

Большую часть экспортной Республики Беларусь составляет экспорт в Россию (45,3 %), Украину (11,3%), Нидерланды (8,9 %), Германию (4,7 %), Литву (2,9 %), Соединённое Королевство (2,8 %), Италию (2,4%), Казахстан (2,3%), Польшу (2,1%).

Быстро развивающимся сегментом международного рынка является торговля услугами. Динамика объёмов внешней торговли услугами Республики Беларусь представлена в таблице 1. Более 51% от общего объёма белорусского экспорта услуг занимают транспортные услуги, что обусловлено выгодным географическим положением государства (таблица 1).

Таблица 1 – Динамика объёмов внешней торговли услугами Республики Беларусь, млн. долл. США

Показатели	2000	2005	2010	2011	2012	2013	Январь-сентябрь 2014	Январь-сентябрь 2014 в % к январю-сентябрю 2013
Оборот	1°536	3°166	7°379	9°160	10°488	11°760	10°086	106,9
Экспорт	1°000	2°073	4°501	5°804	6°646	7°299	5°831	106,1
Импорт	536	1°093	2°878	3°356	3°842	4°461	4°255	108,1
Сальдо	465	979	1°623	2°448	2°804	2°838	1°576	–

К основным статьям экспортного так же относятся компьютерные (7,5%) и строительные (12,6%) услуги. Самым же перспективным направлением считается экспорт ИТ-услуг. Республика Беларусь является мировым лидером по экспорту ИТ-услуг на душу населения (второе место после Индии). Три наши компании входят в топ-100 сферы ИТ-аутсорсинга. Экспорт ИТ-услуг Республики Беларусь за 5 лет вырос более чем в 3,5 раза, что, безусловно, является выдающимся результатом не только в рамках отечественной экономики, но даже в мировых масштабах. Помимо роста абсолютных показателей растут и относительные показатели экспортного. Так доля экспортных компьютерных услуг в структуре экспортных услуг Республики Беларусь возросла с 1,27% в 2005 году до 7,5% в 2013 году. Экспорт компьютерных услуг по итогам 2013 года составил 552 млн. долл. США. 90% ИТ-компаний Республики Беларусь занимаются разработкой программного обеспечения на заказ. 40% произведенных продуктов поставляется в США и Канаду, 44% – в страны Европы, 14% – в Россию и страны СНГ и 2% – в страны Азии [3].

По прогнозам как национальных специалистов отрасли, так и международных организаций, экспорт ИТ-услуг Республики Беларусь будет расти в ближайшие годы на 24-28% в год и уже в 2017 году может превысить 1 млрд. долл. США. В то время как импорт будет оставаться на достаточно низком уровне 5-7% в год.

Основными элементами системы стимулирования и поддержки экспортной деятельности Республики Беларусь являются предоставление финансовой поддержки посредством экспортного кредитования и страхования экспортных рисков. В качестве меры финансовой поддержки экспортной деятельности используется международный лизинг. К косвенным мерам поддержки экспортёров относятся льготы по НДС и ряд льгот по ввозной таможенной пошлине. Данные льготы не направлены исключительно на поддержку белорусских экспортёров, но, несомненно, могут оказать положительное влияние на деятельность

предприятий, воздействуя на их внутренние стимулы к экспорту. Информационная поддержка белорусских экспортёров осуществляется через Национальный центр маркетинга и конъюнктуры цен.

Актуальными проблемами экспорта Республики Беларусь являются: нестабильная политическая и экономическая ситуация в мире; ухудшение внешнеторгового и платежного балансов страны; увеличение импортёрности экспорта; кредитная зависимость от иностранных банков и государств.

Таким образом, для решения вышеуказанных проблем и расширения экспортного потенциала Республики Беларусь необходимо обеспечить: рост объёмов внешнеторгового оборота за счёт опережающих темпов роста экспорта товаров и услуг; рост в экспорте научно-ёмкой продукции и услуг; импортозамещение с учётом использования сравнительных преимуществ в белорусской экономике; совершенствование механизмов стимулирования экспорта; дальнейшее развитие инфраструктуры внешней торговли – обустройство транспортных коридоров и коммуникаций, совершенствование деятельности таможни, торгово-экономических представительств.

Реализация вышеуказанных направлений будет способствовать наращиванию экспортного потенциала Республики Беларусь посредством диверсификации её товарной структуры и географии поставок, снижению импорта на основе создания новых производств, ориентированных на выпуск импортозамещающей продукции.

Список используемой литературы

- 1 Внешняя торговля Беларуси / Министерство иностранных дел Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – 2015. – URL: <http://mfa.gov.by/export> (дата обращения: 25.01.2015).
- 2 Внешняя торговля Республики Беларусь: стат. сб. / редкол.: В.И.Зиновский [и др.]. – Минск: Нац. стат. ком-т Респ. Беларусь, 2014. – 240 с.
- 3 Национальное агентство инвестиций и приватизации Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – 2015. – URL: <http://www.investinbelarus.by> (дата обращения: 27.01.2015).

И. А. ПАХОМОВА

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

Науч. рук. **Б. В. Сорвиров,**

д-р экон. наук, проф.

ПОЖАРНЫЙ РИСК КАК ДЕСТАБИЛИЗИРУЮЩИЙ ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СТРАНЫ

В современных мировых условиях мощь, достоинство и благополучие страны, и как следствие – национальная безопасность, определяются состоянием экономики. Интересы страны в экономической сфере являются ключевыми, поэтому обеспечение экономической безопасности принадлежит к числу одних из важнейших национальных приоритетов [1, с. 113].

Экономическая система страны представляет собой сложную иерархическую структуру. В качестве объектов экономической безопасности выступают экономические отношения различного уровня: экономический уровень семьи, микро-, мезо- и макроэкономический уровень в целом.

Одним из важнейших элементов, оказывающим существенное влияние на формирование эффективной системы экономической безопасности является характер угроз, под действиями которых понимается лишение доступа к различного рода ресурсам, дезорганизация хозяйственной деятельности, сопровождающаяся распадом экономической системы страны и потерей способности государства к управлению экономикой.

Спектр факторов и угроз экономической безопасности достаточно широк. Рассмотрим непосредственное воздействие пожара на устойчивость функционирования национальной экономики (рисунок 1).

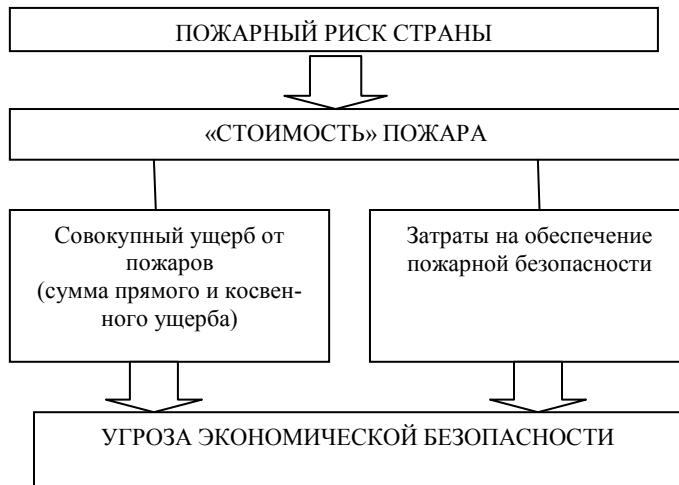


Рисунок 1 – Триада «пожарная опасность – «стоимость» пожара – угроза экономической безопасности»

В соответствии с законодательством «пожар – неконтролируемое горение, причиняющее материальный ущерб, вред жизни и здоровью граждан, интересам общества и государства», а «пожарный риск – мера возможности реализации пожарной опасности объекта защиты и её последствий для людей и материальных ценностей» [2, с. 6].

Таким образом, пожары оказывают значительное влияние на экономику страны, имеют определенную «стоимость». Под «стоимостью» пожаров понимают совокупную стоимость прямых и косвенных ущербов от них, а также затраты на обеспечение пожарной безопасности.

Прямой экономический ущерб от пожара включает в себя:

- прямой хозяйственный ущерб, который определяют такие элементы как: разрушение зданий и сооружений; выход из строя транспортных средств и оборудования; потери запасов сырья и готовой продукции и др.;
- демографический ущерб формируется за счёт уменьшения трудовых ресурсов вследствие гибели и травмирования людей на пожарах;
- затраты на локализацию и ликвидацию пожара.

Косвенный ущерб образуется в результате действия вторичных поражающих факторов чрезвычайной ситуации. В качестве элементов косвенного ущерба следует рассматривать: экономические потери субъектов хозяйственной деятельности вследствие нарушения хозяйственных связей; списания, как безнадежной, кредиторской задолженности пострадавших от пожара предприятий; компенсации, материальную помощь, пособия и другие единовременные выплаты пострадавшим от пожара и др. В состав косвенного ущерба включают также ущерб упущеной выгоды, который выражается в недополучении прибыли или ожидаемых результатов в связи со срывом производственных программ, программ развития производства и сферы услуг.

Второй важный компонент в структуре «стоимости» пожара – затраты на обеспечение пожарной безопасности, включающий в себя такие элементы как: стоимость содержания противопожарных служб, систем противопожарной защиты зданий и противопожарного страхования, а также научно-технических исследований и разработок в области пожарной безопасности, издания специальной литературы и другое.

Стоит отметить, что оценить «стоимость» пожара представляется достаточно сложной задачей. Выше рассматривалась только экономическая составляющая пожарной опасности, вместе с тем, пожар наносит существенный социальный и экологический ущербы, точно оценить которые не представляется возможным.

Список используемой литературы

1 Экономическая безопасность: теория, методология, практика / под науч. ред. П. Г. Никитенко, В. Г. Булавко; Институт экономики НАН Беларуси. – Минск: Экономика и право, 2009. – 394 с.

2 Система безопасности труда. Пожарная безопасность. Общие требования: ГОСТ 1.004-91. – Введ. 01.07.92. – М: Стандартформ, 2006. – 64 с.

А. В. ПОТАПЕНКО

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

ПРОБЛЕМЫ НОРМАТИВНО-ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ РАЗВИТИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В СТРАНАХ СНГ

Одним из важнейших факторов, влияющих на инвестиционный климат любого государства, является существующая система законодательства, определяющая национальный правовой режим инвестиционной деятельности и регламентирующя принципы и механизм взаимоотношений инвесторов с государственными органами – с одной стороны, а также с иными участниками экономических отношений и субъектами хозяйствования, – с другой. Правовой режим может помочь привлечению инвестиций в реальную экономику или наоборот, станет препятствием для их притока.

Очевидно, что для решения задачи целенаправленного и крупномасштабного привлечения инвестиций в экономику стран СНГ необходимо наличие как минимум двух условий:

- разработка отвечающей долгосрочным национальным интересам государственной инвестиционной политики;
- принятие на основе и во исполнение такой политики полноценной и непротиворечивой системы законодательства, обеспечивающей стабильное и рассчитанное на многолетнюю перспективу регулирование правил работы на национальном рынке для собственных и иностранных инвесторов.

Законодательство ряда стран СНГ предусматривает определенные налоговые льготы для предприятий с иностранными инвестициями, в том числе в зависимости от результатов их деятельности. В основном это налоговые преференции в той или иной комбинации.

Базовым документом, который определяет деятельность в инвестиционной сфере, является Соглашение «О сотрудничестве в области инвестиционной деятельности». В развитие этого соглашения, с учётом опыта межгосударственной работы, МЭК подготовлена Конвенция «О защите прав инвестора», целью которой является создание общего гарантированного инвестиционного пространства, возможности свободного привлечения капиталов, обеспечение безопасности и прав инвесторов, вкладывающих деньги в экономику стран СНГ.

Особенно актуальна II часть Конвенции о государственных гарантиях защиты инвестиций, в том числе: правовое регулирование инвестиционной деятельности; правовая защита инвестиций; гарантии защиты инвестиций от национализации, реквизиции, от решений и действий (бездействия) государственных органов и должностных лиц,

ущемляющих права инвестора; компенсация за нанесение ущерба инвестору; порядок разрешения споров, возникающих в связи с осуществлением инвестиций; гарантии использования доходов; страхование имущества и рисков.

В процессе осуществления инвестиционной деятельности в странах СНГ выявились настоятельная потребность в страховании и перестраховании инвестиций на межгосударственном уровне, поэтому в этих целях было подписано межгосударственное Соглашение «О страховании инвестиций в экономическом пространстве стран СНГ».

Обозначая проблемы и перспективы развития инвестиционных процессов в странах СНГ сквозь призму совершенствования их нормативно-правового регулирования, рассматривается деятельность таких интеграционных объединений, как Евразийский Союз и Таможенный Союз, политика и курс которых претерпели значительные изменения, повлиявшие на инвестиционные процессы в странах СНГ.

Евразийский союз (ЕАС) может стать экономическим и внешнеполитическим базисом единства постсоветского пространства. ЕАЭС основан на подписании такого нормативно-правового документа, как «Договор о создании Евразийского экономического союза (ЕАЭС) от 29.05.2014 г.». В основу документа положена договорно-правовая база Таможенного союза (ТС) и Единого экономического пространства (ЕЭП), действующие нормы которых были оптимизированы и приведены в соответствие с правилами Всемирной торговой организации (ВТО). Следуя этому документу, с 1 января 2015 г. обеспечиваются условия для свободного перемещения товаров, услуг, капиталов и рабочей силы между Россией, Беларусью и Казахстаном. Страны-участницы будут осуществлять согласованную политику в ключевых отраслях экономики: в энергетике, промышленности, сельском хозяйстве, транспорте. Однако кардинально торговая политика ЕАЭС не поменяется: останутся единое таможенное регулирование и тариф. Не изменятся и нормативы распределения доходов от ввозных пошлин: 87,97% получит Россия, 7,33% – Казахстан, 4,7% – Беларусь. В соглашении прописаны механизмы защиты рынка от импорта. Могут устанавливаться сезонные пошлины на срок до 6 месяцев, применяться защитные, антидемпинговые и компенсационные меры. Перспективный интеграционный эффект в виде прироста совокупного ВВП к 2030 году оценивается в размере около 900 млрд. долл. США.

Для совершенствования нормативно-правового регулирования инвестиционных процессов, как и экономического развития в целом, бесспорно важно предполагаемое создание таких наднациональных структур, как:

- Международный инвестиционный банк ЕАЭС;
- Комиссия по экономике;
- Фонд по делам экономического и научно-технического сотрудничества, формирующийся за счет вкладов стран ЕАЭС (финансирует перспективные наукоемкие экономические и научно-технические программы, оказывает помощь в привлечении инвестирования и в решении круга задач, в том числе правовых, налоговых, финансовых, экологических и т. д.);
- Комиссия по межгосударственным финансово-промышленным группам и совместным предприятиям;
- Международный арбитраж ЕАЭС.

В странах СНГ предстоит создать современную статистическую отчетность по межгосударственной инвестиционной деятельности – базу для проведения работы по осуществлению совместных программ и проектов. Важным является обеспечение информационной открытости и совместимости с мировым инвестиционным процессом.

Очевидна необходимость повышения эффективности использования таких инструментов государственного инвестирования, как конкурсное размещение государственных инвестиций, предоставление государственных гарантий.

А. П. ПРОХОРОВА

(г. Горки, Белорусская государственная сельскохозяйственная академия)

Науч. рук. **Н. Н. Давидович**

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Республика Беларусь – страна, обладающая серьёзным инвестиционным потенциалом и готовая его реализовать. Помимо того, что Беларусь сама обладает рыночным потенциалом (население 10 млн. человек, ВВП – 12°313 долл. США на душу населения по паритету покупательской способности, прирост ВВП – 10% – 12 место в мире), основным преимуществом страны является удачное соседство с:

- Россией Федерацией (население 142 млн. человек, ВВП – 16°161 долл. США на душу населения) – крупнейшим рынком сбыта, с которым у Беларуси общее таможенное пространство и зона беспошлинной торговли;
- Украиной (население – 46 млн. человек) – крупнейшей по территории страны Европы (без учёта России);
- тремя странами Евросоюза (Польшей, Литвой, Латвией).

Организация производства на территории Беларуси, нацеленного на растущий внутренний рынок и рынки стран-соседей, имеет ряд существенных преимуществ даже по сравнению с организацией производства в самих этих странах ввиду следующих преимуществ Беларуси:

- экономическая стабильность и политическая предсказуемость;
- наличие одной управляющей силы в стране (правительство);
- возможность строить бизнес по чётким правилам (главенство закона);
- дружеские отношения со странами соседями;
- выгодное географическое положение с развитой транспортной инфраструктурой;
- высококвалифицированная рабочая сила;
- новое прогрессивное законодательство, способствующее деятельности иностранных инвесторов;
- низкий уровень конкуренции в большинстве отраслей;
- возможность быть первооткрывателем на множестве рынков.

Всё это создаёт благоприятные условия для работы инвесторов в Беларуси.

Фактически, Беларусь – единственная страна в Восточной Европе, не осуществившая процесс разгосударствления собственности. Сегодня формируется бизнес-ландшафт завтрашней Беларуси. Для инвесторов это прекрасная возможность осуществить наиболее прибыльные стратегические инвестиционные маневры на белорусском рынке.

В Беларуси государство играет главенствующую роль в экономике – более 70% ВВП сформировано предприятиями с государственной долей собственности. Но замедленная реакция предприятий государственного сектора на быстро меняющиеся условия и тенденции в мировой экономике помогла правительству осознать недостатки чрезмерного вмешательства государства в хозяйственную деятельность предприятий, а также, и это главное, белорусские власти осознали приоритетную роль иностранных инвесторов для роста экономики страны.

Сегодня правительство придерживается твердого курса на активную приватизацию госсобственности и продажу пакетов акций в уже приватизированных и действующих предприятиях. Поэтому у людей, имеющих доступ к капиталу или желающих переместить производство в более выгодные условия хозяйствования, появилась уникальная возможность приобрести хороший производственный объект, обладающий высоким потенциалом, по заниженной стоимости.

С целью привлечения иностранных инвесторов правительством были предприняты беспрецедентные меры по либерализации инвестиционного законодательства. Была снижена налоговая нагрузка для предприятий с иностранными инвестициями. Данная тенденция подкрепляется активным продвижением Беларуси в рейтинге «Doing Business».

Инвесторы, заключившие инвестиционный договор, освобождаются от многих привычных белорусским юридическим лицам платежей и бюрократических процедур (платы за право заключения договора аренды земельного участка; возмещения потерь сельскохозяйственного и лесохозяйственного производства; компенсационных выплат, связанных с переносом и вырубкой зеленых насаждений; ввозных таможенных пошлин и НДС при ввозе технологического оборудования на территорию Республики Беларусь; госпошлины за выдачу иностранным работникам разрешений на право занятия трудовой деятельностью и на временное проживание в Беларуси), облегчая процесс реализации инвестиционного проекта и позволяя существенно экономить средства.

Инвесторов, открывающих производства в городах с населением до 50°000 человек государство освобождает от уплаты налога на прибыль и сельскохозяйственного налога, налога на недвижимость, налога на приобретение автомобилей, местных налогов и сборов, обязательной продажи иностранной валюты на пять лет.

В Беларуси существуют специальные места, определенные государством для организации высокотехнологичных производств, ориентированных на экспорт или производство товаров импортозаменяющего характера – это СЭЗ (свободная экономическая зона) и ПВТ (парк высоких технологий). На инвестиционном предприятии в подобном месте снижаются или вовсе не уплачиваются налог на прибыль, НДС, оборотные налоги, налог на недвижимость, обязательные страховые платежи с зарплаты сотрудников и подоходный налог.

В стране действует система упрощенного налогообложения, весьма удобная для небольших предприятий (до ста человек с годовой выручкой до 1,3 млн. долл. США в год) с высоким уровнем добавленной стоимости. Предприятие уплачивает до 8% налога с выручки и освобождается от уплаты налога на недвижимость, платежей за землю, налога на прибыль, экологического налога, единого платежа с выручки в бюджет, налога с продаж товаров в розничной торговле, налог на услуги, целевых сборов [1].

Улучшая инвестиционный климат Беларуси для иностранных инвесторов, государство не открывает закрытые двери, а лишь распахивает их шире: в Беларуси уже успешно функционирует значительное количество иностранных и национальных компаний, являющихся лидерами в СНГ и Европе.

Список используемой литературы

1 Инвестиционные возможности Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – 2015. – URL: <http://www.president.gov. by> (дата обращения: 20.01.2015).

К. К. УТАРБАЕВ

(г. Самара, Самарская академия государственного и муниципального управления)
Науч. рук. А. Н. Митрофанов,
д-р тех. наук, проф.

ОБЪЕКТЫ И ПОДХОДЫ К УПРАВЛЕНИЮ ТРАНСПОРТНО-КОММУНИКАЦИОННОЙ ИНФРАСТРУКТУРОЙ КАЗАХСТАНА

Транспорт является общим условием производства продукции, всеобщим средством труда. Он оказывает огромное влияние на масштабы общественного

производства и его темпы, осуществляя перевозки между предприятиями, областями и регионами республики, а также обеспечивая связь между другими странами. Как общее условие производства, транспорт играет огромную роль при освоении новых регионов, включая в экономический оборот страны новые природные ресурсы. Транспортно-коммуникационный комплекс является базовой отраслью в экономике республики и особой сферой вложения производственных ресурсов. Транспортная система РК включает транспортную сеть общего пользования и внутрипроизводственный транспорт.

Главным видом транспорта для Казахстана, осуществляющим основной объём перевозок массовых грузов, является железнодорожный, который является составляющей частью транспортной инфраструктуры страны [2]. Географические условия Казахстана (отсутствие прямого выхода к морю, наличия судоходных рек), обширность территории, сырьевая структура производства и размещение производительных сил, неразвитость автотранспортной инфраструктуры делают роль железнодорожного транспорта в экономике чрезвычайно важной. Почти 60% грузовых перевозок в стране осуществляется железнодорожным транспортом, а пассажирских – более 50%. Главными особенностями этого вида транспорта является универсальность, высокая провозная способность и регулярность перевозок.

Транспортный комплекс вошёл в рынок со значительными потерями. Экономическая нестабильность, изменение структуры производства и рынков сбыта продукции, нарушение транспортно-экономических связей и соответствующий спад объемов перевозок грузов и пассажиров негативно повлияли на финансовое положение транспортного комплекса. Например, исторически производственные мощности транспортного машиностроения были сконцентрированы на территории России и Украины, что вынуждает АО «НК «КТЖ» («национальная компания «Казакстан темир жолы») осуществлять импорт запасных частей и подвижного состава в количестве 90% общего объёма закупа. С 1991 по 1999 годы грузовые перевозки сократились в четыре раза. Значительное сокращение объёмов перевозок и снижение доходов создает трудности в содержании имеющихся основных фондов, приводит к убыточности отдельных хозяйствующих субъектов и целых секторов транспорта.

В своём послании к народу Казахстана президент Республики Н.А. Назарбаев на первом месте поставил развитие транспортно-логистической инфраструктуры, которое будет осуществляться в рамках формирования макрорегионов по принципу хабов [1]. При этом инфраструктурный каркас свяжет с Астаной и между собой макрорегионы магистральными автомобильными, железнодорожными и авиалиниями по лучевому принципу. Также необходимо продолжение создания логистического хаба на востоке и морской инфраструктуры на западе страны. Повышению экспортного потенциала в западном направлении через порты на Каспии будут способствовать масштабная паромная переправа из порта Курык и железнодорожная линия Боржакты – Ерсай.

Выгодное расположение Казахстана в самом центре Евразийского континента определило важный курс экономического развития страны. Сегодня успешно реализуются проекты, направленные на эффективное использование транзитно-транспортного потенциала республики, путём модернизации и строительства международных транзитных коридоров, приведение их в соответствие с международными стандартами [3]. Треть современного Шёлкового пути – часть грандиозного транснационального проекта «Западная Европа – Западный Китай» – пройдёт по территории Казахстана – почти 3 тыс. км – и обещает стать важнейшей составляющей транспортной инфраструктуры.

Необходимость данного проекта обусловлена, во-первых, возможностью использования транзита в полной мере. Во-вторых, нахождение на «артерии торговли» очень выгодно для нашей страны. Для того чтобы повторить «успех» этой торговой магистрали, у Казахстана есть все условия и предпосылки. Безусловно, с течением времени изменились условия и товары, но не изменились требования к перевозкам: скорость,

сервис, стоимость, сохранность и стабильность. Казахстан не имеет выхода к открытому морю, поэтому важно иметь доступ к крупной торговой магистрали. В результате реализации проекта к 2020 году транзитные потоки через Казахстан из Юго-Восточной Азии на Запад из Европы в Центральную Азию увеличатся почти в два раза.

В республике продолжается работа по расширению грузоперевозок через территорию Казахстана и развитию транзитного потенциала страны. В основу современной концепции развития сети международных магистралей заложено три приоритетных направления: Россия, страны Европы и Балтии; Китай, Япония и страны Юго-Восточной Азии; страны Центральной Азии и Закавказья, Персидского залива и Турция. В каждом из указанных направлений существуют сложившиеся международные транспортные коридоры. В частности на территории республики определены и признаны международным сообществом 6 железнодорожных, 6 автомобильных и 4 воздушных транспортных коридора.

В транспортно-логистической сфере Казахстана осуществлены и запланированы масштабные проекты, способствующие увеличению доли транзитных перевозок:

1 Открытие полноценного транзитного железнодорожного коридора через территорию Казахстана и Туркменистана в Иран. Планируется, что по этому пути составы с товарами и сырьем из России и стран Азии будут направляться в Иран, а затем через порт Бандар – Аббас на юге страны. Этот порт считается стратегическим, так как он находится в Ормузском проливе, на выходе из Персидского залива, и открывает доступ к крупным морским торговым путям.

2 КТЖ прорабатывают схему вхождения казахстанской компании в терминалную инфраструктуру морского порта Бандар-Аббас. По мнению экспертов, открытие транспортного коридора в направлении Север-Юг с выходом на Персидский залив создаст мощный импульс для развития транзита грузов через Казахстан.

3 Строительство терминала в порту Ляньюньган на восточном побережье Китая. Терминал должен стать пунктом консолидации всех грузов, идущих в направлении Казахстана, России, Центральной Азии, Закавказья из Юго-Восточной Азии.

4 Важным проектом по формированию и расширению экспортного и транзитного потенциала страны в восточном направлении считается создание так называемого «сухого порта» в рамках СЭЗ «Хоргос – Восточные ворота». Стратегическими объектами СЭЗ, которая выступит неким центром международного приграничного сотрудничества между Казахстаном и КНР, должны стать аэропорт, сухой порт, железная дорога Жетыген-Хоргос, автодорога и прямое сообщение с морским портом Актау.

5 Строительство новых железнодорожных линий «Алматы – Алтынколь», «Узень – Болашак», «Жезказган – Саксаульская» и «Шалкар – Бейнеу», «Аркалык – Шубаркуль».

6 Открытие прямого железнодорожного сообщения между странами по переходу станция Болашак (Республика Казахстан) – станция Серхетяка (Туркменистан). Данный коридор позволяет осуществлять прямые поставки грузов между странами по кратчайшему пути, сократить время следования транзитных поездов направлением на Туркменистан через Казахстан и обратно. Участок Болашак-Серхетяка представляет собой часть будущего транснационального железнодорожного коридора, который свяжет Казахстан, Туркменистан и Иран и обеспечит выход грузопотоков с сухопутных к морским путям в регион Персидского Залива.

Технологии организации управления транспортной инфраструктурой РК целесообразно организовывать на базе современных подходов управления бизнес-процессами филиалов ОАО «РЖД» с учётом приоритетных показателей деятельности [4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12]. Таким образом, в настоящее время объективно возникает необходимость усовершенствовать комплекс практических мероприятий, нацеленных на развитие транспортного транзитного потенциала РК. Этот комплекс мер должен интегрировать

экономическую, технологическую, промышленную, транспортную, информационную и международную политику Казахстана.

Список используемой литературы

- 1 Послание президента Республики Казахстан Нурсултана Назарбаева народу страны [Электронный ресурс]. – 2015. – URL: <http://www.akorda.kz> (дата обращения: 10.01.2015).
- 2 Гусева, Л. Стратегическая цель Казахстана – развитие транзитного потенциала / Л. Гусева // KAZENERGY. – 2007. – № 2-3. – С. 78-81.
- 3 Ибраимова, Ш. А. Развитие трансконтинентальной инфраструктуры Республики Казахстан / Ш. А. Ибраимова [Электронный ресурс]. – 2015. – URL: <http://www.economy.kz> (дата обращения: 20.01.2015).
- 4 Митрофанов, А. Н. Модели показателей эффективности производственной деятельности электроэнергетической инфраструктуры филиалов ОАО «РЖД» / А. Н. Митрофанов, Н. В. Сальникова // Вестник Ростовского государственного университета путей сообщения. – 2013. – № 2. – С. 130-134.
- 5 Митрофанов, А. Н. Статистическая оценка взаимосвязи показателей эффективности деятельности хозяйства электроэнергетической инфраструктуры и заработной платы на филиалах ОАО «РЖД» / А. Н. Митрофанов, Н. В. Митрофанова // Вестник Самарского муниципального института управления. – Самара: Изд-во «Самарский муниципальный институт управления» – 2013. – № 2 (25). – С. 90-98.
- 6 Митрофанов, С. А. Теоретические принципы формирования сбалансированной системы показателей деятельности территориальных филиалов ОАО «РЖД» / С. А. Митрофанов., Е. М. Тарасов., Н. В. Митрофанова // Вестник Самарского муниципального института управления. – Самара: Изд-во «Самарский муниципальный институт управления». – 2013. – № 4(27). – С. 27-32.
- 7 Митрофанов, А. Н. Методика управления бизнес-процессами филиалов ОАО «РЖД» с учётом приоритетных показателей деятельности / А. Н. Митрофанов, Е.М. Тарасов, Н. В. Митрофанова // Вестник Самарского муниципального института управления. – Самара: Изд-во «Самарский муниципальный институт управления», – 2014. – № 1 (28). – С. 27-36.
- 8 Митрофанов, А. Н. Методика проведения риск-анализа и прогнозирования показателей качества состояния контактной сети / А. Н. Митрофанов., С. А. Митрофанов, А. Г. Галкин // Вестник Самарского муниципального института управления. – Самара: Изд-во «Самарский муниципальный институт управления». – 2011. – № 3 (18). – С. 172-181.
- 9 Галкин, А. Г. Математическое моделирование и информационные технологии в задачах диагностики контактной сети электрифицированных железных дорог. /А. Г. Галкин, А. Н. Митрофанов, С. А. Митрофанов. – Екатеринбург: Изд-во УрГУПС, 2012. – 226 с.
- 10 Митрофанов, А. Н. Математическая модель оценки качества состояния объектов системы электроснабжения ОАО «РЖД» / А. Н. Митрофанов, Д. В. Волгушев, С. А. Митрофанов // Вестник Самарского муниципального института управления. – Самара: Изд-во «Самарский муниципальный институт управления». – 2011. – № 1(16). – С. 168-176.
- 11 Митрофанов, А. Н. Методология и структура маркетингового управления энергетической и экономической эффективностью на предприятиях Российской Федерации / А. Н. Митрофанов, Д. А. Машков //Вестник Самарского муниципального института управления. – Самара: Изд-во «Самарский муниципальный институт управления». – 2010. – № 1. – С. 26-32.
- 12 Митрофанов, А. Н. Прогнозирование технологических процессов и электропотребления при нестационарном характере производства / А. Н. Митрофанов, Д. А. Машков, Ю. В. Митрохин //Вестник Самарского муниципального института управления. – Самара: Изд-во «Самарский муниципальный институт управления». – 2010. – № 1. – С. 32-36.

А. В. ХАРОНЖИНА

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

Науч. рук. **Л. П. Зенькова**,
канд. экон. наук, доц.

ВЫВОЗ КАПИТАЛА В ЛАТИНСКОЙ АМЕРИКЕ: ВОЗМОЖНЫЙ ОПЫТ ДЛЯ БЕЛАРУСИ

Вывоз капитала в Латинской Америке, главным образом, носит внутрирегиональный характер с преобладанием мексиканских и бразильских потоков.

Анализ литературы по международной миграции капитала позволил сделать выводы, что вывоз капитала в Латинской Америке имеет следующую специфику:

- протекает в условиях смешанной валютно-курсовой политики (за исключением Чили с чистым таргетированием), как и в Республике Беларусь;
- испытывает неравномерность скорости изменений валютных политик (длительное время – в Бразилии, Чили, Перу, быстро под давлением мирового финансово-экономического кризиса 2008-2010 гг. – в Колумбии, Мексике и Гватемале);
- зависит от «якорной базы» финансовой стабилизации, выбор которой продиктован параметрами и внутреннего денежного рынка, и платежного баланса, что также соответствует белорусской специфике;
- испытывает влияние схожего у всех стран механизма корректировок обменного курса национальной валюты по отношению к «якорной базе».

Режим валютной политики значительно влияет на интенсивность вывоза капитала из Латинской Америки. В рассматриваемом регионе можно выделить две группы стран: с режимом гибкого валютного курса (Бразилия, Колумбия, Чили) и с управляемым курсообразованием (Аргентина, Колумбия и Перу). Для первых такой режим обусловлен значительным внешним сектором и трансграничными перемещениями капитала, для вторых – нестабильностью национальной денежной системы, значительная часть которой в результате представлена в иностранной валюте (белорусский вариант).

В среднем прямые иностранные инвестиции (ПИИ) в страны Латинской Америки и Карибского бассейна в 2013 году выросли на 6%, сообщает агентство EFE [1].

Наибольшие потоки трансграничного перемещения капитала осуществляются через Банк Мексики и Сорот Бразилии. На вывоз капитала влияет спекулятивная составляющая валютного курса. Расчёты спекулятивной составляющей валютного курса в добавочном денежном спросе Бразилии показали, что сегодня скорее можно говорить о переносе инфляционных ожиданий с валютного курса на процентную ставку, чем об их полном угасании [1]. В Бразилии, начиная с января 2009 года, ни разу не была зафиксирована отрицательная динамика движения капитала. 2013 год не стал исключением. Суммарный приток иностранного капитала в страну за 12 месяцев 2013 г. составил \$ 71 300 млн. долл. США

Прямые иностранные инвестиции в экономику Бразилии за 12 мес. 2013 г. составили 63 969,2 млн. долл. США вместе с этим дефицит текущего счёта Центрального банка Бразилии достиг отметки в 2,39% ВВП. Инвестиционная привлекательность и стабильный приток иностранного капитала в различные сферы Бразилии характерен для её экономики последних десятилетий. Бразилия – страна, в экономике которой преобладает иностранный капитал. Так, к 2013-му году порядка 3/4 активов бразильской экономики принадлежало иностранным инвесторам и компаниям. От такого положения дел страна выигрывает фактически в нескольких ключах – в развитии реального сектора экономики, в занятости и профессиональном развитии населения и по части налоговых отчислений. Чистая прибыль же, в 75% остаётся иностранцам, что можно взять на вооружение для привлечения ПИИ в Беларусь[1].

На протяжении последних лет правительство Бразилии проводило комплексные реформы, направленные на поддержку и развитие венчурного капитала в стране. Особо стоит отметить деятельность саморегулирующихся организаций в Бразилии. Самые крупные из них – Бразильская ассоциация прямого финансирования и венчурного капитала (Brazilian Private Equity and Venture Capital Association — ABVCAP14). В Бразилии было снижение инвестиций в промышленную сферу и услуги, при этом существенно увеличился уровень ПИИ в сырьевой сектор и в такие отрасли производства, как машиностроение, электроника и производство напитков.

Что касается Чили, Аргентины и Перу, уровень прямых иностранных инвестиций в горнодобывающий сектор этих стран значительно сократился, соответственно на 29%,

25% и 17% [2]. По представленным данным отчёта о мировых инвестициях 2014 года, Конференции ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД), объём ПИИ в Венесуэлу в прошлом году достиг 119%, составив около 7 млрд. долл. США [2]. При этом поток ПИИ в Колумбию наоборот вырос на 8%, достигнув 17 млрд. долл. США, что связано в основном «с трансграничной деятельностью, направленной на слияние и приобретение компаний в энергетической и банковской отраслях» [2].

Новые возможности нефтегазовой сфере (добыча сланцевого газа в Аргентине и энергетическая реформа в Мексике) представляют интерес для ПИИ в регионе.

Объем прямых иностранных инвестиций в Боливию за первую половину 2014 года достиг 852 млн. долл. США, говорится в отчёте Центрального банка Боливии (ЦББ), опубликованном в середине октября. По данным ведомства, это на 1,3% меньше, чем в аналогичном периоде прошлого года, когда в экономику страны было вложено 863 млн. долл. США. Вложения в топливно-энергетический комплекс за первые шесть месяцев выросли до 765 млн. долл. США по сравнению с 652 млн. долл. США в 2013 году [3]. Среди основных инвесторов в экономику Боливии Центробанк назвал такие иностранные компании как Repsol E&P Bolivia, Petrobras Bolivia, Total E&P Bolivia, Petrobras Argentina, Vintage Petroleum, GTLI, Canadian Energy и Matpetrol. Капиталовложения направлялись преимущественно на реализацию крупных инвестиционных проектов в горнодобывающей отрасли, а также в разработку месторождений углеводородов San Alberto и San Antonio.

Таким образом, латиноамериканский регион представляет собой динамичную сферу вложений иностранных инвестиций в топливно-энергетический и сырьевой сектора экономики, а в последние годы – в отрасли перерабатывающей промышленности (машиностроение, электроника, производство напитков).

Список используемой литературы

1 Экономика Бразилии. Обзор за 2013 год. [Электронный ресурс]. – 2015. – URL: <http://weic.info> (дата обращения: 28.01.2015).

2 Прямые иностранные инвестиции в Венесуэлу [Электронный ресурс]. – 2015. – URL: <http://www.embavenez.by> (дата обращения: 26.01.2015).

3 Repsol to lead non-YPFB hydrocarbons investment in Bolivia [Electronic resource]. – 2015. – URL: <http://www.bnamicas.com> (date of reference: 26.01.2015).

ЧЭНЬ ЧУН

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

Науч. рук. Е. А. Западнюк,

канд. экон. наук, доц.

НАУКА И ОБРАЗОВАНИЕ – ОСНОВА «ТЕХНОЛОГИИ» ФОРМИРОВАНИЯ МАЛОГО ИННОВАЦИОННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В КИТАЕ

Для развития наукоёмкие производства внутри страны и за рубежом требует большого числа работников высокой квалификации. Это касается не только Китая, других развивающихся государств, но и развитых стран. Пока страна не имеет в своём распоряжении вузов мирового уровня, хотя в этом направлении предпринимаются серьёзные усилия для исправления подобной ситуации, не без основания считая «образовательную» эмиграцию признаком имитационной модели инновационного развития.

1 В настоящее время в стране поощряется учёба студентов и аспирантов в зарубежных университетах (в США, Японии, России, Беларуси и в других странах); сделана ставка на привлечение специалистов, получивших техническое образование за рубежом. Например, если в середине 90-х годов XX столетия большинство выпускников

американских университетов из КНР предпочитало оставаться в США, то в начале XXI века в их настроениях произошел заметный перелом. Почти 80% молодых специалистов, получивших образование на Западе, возвращаются в Китай для работы в научноёмком секторе: многие устраиваются на работу в филиалы мировых ТНК (на территории КНР действует более 750 центров освоения и производства новых и высоких технологий с участием иностранных ТНК – Майкрософт, IBM, Сименс, Дженирал элек-трик, Хендэ, Хитачи и др.). Однако наиболее талантливые и предприимчивые из них предпочитают собственный бизнес. К середине 2000-х годов таких энтузиастов насчитывалось более 200 тыс. человек. По китайской статистике, специалисты, обучавшиеся за рубежом, создали к этому времени более трех тысяч малых технологичных предприятий; их валовая продукция составила более 10 млрд. юаней [1, с. 258]. Косвенным подтверждением этих перемен могут служить статистические данные, свидетельствующие о росте образовательного уровня владельцев предприятий частного сектора: если в 1993 году с высшим образованием среди них было приблизительно 15%, то в 2005 году – 20%, а к началу 2010 года – более 35% [2].

На таких предпринимателей распространяются преференции по ускоренной регистрации, открытию банковских счетов, охране, то есть на весь объём преференций, которые получают предприятия с иностранным капиталом. Они имеют право на налоговые льготы, стимулирующие научные разработки и внедрение технологических достижений в массовое производство.

Из опыта передовых в технологическом отношении рыночных экономик следует, что самая успешная среда для инновационного прогресса – преобладающее число средних фирм. С одной стороны, на них оказывает давление большое число ориентированных на новые технологии и генерирующие новые идеи малых новаторских коллективов, а с другой, – присутствует несколько крупных корпораций, способных выполнять масштабные и капиталоёмкие работы по внедрению новаций в реальный сектор экономики. Всю вторую половину XX столетия катализаторами научно-технического прогресса оставались вузы и крупные научно-исследовательские центры – академические институты или представители отраслевого знания – научно-производственные объединения. Но основным локомотивом инновационного развития становятся не они, а производственные предприятия – крупные, средние и малые. Конвергенция частных и государственных интересов способна дать хорошие результаты [3, с. 130].

С помощью разветвленной сети научно-технологических индустриальных парков малые предприятия инкорпорируются в интеллектуальное пространство Китая. Многие из них выросли до размеров средних предприятий и даже крупных корпораций. Одна из них – компьютерная корпорация Lenovo («Леново») – в прошлом компания «Ляньсян»: учреждена в 1984 году одиннадцатью научными сотрудниками Института вычислительной техники АН КНР с начальным капиталом в 200 тыс. юаней (на тот момент – менее 25 тыс. долл. США). Вначале малое технологическое предприятие «Ляньсян» выступало торговым дистрибутором зарубежных ТНК (компьютеры IBM и принтеры HP) и одновременно постигало технологические нюансы импортных образцов вычислительной техники, с которыми ей приходилось иметь дело. Основная проблема развития инновационного предпринимательства, кроме нерациональности структуры и технологической отсталости, – отсутствие современного уровня управления научноёмкими отраслями в целом и отдельными предприятиями, в частности.

Оценивая сложившуюся в КНР ситуацию, можно утверждать, что только осмысленная и глубокая научно-техническая трансформация народного хозяйства способна внести перелом в пользу интенсивного способа производства. Сегодня в КНР повсеместно популярна установка «наука и техника – это первая производительная сила». Их ускоренное развитие в первую очередь связывается с наращиванием технологического потенциала страны и обеспечением её национальной безопасности.

Список используемой литературы

- 1 Отчёт о развитии китайской индустрии ПО. – Пекин, 2008.
- 2 Ежегодники китайской статистики. – Пекин, 1998-2011.
- 3 Попова, Е. Проблемные вопросы развития инновационной системы / Е. Попова // Общество и экономика. – 2007. – № 3. – С. 130.

Ю. В. ШАРШАКОВ

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

Науч. рук. Е. А. Западнюк,

канд. экон. наук, доц.

РЕКРЕАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ И ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПОЛИТИКА: ТОЧКИ СОПРИКОСНОВЕНИЯ

Проблема стабилизации и развития комплекса рекреационных услуг весьма актуальна для всей экономики Республики Беларусь в целом. Решение этой проблемы невозможно без углубленного изучения причин снижения эффективности деятельности в этой сфере народного хозяйства и разработки эффективных научных и практических рекомендаций. В свою очередь решение этой проблемы невозможно без стратегического планирования; оно позволяет расширить горизонты предвидения, создает возможность своевременной ответной реакции хозяйствующего субъекта на те изменения, которые происходят во внешней среде: на рынке товаров и услуг, в научно-технической, экономической, социальной и политической сферах.

Одной из важнейших задач государства является сохранение и укрепление здоровья граждан. На формирование здорового образа жизни человека большое влияние оказывает рекреационная деятельность, включающая различные виды отдыха (в том числе туризм, занятия физической культурой, разнообразные формы развлечений и игр), обусловленные социально-культурным характером времени и места ее осуществления, а также профилактику, связанную с медицинским обслуживанием населения.

Эффективная работа комплексной системы рекреации предусматривает координированную совместную деятельность работников здравоохранения, физической культуры и образования. Многие элементы такого подхода нами успешно апробированы на РУП «Гомельэнерго». В настоящее время на предприятии широко реализуются программы по оздоровлению работающих. Особое место отводится проведению реабилитационно-оздоровительных мероприятий, направленных на поддержание высокого уровня состояния здоровья, профессиональной работоспособности, повышение функциональных резервов организма, сниженных в результате влияния вредных производственных факторов и предупреждение развития профессиональной заболеваемости, использованию средств физической культуры с преобладанием оздоровительной направленности. Это позволило существенно снизить показатели заболеваемости с временной нетрудоспособностью, а также уменьшить группу часто и длительно болеющих.

В определении направлений формирования действенной инвестиционной политики в сфере рекреации особое значение имеет учет рекреационного сектора в региональном развитии, который определяется нацеленностью его субъектов на удовлетворение потребностей социума в услугах туристско-экскурсионного и санаторно-курортного характера, не обеспечиваемых государством в полной мере в силу ограниченности бюджетных ресурсов, а также спецификой функционирования субъектов рекреационного бизнеса, характеризуемой более гибкой и оперативной реакцией на возникающие проблемы в отдыхе, здравоохранении, туризме и т.п., вовлечением существенных дополнительных ресурсов в социальную сферу, и деятельностью в качестве активного

субъекта регионального рынка. В контексте регионализации и рыночного реформирования экономики регионов, в различных отраслях и сферах территориальных экономик формируются те или иные приоритеты инвестиционной политики, определяемые спецификой отрасли, ее местом в системе регионального воспроизводства, а также особенностями самого региона, в том числе его ресурсной спецификой. В сфере рекреации в число важнейших приоритетов формирования её рыночно-трансформационной траектории развития, входит адекватное инвестиционное обеспечение субъектов рекреационного бизнеса, формирование инфраструктуры и механизмов инвестиционного обеспечения их развития, предполагающего использование всего возможного спектра источников инвестиций, что актуализирует учёт ресурсной детерминанты формирования потенциала рекреационной сферы, включая условия инвестирования и формирования инвестиционных ресурсов.

Целью формирования региональной инфраструктуры инвестирования рекреационной составляющей должно стать не только создание условий для более эффективного функционирования отдельных хозяйствующих субъектов в сфере рекреации, но и обеспечение условий для реализации межсекторного партнерства с участием государства. Экономические и административные формы и методы стимулирования инвесторов в рекреационное хозяйство территорий включают: льготное налогообложение, гарантии, обеспечение земельными участками, информационное обеспечение и т.д.

Основой региональной инвестиционной стратегии, по нашему мнению, должно быть не простое наращивание капиталовложений по привычным схемам, а профессиональное и результативное инвестирование в расчете на стратегическую перспективу с учетом не столько количественных, сколько структурных и качественных аспектов. Следует создать в регионе эффективный инвестиционный механизм территориального развития. Меры инвестиционных воздействий на результативность рекреационной деятельности, являющиеся составной частью механизма стратегического регулирования развития рекреационных зон в регионе, должны устранять количественное и качественное несоответствие с планово-расчетными ориентирами направления средств в виде чистых инвестиций на реконструкцию и обновление основных фондов, на инвестиционное проектирование, на приобретение ценных бумаг на фондовом рынке.

Сбалансированность структуры рекреационной деятельности может быть определена такими факторами, как жизненный цикл инвестиционных проектов в различных сферах рекреационной деятельности региона, готовность к риску, ориентация рекреационной деятельности по отдельным социально-экономическим компонентам или комплексным составляющим, структура потребителей (частные лица, компании, государственные органы).

М. М. ШУПЕНЬКО

(г. Минск, Научно-исследовательский институт экономики

Министерства экономики Республики Беларусь)

Науч. рук. **В. Ф. Иванов,**

канд. экон. наук, доц.

ИНОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ КАК ФАКТОР ОБЕСПЕЧЕНИЯ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ

В условиях мирового экономического кризиса основными приоритетными задачами Республики Беларусь являются сохранение темпов экономического роста, обеспечение инновационного развития экономики страны, ее конкурентных преимуществ. Только высокотехнологичные и наукоемкие производства и предприятия могут

выжить в сложных экономических условиях. Территориями концентрации таких производств являются свободные экономические зоны, исторической целью создания которых являлось тестирование государственной инновационной политики.

На 1 октября 2014 года в СЭЗ работает 475 резидентов свободных экономических зон, на которых занято свыше 141 тыс. человек (около 1,4% населения Республики Беларусь) [1]. В сравнении с марта 2014 г. количество резидентов снизилось на 4%.

Для развития и расширения производств необходимы вложения инвестиций. Наиболее активна СЭЗ «Гомель-Ратон», вложившая больше всех инвестиций из зон, за ней следует СЭЗ «Минск», затем СЭЗ «Могилев» (рисунок 1). Скачками наращивают свои инвестиции СЭЗ «Гродно-инвест» (в 2011 г. в 3,8 раза, в 2013 г. в 2,2 раза), СЭЗ «Витебск» (в 2012 г. в 5,3 раза) [4, с. 8], [5, с. 9], [6, с. 10]. Иностранные инвестиции составляют в среднем 7% всех вложенных инвестиций зон. Свободные экономические зоны «Минск», «Могилев», «Гомель-Ратон» наиболее привлекательны для привлечения иностранных инвестиций (рисунок 2). Их доля в общем объеме иностранных инвестиций СЭЗ составляет более 80%. В среднем по зонам накапливается 0,1% иностранных инвестиций от общего количества иностранных инвестиций. Лидерами по накопленным иностранным инвестициям являются СЭЗ «Могилев», СЭЗ «Минск» и СЭЗ «Брест». СЭЗ «Гомель-Ратон» за 2012 г. накопила иностранных инвестиций, превышающих уровень 2011 г. в 3,1 раза.

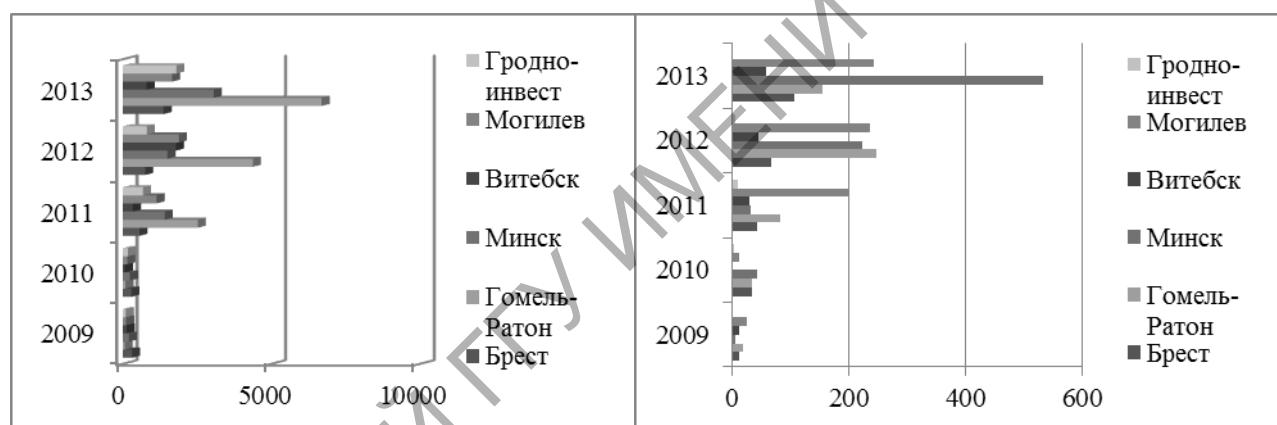


Рисунок 1 – Инвестиции вложенные свободными экономическими зонами, млрд. руб.

Рисунок 2 – Иностранные инвестиции, млрд. руб.

В инновационной сфере число организаций, выполнявших научные исследования и разработки, сократилось в 2013 г. на 9% в сравнении с предыдущим годом. Численность персонала, занятого научными исследованиями и разработками сократилась на 4,9% в рассматриваемый период. Инвестиции в основной капитал в сфере «Наука и научное обслуживание» увеличились на 28,5%, а ввод в эксплуатацию основных средств в сфере «Наука и научное обслуживание» сократился на 30,7% [7, с. 14], что свидетельствует о замораживании средств, вкладываемые инвестиции не дают реального дохода, а просто числятся на балансе предприятия. Удельный вес организаций, осуществлявших затраты на технологические инновации, в общем числе обследованных организаций в 2013 г. сравнялся по уровню с 2011 г. Больше всех на технологические инновации тратят организации промышленности, организации сферы услуг после снижение в 2011 г. увеличивают свои затраты, но меньшими темпами (в 2012 г на 80%, в 2013 г. на 59% в сравнении с 2011 г.)

Удельный вес отгруженной инновационной продукции (работ, услуг), в общем объёме отгруженной продукции (работ, услуг) организаций промышленности после скачка с 14,4% в 2011 г. на 17,8% в 2012 г. остается на уровне 17,8% и в 2013 г. [7, с. 56]. Постоянный удельный вес отгруженной инновационной продукции в 2012-2013 г.г. при снижении количества организаций, осуществлявших затраты на технологические инновации свидетельствует об эффективном использовании уже вложенных ресурсов.

В 2011 г. был отмечен наибольший удельный вес отгруженной инновационной продукции (работ, услуг) новой для внутреннего рынка (60%) в общем объеме отгруженной продукции (работ, услуг) организаций промышленности и удельный вес отгруженной инновационной продукции (работ, услуг) новой для мирового рынка (1,1%) в общем объеме отгруженной продукции (работ, услуг) организаций промышленности. Такая инновационная активность может быть связана с началом действия в 2011 г. Государственной программы инновационного развития Республики Беларусь на 2011–2015 годы, одной из целей которой является продолжение работы по созданию инновационной экономики [8]. Её разработка осуществлялась с учётом Проекта перечня и структуры приоритетных направлений научно-технической деятельности в Республике Беларусь на 2011-2015 годы. По результатам реализации проектов Государственной программы инновационного развития в 2011 году выполнялись 414 проекта, в том числе важнейших – 209. В международном рейтинге The Global Innovation Index – 2014 (ГИ) Беларусь заняла 50 место, Украина – 46, Россия 45 [9]. Рейтинг в очередной раз возглавила Швейцария, второе и третье место у Нидерландов и Швеции соответственно.

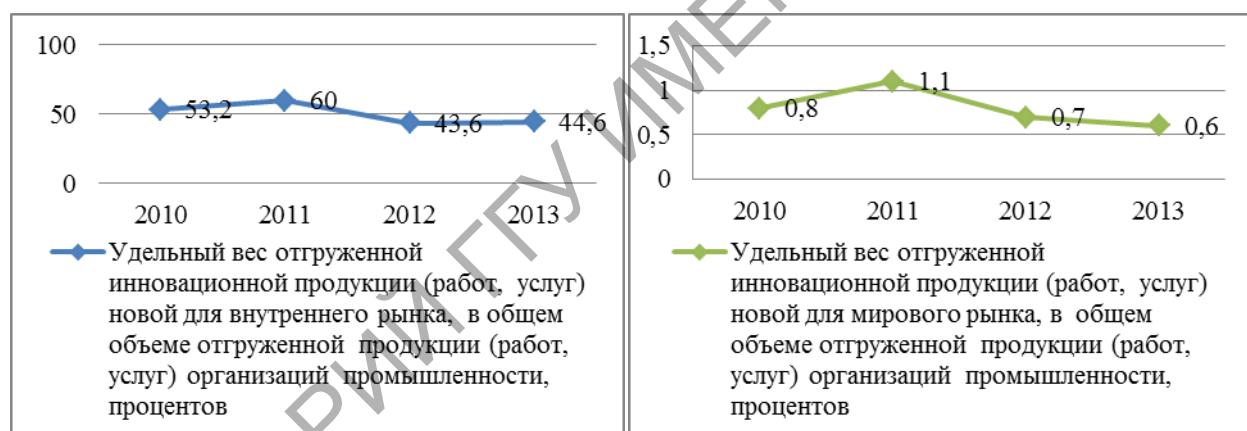


Рисунок 3 – Индикаторы инноваций

Таким образом, для обеспечения проведения инновационной политики важным остается привлечение иностранных инвестиций, стимулирование инновационной инициативы. Для поддержания спроса отечественного потребителя первостепенным является создание инновационной продукции (работ, услуг) новой для внутреннего рынка, а для привлечения иностранного потребителя – инновационной продукции новой для мирового рынка.

Список используемой литературы

1 Свободные экономические зоны (СЭЗы) / Министерство экономики Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – 2015. – URL: <http://economy.gov.by> (дата обращения: 30.01.2015).

2 Основные показатели деятельности резидентов свободных экономических зон за 2009 год: бюллетень / Национальный статистический комитет Республики Беларусь. – Минск, 2010. – 104 с.

3 Основные показатели деятельности резидентов свободных экономических зон за 2010 год: бюллетень / Национальный статистический комитет Республики Беларусь. – Минск, 2011. – 272 с.

4Основные показатели деятельности резидентов свободных экономических зон за 2011 год: бюлле-тень / Национальный статистический комитет Республики Беларусь. – Минск, 2012. – 315 с.

5Основные показатели деятельности резидентов свободных экономических зон за 2012 год: бюлле-тень / Национальный статистический комитет Республики Беларусь. – Минск, 2013. – 391 с.

6Основные показатели деятельности резидентов свободных экономических зон за 2013 год: бюлле-тень / Национальный статистический комитет Республики Беларусь. – Минск, 2014. –417 с.

7Наука и инновационная деятельность в Республике Беларусь: стат. сб. / Нац. стат. ком-т Респ. Бе-ларусь; редкол.: В.И.Зиновский[и др.]. – Минск, 2014. – 121 с.

8 Государственная программа инновационного развития / Государственный комитет по науке и технологиям Республики Беларусь [Электронный ресурс] . – 2015. – URL: <http://gknt.org.by> (дата обра-щения: 30.01.2015).

9Country Ranking / The Global Innovation Index. The Human Factor in Innovation [Electronic resource]. – 2015. – URL: <https://www.globalinnovationindex.org.com> (data of reference: 30.01.2015).

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННЫМИ СИСТЕМАМИ

К. А. АВЕТИСЯН

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

Науч. рук. **И. В. Глухова**

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЭКОНОМЕТРИЧЕСКИХ МОДЕЛЕЙ ДЛЯ ОЦЕНКИ ВЛИЯНИЯ ИННОВАЦИОННО-ИНВЕСТИЦИОННЫХ ФАКТОРОВ НА ОБЕСПЕЧЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕГИОНА

В современных условиях использование эконометрических моделей приобретает всё большую актуальность в анализе и прогнозировании экономических явлений. Построение эконометрической модели играет важную роль при изучении тенденции развития экономических процессов, разработке прогнозов социально-экономического развития, правильности принятия управленческих решений. Использование эконометрических моделей в анализе влияния инновационно-инвестиционных факторов на обеспечение экономической безопасности региона является весьма сложным. Трудности вызывает, прежде всего, отсутствие статистически рассчитанных параметров (факторов), полученных путём соотношения фактических данных с их пороговыми значениями. Сложностью в построении эконометрической модели является также отсутствие для большинства экономических показателей минимально допустимых значений безопасности, т.е. индикаторов безопасности или пороговых значений [1, с. 298].

Помимо этого, при оценке влияния на показатель региональной экономической безопасности только факторов инновационно-инвестиционной деятельности с большой вероятностью может возникнуть ситуация мультиколлинеарности (тесной взаимосвязи) ряда введённых параметров, что делает построение эконометрической модели недостаточно эффективным.

Для построения эконометрической модели влияния инновационно-инвестиционных факторов на интегральный показатель экономической безопасности региона были рассмотрены ряд относительных показателей инновационной и инвестиционной деятельности, из которых были выделены 2 наиболее значимых: соотношение доли инвестиций в основной капитал к ВРП (%) и удельный вес отгруженной инновационной продукции в общем объёме отгруженной продукции промышленности (%).

Использование этих показателей в регрессионном анализе позволили определить их высокую (тесную) связь с интегральным показателем экономической безопасности региона ($r = 82,8\%$).

Кроме того, на основе этих показателей была сделана прогнозная оценка с определением доверительного интервала интегрального показателя экономической безопасности региона (рисунок 1, рисунок 2) [2, с. 190].

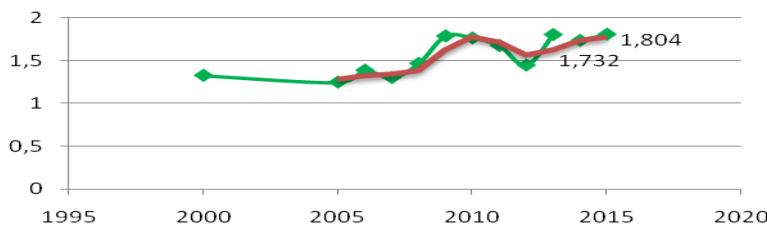


Рисунок 1 – Прогнозное значение соотношения доли инвестиций в основной капитал и ВРП Гомельской области, %

Для получения прогнозных оценок интегрального показателя экономической безопасности региона (Гомельской области) по построенной эконометрической модели $\hat{y}=0,538+0,443x_1$ были определены прогнозные значения фактора x_1 (относительного показателя «доли инвестиций в основной капитал, % к ВРП»), представленные в формуле (1) и формуле (2):

$$\hat{y}_{(2014)} = 0,538 + 0,443 \times 1,732 = 1,305. \quad (1)$$

$$\hat{y}_{(2015)} = 0,538 + 0,443 \times 1,804 = 1,337. \quad (2)$$

В итоге график прогноза интегрального показателя экономической безопасности региона имеет следующий вид (рисунок 2):

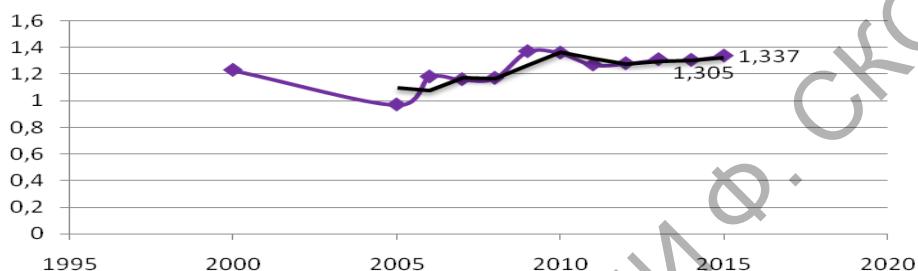


Рисунок 2 – Прогнозное значение интегрального показателя экономической безопасности Гомельской области

Необходимо отметить, что точечный прогноз на ряду с использованием графического метода является неточным и явно нереальным, поэтому он дополняется расчётом стандартной ошибки и построением доверительного интервала, т.е. определением тех границ, в пределах которых может оказаться значение интегрального показателя экономической безопасности региона в будущем. Ошибка прогноза: $m_{2014} = 0,079$; $m_{2015} = 0,082$. Доверительный интервал (2014 г.) представлен на формуле (3), доверительный интервал (2015 г.) – формуле (4):

$$1,019 \leq y_0^* \leq 1,519. \quad (3)$$

$$1,04 \leq y_0^* \leq 1,634. \quad (4)$$

Таким образом, использование эконометрических моделей в анализе влияния инновационно-инвестиционных факторов на обеспечение экономической безопасности региона позволило провести прогнозную оценку данных показателей на 2014-2015 годы с построением доверительных интервалов, т.е. всевозможных сценариев их значений. Несмотря на сложность применения методов построения эконометрических моделей данный анализ является результативным и играет важную роль в прогнозировании экономического развития региона в будущем, определении параметров и резервов роста основных индикаторов инновационно-инвестиционной деятельности, а также в разработке и реализации программ социально-экономического развития региона.

Список используемой литературы

1. Орлова, И.В. Экономико-математические методы и модели: компьютерное моделирование: учеб. пособие / И. В. Орлова, В. А. Половников.- М.: ИНФРА-М. – 2013. – 389 с.

2. Шашко, А. А. Эффективность управления конкурентоспособностью регионов Республики Беларусь в условиях инновационного развития / А. А. Шашко // Эффективное управление предприятием и регионом: сб. науч. ст.: в 2 ч. / ГрГУ им. Я. Купалы; редкол.: Ли Чон Ку (гл. ред.), Н. В. Марловская (гл. ред.) [и др.]. – Гродно: ГрГУ, 2011. – Ч. 1. – С. 187–193.

Ю. В. АФАНАСЬЕВА

(г. Гомель, Белорусский государственный университет транспорта)

Науч. рук. **О. В. Липатова,**

канд. экон. наук, доц.

ПРОБЛЕМЫ ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Одним из приоритетов государственной политики является жильё. Сегодня строительный комплекс остается одним из немногих реальных секторов экономики, от которого напрямую зависит решение жилищной проблемы, темпы обновления основных фондов, структурная перестройка промышленности и, в конечном счете, эффективность реорганизации всей экономики. Актуальность данной темы вызвана высокой социальной значимостью строительной отрасли. Приоритетное развитие жилищного строительства изменило структуру строительно-монтажных работ, значительно увеличив долю непроизводственной сферы. Для совершенствования и развития жилищного строительства в последние годы идет переход на строительство зданий современных архитектурно-планировочных систем, позволяющих существенно повысить потребительские качества жилых зданий, снизить стоимость строительства за счет сокращения их материоемкости и энергетических затрат на стадии строительства. Нынешнее руководство республики постоянно уделяет большое внимание строительству жилья, как в городе, так и на селе. Своебразный рывок в достройке незавершенных домов и сооружении новых ЖСК удалось сделать благодаря открытию кредитных линий и организации субсидирования. Вместе с тем ограниченные возможности бюджета вызвали необходимость изменения подходов к решению проблемы финансирования жилищного строительства. Сегодня, в сложившейся экономической ситуации, основными источниками строительства жилья становятся собственные средства граждан и юридических лиц, прежде всего предприятий всех форм собственности, банков, а также других инвесторов.

Для многих граждан Республики Беларусь до сих пор остается нерешенным «квартирный вопрос». Согласно данным статистики, в целом по республике на учёте нуждающихся в улучшении жилищных условий сегодня состоит порядка 700 тыс. семей. И это в то время, когда ежегодно в республике возводятся млн. кв. м жилья [2].

Так, средневзвешенная стоимость 1 кв. м общей площади квартир типовых потребительских качеств жилых домов, введенных во втором квартале 2014 года, составила: жилых домов КПД 6 365,3 тыс. руб. с учётом отделочных работ и 5 708,3 тыс. без учёта отделочных работ; жилых домов из кирпича и газосиликатных блоков – Br8 308,9 тыс. и 7 324,7 тыс. руб. соответственно; жилых домов других конструктивных схем – 7 921,7 тыс. руб. и 7 068,5 тыс. руб.; жилых домов всех конструктивных схем – 7 418,7 тыс. руб. с отделкой и 6 598,8 тыс. руб. без отделки. Средневзвешенная стоимость 1 кв. м общей площади квартир жилых домов, введенных во втором квартале текущего года, была сформирована с учетом стоимости 1 кв. м так называемых проблемных жилых домов со сверхнормативными сроками строительства, которая значительно ниже стоимости 1 кв. м жилых домов, введенных в эксплуатацию вовремя [1].

В целях снижения стоимости строительства жилого дома для граждан, имеющих право на льготный кредит, подписан указ «О реализации программ государственного заказа на строительство жилья» от 6 июня 2014 г. №270. Согласно этому документу

в порядке эксперимента в 2014-2016 годах по перечню жилых домов, включённых в программы государственного заказа, для определения стоимости строительства и размера кредита будет использоваться стоимость 1 кв. м общей площади жилого дома, равная прогнозному показателю номинальной начисленной среднемесячной заработной платы работников на месяц приёмки дома в эксплуатацию, установленному с учётом нормативной продолжительности строительства, определенной проектной документацией, с применением коэффициента 1,2 [3].

За первое полугодие текущего года в Беларусь введено в эксплуатацию 96,9 тыс. кв. м общей площади жилых домов арендного типа (30,3 % к заданию на год) на 1 754 квартиры, в том числе в Минске почти 20,3 тыс. кв. м (19,8 % к заданию) на 388 квартир, в Минской области – более 4,1 тыс. кв. м (11,1 %) на 80 квартир, в Брестской – 12,3 тыс. кв. м (30,6 %) на 232 квартиры, в Витебской - 6,4 тыс. кв.м (26%) на 120 квартир, в Гомельской - около 21,2 тыс. кв. м (60,8 %) на 401 квартиру, в Гродненской – 22,6 тыс. кв. м (41,2 %) на 372 квартиры, в Могилевской области – 10 тыс. кв. м (39,2 %) на 161 квартиру [1]. Инвестиции в строительство арендного жилья в январе-июне составили почти 504 млрд. руб., в том числе 178,6 млрд. руб. за счёт средств республиканского бюджета и 324,8 млрд. руб. из средств местных бюджетов. Всего в 2014 году на эти цели планируется направить около 2,3 трлн. руб. [3].

Сегодня при строительстве жилья для нуждающихся в улучшении жилищных условий, застройщик имеет право включать прибыль в размере не более 5 % от сметной стоимости объекта долевого строительства. Что касается остальных граждан, то здесь она не ограничена. По мнению крупных застройщиков столицы, которые принимали участие в работе над Указом, регулировщиком в данном вопросе выступит сам рынок.

Выработанная в Беларусь модель развития экономики создаёт условия для обеспечения в долгосрочной перспективе устойчивого роста объёмов ввода жилья с максимальным использованием внебюджетных источников финансирования. Это отражает суть концептуального подхода государственной жилищной политики в области финансирования строительства жилья и создания условий для жилищных строительных сбережений граждан. В рамках стратегии была разработана концепция Закона о жилищных строительных сбережениях. Сложилась ситуация, которая позволяет накапливать денежные средства, вести их учёт и соотносить со стоимостью квадратного метра. Международная практика гласит, что законодательство в сфере регулирования жилищных строительных сбережений взаимодействует с системой ипотечного кредитования и формируется с учётом законодательства этих стран и проводимой денежно-кредитной и жилищной политикой, которые определяют особенности развития системы кредитования жилищного строительства и формы государственного стимулирования.

Строительство относится к числу ключевых, фондообразующих отраслей, во многом определяющих темпы развития экономики страны, решение важнейших социально-экономических задач. Это особенно актуально в нынешний период, когда Беларусь осуществляет непростой переход к рыночным отношениям.

В последние годы в Беларусь отмечается резкий рост участников строительного процесса, увеличиваются объёмы производства. Проблема повышения эффективности и качества строительства в этой ситуации становится особенно актуальной и во многом зависит от уровня выполняемых строительно-монтажных работ, процессов их контроля в ходе возведения зданий и их приемки. Поэтому в современных условиях она должна решаться комплексно и системно, охватывая все этапы инвестиционного процесса от замысла строительства объекта до ввода его в эксплуатацию.

Список используемой литературы

1 Официальный сайт Министерства экономики Республики Беларусь [Электронный ресурс] – Минск, 2015. – URL: <http://w.economy.gov.by> (дата обращения: 10.01.2015).

2 Официальная статистика: инвестиции и строительство [Электронный ресурс] / Национальный статистический комитет Республики Беларусь. – 2015. – URL: <http://belstat.gov.by> (дата обращения: 06.01.2015).

3 Перспективы развития строительного комплекса Республики Беларусь [Электронный ресурс]: / Белорусского телеграфного агентства. – 2014. – Режим доступа: <http://www.belta.by> (дата обращения: 28.12.2014).

А. В. БАДЕХА, В. Г. НИКОЛАЙЧИК

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

Науч. рук. С. Д. Предыбайло

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ МОТИВАЦИИ ТРУДА

Мотивация труда является той проблемой, решением которой достаточно длительное время занимается мировое сообщество. Сделать так, чтобы человек работал можно, однако сделать так, чтобы он хотел этого и даже был заинтересован в работе несколько сложнее. Поэтому накопленный мировой опыт в данной области является неоценимым. Основное внимание при его изучении в работе будет сосредоточено на материальной мотивации, в первую очередь, оплате труда.

Так, в Японии заработка плата работников складывается из 3 составляющих: возраста, трудового стажа и профессионального мастерства. Выплаты по каждой составляющей формируют итоговую зарплату [1, с. 43]. Соответственно, фактически только повышая свой уровень мастерства, сотрудник может рассчитывать на увеличение заработной платы. Это мотивирует его трудиться больше и качественнее, что благоприятно для предприятия. Характерными базовыми особенностями японской модели являются: распределение заработной платы по отраслям, изменение оплаты труда в зависимости от фактического трудового вклада и результатов работы, система «плавающих окладов» для менеджеров и руководителей по результатам работы предприятия [2, с. 331]. .

Американская модель мотивации труда ориентирована, в первую очередь, на достижение личного успеха. Наибольшего поощрения удостаивается наиболее активная часть населения, занимающаяся предпринимательством (мелким или крупным). Для расчёта зарплаты наиболее часто используются начисления «в соответствии с почасовой тарифной ставкой и выполненной работой» [3]. Данная система не предусматривает премирования (эти суммы уже заложены в высокой тарифной ставке). Однако многие фирмы всё же склоняются к применению системы премирования. В США, достаточно широко применяются коллективные системы премирования (создаётся премиальный фонд, который распределяется следующим образом: 25 % в резервный фонд, из оставшейся суммы 25 % – премирования администрации, 75 % – рабочих). Заработка плата подвергается постоянному пересмотру по результатам аттестаций, которые периодически проводятся компанией, так что заработка плата зависит от роста квалификации и числа освоенных профессий. Премиальная прибавка начисляется при наборе соответствующего количества баллов, которые сотрудники получают после обучения определённым специальностям.

Во Франции заработка плата индексируется исходя из стоимости жизни. Помимо этого труд каждого работника оценивается индивидуально. Его зарплата состоит из 3 составляющих: оклада в зависимости от занимаемой должности, эффективности выполнения обязанностей и премий [3]. Эффективность труда рассчитывается из следующих характеристик: уровень профессиональных знаний, производительность, соблюдение правил техники безопасности, качество выполняемой работы, проявление инициативы, этика производства.

В английской модели мотивации труда существуют две модификации в системе оплаты труда: денежная и акционерная (частичная оплата в виде акций). Широкое применение имеет также и система колеблющейся заработной платы, которая напрямую имеет отношение к прибыли. Распределение происходит в зависимости от участия (трудового либо долевого) сотрудника в получении прибыли компании. Результатом применения данной системы, при которой предполагается участие сотрудников, наблюдается значительное повышение производительности труда.

Немецкая модель мотивации труда построена на принципе социальной ориентации, основанной на гармоничном сочетании стимулирования труда и социальных гарантий, предусматривающая построение труда таким образом, чтобы в обществе не было бедных [4, с. 52]. Рыночное хозяйство Германии называется социальным, т.к. государство создает условия для всех граждан, пресекает проявление несправедливости и защищает всех обделенных и беззащитных: безработных, больных, стариков и детей.

В Швеции установлен единый уровень заработной платы по каждой профессии, уделяется много внимания сокращению разрывов между максимумом и минимумом. Профсоюзы заботятся о том, чтобы, прежде всего, уровень зарплат повышался для тех категорий работников, которые получают самую маленькую оплату труда. Также они не позволяют владельцам бизнеса, имеющего низкую по сравнению с конкурентами рентабельность, сокращать расходы на заработную плату сотрудников [4, с. 54].

Таким образом, опыт, накопленный зарубежными корпорациями, должен быть использован при формировании системы мотивации в отечественных предприятиях.

Целесообразно также внедрение таких методов мотивации, которые бы позволили учесть все категории потребностей работников предприятия, указанных в теории А. Маслоу. При этом должна быть обеспечена постоянная заработная плата как основа мотивации на предприятии и как метод, удовлетворяющий физиологические, жизненные потребности человека. Потребность в безопасности формирует приверженность работника к организации, поэтому важно применять такую меру мотивации, как информирование коллектива о долгосрочных перспективах деятельности предприятия. Это даст работнику уверенность в стабильности своего рабочего места, что особенно актуально для отечественных предприятий в связи с нестабильностью окружающей политической и экономической среды. Удовлетворение потребности в уважении и признании, формирует у персонала предприятия уверенность в себе, ощущение своей полезности, признание своих способностей. Для эффективного управления потребностью в принадлежности к определенной социальной группе на предприятии следует применять такие методы и приёмы мотивации как обеспечение обратной связи между работниками и руководством посредством совместного принятия решений. Наибольшее внимание на отечественных предприятиях нужно уделять удовлетворению потребности в самовыражении, что позволило бы полностью раскрыть потенциал каждого работника, повысить уровень компетентности. Управление потребностью должно использовать такие методы мотивации, как предоставление выполняемой работе содержательности, возможность профессионального обучения и повышения квалификации, предоставление ответственной работы, стимулирования рационализаторства и изобретательства.

Список используемой литературы

- 1 Дудяшова, В. П. Мотивация труда в менеджменте: учеб. пособие / В. П. Дудяшова. – Кострома: КГТУ, 1996. – 80 с.
- 2 Кравченко, А. И. История менеджмента: учеб. пособие для ВУЗов // А. И. Кравченко. – М.: Академ. проект, 2002. – 555 с.
- 3 Козаченко, А. В. Зарубежный опыт мотивации труда / А. В. Козаченко [Электронный ресурс] – URL: <http://www.elitarium.ru> (дата обращения: 28.01.2015).
- 4 Селин, И. В. Развитие теории и зарубежный опыт регулирования труда / И. В. Селин // Человек и труд. – 2010. – № 9. – С. 52- 55.

А. В. БАДЕХА

(г. Гомель, Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины)
Науч. рук. **А. П. Геврасёва**,
канд. экон. наук, доц.

**СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ
ЛОГИСТИЧЕСКИХ СИСТЕМ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ**

Транзитно-транспортный потенциал Республики Беларусь определяется геоэкономическими условиями и возможностями реализации имеющихся преимуществ. Высокая степень транзитивности нашей страны связана с тем, что через её территорию проходят 2-й и 9-й международные транспортные коридоры (Берлин – Варшава – Минск – Москва – Нижний Новгород; Хельсинки – Санкт-Петербург – Киев – Кишинев – Бухарест – Дмитровград – Александрополис). Данное обстоятельство обуславливает необходимость расширения экспорта транспортных услуг на всех видах транспорта и развития транспортно-экспедиционной деятельности путём создания национальной транспортно-логистической системы.

В Республике Беларусь реализуется 46 инвестиционных проектов по созданию логистических центров, в том числе 36 в соответствии с Программой развития логистической системы Республики Беларусь на период до 2015 года, утверждённой постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 29 августа 2008 года №1249 [1]. Всего введено в эксплуатацию 17 логистических центров, основными из которых являются: «Брест-Белтаможсервис», «Минск-Белтаможсервис», «Гомель-Белтаможсервис», СООО «Брествнештранс», ИП «БЛТ-Логистик», ООО «Двадцать четыре», ОАО «Белмагистральавтотранс», ОАО «Озерцо-Логистик», СООО «БелВингесЛогистик», ТЧУП «ШАТЕ-М Плюс», РУП «Минск-Кристалл», ООО «ИнтерСтройПортал Плюс». Кроме того, в июне 2013 года РУП «Белтаможсервис» ввел склад транспортно-логистического центра «Гомель-Белтаможсервис». Из них только 4 являются собственностью Республики Беларусь. Наиболее активно в этом направлении движется Минская область (14 из 17 центров), что связано со стремлением бизнеса находиться ближе к мегаполисам, городу Минску.

Государственная программа развития транзитного потенциала Беларусь на 2011 – 2015 гг. направлена на развитие международных транспортных коридоров, проходящих по территории страны; совершенствование технологии организации перевозок транзитных грузов прямыми ускоренными поездами, в том числе контейнерными; расширение международного сотрудничества в сфере транспорта и инфраструктуры. Планируется, что до конца 2015 года общий объём инвестиций в строительство и развитие существующей логистической инфраструктуры составит более 900 млн. долл. США [2].

Таким образом, в республике идёт наращивание использования логистических услуг, хотя есть проблема непонимания руководителей многих промышленных предприятий в их необходимости. Многие считают, что это дополнительные услуги, без которых можно обойтись. Вместе с тем, мировая практика показывает, что применение услуг логистов позволяет снизить издержки предприятия на 10-20 %. Благодаря оптимальной логистике предприятие «Пинскдрев», занимаясь экспортом спичек в Украину, может снижать цену для потребителей 15 %. Важность примера связана с тем, что транспортные расходы составляют значительную долю в себестоимости. Примером построения международной логистической цепи на базе принципов сотрудничества, всеобщей оптимизации, системного подхода можно считать тот факт, что предприятие «Элема» активно сотрудничает с зарубежными предприятиями, являясь неотъемлемой частью логистической цепочки. 42-48 % экспорта этого предприятия – это продажа услуг по пошиву коллекций под известными брендами. Еще один пример:

ОАО «Гомсельмаш» оптимизирует логистическую сеть, делая выбор не в пользу, например, транспортировки и складирования произведенной в Республике Беларусь продукции в Китай, а в пользу размещения производственных мощностей в Китае путем создания совместного предприятия. В настоящее время открываются посреднические предприятия, оказывающие логистические услуги в комплексе. Однако уровень спроса на данные услуги на белорусском рынке находится в стадии формирования. В наибольшей степени комплексными услугами пользуются компании в следующих регионах: Минская область (24 %), Гомельская (22 %) и г. Минск (20 %) [3].

В мировой экономической системе логистика является наиболее эффективным, рыночно-ориентированным способом планирования, формирования и развития товаро-материалных и сопутствующих им потоков с наименьшими издержками во всей логистической цепи [4]. Однако на сегодняшний день Республика Беларусь как международный перевозчик грузов стала терять свои позиции. Одним из существенных препятствий на пути развития сектора международных транспортных услуг является низкий уровень развития нашей транспортной логистики. На сегодняшний день отечественные транспортно-логистические центры – обычные усовершенствованные склады. Это происходит из-за специфики развития самих логистических систем, обусловленных целым рядом причин:

- недостаточно прочные связи между производителями, поставщиками и потребителями, которые должны быть объединены в одну систему;
- создание логистических систем требует капитальных вложений и значительных единовременных затрат;
- постоянное совершенствование технологий предполагает интенсивную подготовку кадров по специальности «логистика», переподготовку и повышение квалификации в этой области персонала среднего и высшего менеджмента [5].

Таким образом, в целях повышения эффективности функционирования национальной логистической системы необходимо решить ряд важных задач:

- создать единую транспортно-логистическую систему, включающую структуры как государственной, так и частной форм собственности;
- обеспечить государственную поддержку притока иностранных инвестиций в этот сектор услуг;
- значительно расширить комплекс транспортно-логистических услуг (включая планирование, контроль, менеджмент и доставку) при использовании аутсорсинга логистических услуг на международном рынке;
- открыть за рубежом многофункциональные логистические центры, представляющие комплексы объектов, обеспечивающих управление товарными, сервисными и информационными потоками, предназначенные для управления продвижением товаров, в том числе белорусского производства, их реализации в стране назначения;
- сформировать систему подготовки высококвалифицированных специалистов.

Комплексный подход к решению поставленных задач позволит обеспечить активизацию деятельности транспортно-логистических систем в Республике Беларусь, вос требованность их услуг со стороны как отечественных, так и зарубежных предприятий.

Список используемой литературы

1 Программа развития логистической системы Республики Беларусь на период до 2015 года,/ Национальный правовой интернет-портал Республики Беларусь [Электронный ресурс] / Нац. Центр правовой формы информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2005. – URL: <http://www.pravo.by> (дата обращения: 27.01.2015).

2 Минтранс: у Беларуси есть все предпосылки войти в число 50 ведущих стран по эффективности/naviny.by экономика [Электронный ресурс]. – 2015. – URL: <http://naviny.by> (дата обращения: 27.01.2015).

3 Почему бы не сделать Беларусь страной, благоприятной с точки зрения логистики/ [Электронный ресурс]. – 2015. – URL: <http://www.ekonomika.by> (дата обращения: 27.01.2015).

В Беларусь растут объемы оказания транспортно-логистических услуг/ [Электронный ресурс]. – 2015. – URL: <http://agronews.by> (дата обращения: 27.01.2015).

4 Климович, Л. К. Международный рынок транспортно-логистических услуг и перспективы белорусской логистики /Л. К. Климович, Е. А. Шека // Международное право и международные отношения – 2014. – № 1. – С. 3-5.

Е. В. БОБЛЕВСКАЯ

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

Науч. рук. **А. В. Дацкевич**

ПРИМЕНЕНИЕ ТРАНСФЕРТНОГО ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В ХОЛДИНГОВЫХ СТРУКТУРАХ

Принятая в 2012 году концепция программы развития промышленного комплекса Республики Беларусь предусматривает системную реструктуризацию промышленности. Упор в реструктуризации предлагается сделать на формировании отраслевых холдингов и территориально-производственных бизнес-кластеров [1].

В большинстве развитых стран существует специальное корпоративное право, регулирующее создание и деятельность холдингов. Действующее законодательство Республики Беларусь о холдингах напротив имеет недостаточную глубину правовой проработки и слабо учитывает отраслевые особенности возможных сфер их применения.

Главное преимущество холдинговых структур заключается в возможности использования трансфертных цен. Именно этот фактор самостоятельного ценообразования и его применения в рамках мировых компаний (ТНК), подразделения которых могут находиться в различных странах, обеспечил им более высокую эффективность и конкурентоспособность. Трансфертное ценообразование возникает, когда продукция одного предприятия, входящего в холдинг, потребляется другим предприятием холдинга, и, в первую очередь, характерно для вертикально интегрированных холдинговых структур. Оно позволяет: обеспечивать согласованность целей предприятий и холдинга в целом, предоставлять предприятиям автономность в принятии решений, проводить справедливую оценку деятельности предприятий, целенаправленно перераспределять часть прибыли между предприятиями, служить целям налоговой оптимизации.

С точки зрения инновационного развития предприятий холдинга задача перераспределения прибыли между ними с помощью трансфертных цен, то есть возможность декларировать её в объёме, необходимом для самофинансирования инновационных проектов на конкретном предприятии, является важнейшей. В этом случае отпадает необходимость в создании собственных инновационных фондов [2, стр. 16].

Тем не менее, применение трансфертного ценообразования иногда рассматривается как негативное явление. Практически все существующие исследование на эту тему говорят о трансфертной цене как о цене, устанавливаемой для снижения налогооблагаемых доходов, что не всегда верно.

Хотелось бы отметить, что трансфертные цены не являются отрицательным явлением. Они могут приносить положительный эффект. Например, определение цен на товары, реализуемые одним самостоятельным подразделением компании другому самостоятельному подразделению может осуществляться и на договорной основе (рыночные цены), но зачастую цены отличны от рыночных и формируются, например, на основе затрат или на основе рыночной цены, скорректированной на суммы средств, которые сэкономлены ввиду проведения сделки внутри группы компаний (расходы на транспортировку, рекламу и т.п.). В таких случаях применение трансфертных цен вовсе

не преследует цель снизить налоговое бремя, а направлено на минимизацию расходов компании, например, на администрирование, оплату банковских услуг и т.д. [3, с. 6].

Поэтому использование трансфертного ценообразования является, по существу, залогом успеха будущего инновационного развития предприятий белорусских холдингов, а значит, и обеспечения их конкурентоспособности на мировых рынках. Но для этого нужны соответствующие правовые решения [2, с. 16].

Целесообразно в порядке эксперимента разрешить создаваемым белорусским холдингам использовать трансфертное ценообразование. Тем более что в Российской Федерации уже принят новый закон о трансфертном ценообразовании, который вступил в силу с 1 января 2012 года. Закон в большей мере соответствует Рекомендациям по трансфертному ценообразованию, разработанным ОЭСР. Он направлен на использование трансфертного ценообразования для многонациональных предприятий и налоговых органов. Несомненно, что в ближайшее время аналогичный правовой акт будет востребован в деятельности стран-участниц ЕЭП, а значит, будет актуален и в Беларусь.

Список используемой литературы

- 1 Об утверждении Программы развития промышленного комплекса Республики Беларусь на период до 2020 года: постан. Совета Мин-в Респ. Беларусь от 5 июля 2012 г. № 622 [Электронный ресурс] / Нац. Центр правовой формы информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2005. – URL: <http://www.prawo.by> (дата обращения: 28.01.2015).
- 2 Веселов, Ю. Концепция принуждения к модернизации / Ю. Веселов // Белорусы и рынок. – 2012. – № 16 (1000) 24 апреля. – С. 15-16.
- 3 Шаркова, О. Э. Современные подходы к ценообразованию. Кластеры / О. Э. Шаркова // Практическое ценообразование. – 2014. – № 3 (41). – С. 3-9.

Я. А. БОГДАН

(г. Гомель, Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины)
Науч. рук. С. Д. Предыбайло

СЕРТИФИКАЦИЯ И СТАНДАРТИЗАЦИЯ КАК ОСНОВА ПОВЫШЕНИЯ УРОВНЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОДУКЦИИ

Без конкуренции нет рыночной системы. В условиях рынка удовлетворенность конкретного потребителя совокупностью предлагаемых ему свойств в товаре находит выражение в акте купли-продажи. Такое совпадение свойств, характеристик товара и требований потребителя, при котором соблюдаются интересы производителя и потребителя, означающее полное соответствие товара условиям рынка, называется его конкурентоспособностью. Фактически товар проходит проверку на степень удовлетворения общественным потребностям. Они диктуются вкусами и предпочтениями определенной группы покупателей (сегментом рынка), поэтому понятие конкурентоспособности всегда конкретно.

Коренное повышение качества продукции в современных условиях является одной из ключевых экономических и политических задач. Именно поэтому на её решение направлена совокупность таких мер, как стандартизация, государственный надзор за её качеством, совершенствование системы разработки и постановки продукции на производство, организация всесторонних испытаний продукции, наконец, её сертификация. Поэтому изучение стандартизации и сертификации как основы повышения конкурентоспособности продукции является не просто важным, но и актуальным на данный момент вопросом.

Влияние стандартизации на развитие производства и качество продукции проявляется по трем важнейшим направлениям: экономическому – стандарты обеспечивают

объективное сравнение товаров и услуг и тем самым добросовестную конкуренцию; социальному – стандарты обеспечивают нормативную фиксацию и достижение на практике требований здравоохранения и санитарии, охраны природы; информационному – стандарты обеспечивают единство представления и восприятия информации [1].

В Республике Беларусь высшим органом по стандартизации является Госстандарт Республики Беларусь (Государственный комитет по стандартизации, метрологии и сертификации), который выполняет функции планирования, управления и контроля в области стандартизационного и метрологического обеспечения этих работ и работ по управлению качеством. В подчинении Госстандарта находятся НИИ, которые занимаются проблемами стандартизации и метрологии; территориальные органы, осуществляющие надзор и контроль за внедрением и соблюдением стандартов по обеспечению единства измерений и качества продукции; информационно-издательские службы, которые занимаются вопросами издания и распространения нормативных документов по стандартизации (в этих целях теперь широко используются компьютерные системы и сети) [2].

Сертификация продукции является важным средством обеспечения торговых позиций в конкурентной борьбе между отдельными товаропроизводителями. В сертификации заинтересованы не только изготовитель (в целях повышения конкурентоспособности своих товаров) и потребитель (в целях получения гарантий соответствия определенных характеристик изделий заявлением изготовителя), но и общественные и частные производственные, потребительские и научно-технические организации правительства большинства стран и даже межправительственные организации [1].

В настоящее время системы сертификации созданы на государственном уровне практически во всех странах и в каждой стране имеют свои национальные отличительные особенности. Уполномоченной Государственным комитетом по стандартизации Республики Беларусь – организацией, ответственной за ведение реестра Системы сертификатов соответствия на системы менеджмента, – является БелГИСС. Функции по его ведению возложены на научно-методический отдел методологии качества и системного менеджмента БелГИСС.

Исходя из статистических данных, в Республике Беларусь существует порядка 75 органов по подтверждению соответствия продукции (услуг, персонала, систем качества). В Гомеле это РУП Гомельский ЦСМС – орган по сертификации продукции, услуг, систем менеджмента качества, систем качества [3].

Основными направлениями развития стандартизации и сертификации в Республике Беларусь должны стать: активизация участия республики в работах по межгосударственной стандартизации для укрепления интеграционных процессов в рамках СНГ; приоритетное включение в планы государственной стандартизации тем по разработке государственных стандартов на основе применения международных, региональных и национальных стандартов промышленно развитых стран; проведение работ по переводам международных стандартов и оперативному их введению в качестве национальных стандартов; предусмотрение в заданиях государственных научно-технических программ целенаправленной разработки стандартов на базе международных стандартов; развитие сети органов по сертификации, испытательных лабораторий и более рациональное их размещение; дальнейшая гармонизация белорусской системы сертификации с международными правилами и т.д.

Таким образом, стандартизация и сертификация являются основой повышения уровня конкурентоспособности продукции, а конкурентоспособная продукция, в свою очередь, наиболее полно удовлетворяет потребности потребителей (высокое качество, приемлемая цена, безопасность).

Однако хотелось бы отметить, что товар с более высоким уровнем качества может быть менее конкурентоспособен, если его стоимость значительно повысилась за счёт

придания товару новых свойств, не затребованных группой потребителей, для которых он предназначен. Кроме того, один и тот же продукт может быть конкурентоспособен на внутреннем рынке и неконкурентоспособен на внешнем, и наоборот.

Список используемой литературы

- 1 Ламоткин, С. А. Основы стандартизации и сертификации: учеб. пособие для студентов / С. А. Ламоткин – Минск: БГЭУ, 2006. – 300 с.
- 2 Положение о государственном комитете по стандартизации Республики Беларусь [Электронный ресурс] / Нац. Центр правовой формы информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2005. – URL: <http://www.pravo.by> (дата обращения: 28.01.2015).
- 3 Официальный сайт Белорусского государственного института стандартизации и сертификации [Электронный ресурс]. – 2015. – URL: <http://www.belgiss.org.by> (дата обращения: 28.01.2015).

О. Г. БОРИСОВЕЦ

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

Науч. рук. **Н. В. Ермалинская**,
канд. экон. наук, доц.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКИМ СНАБЖЕНИЕМ ПРЕДПРИЯТИЯ

Настоящее время, характеризующееся активным развитием рыночных отношений и интенсивной конкурентной средой, диктует необходимость хозяйствующим субъектам предпринимать неотложные мероприятия, которые позволяют им не только выжить в рыночных условиях, но и эффективно функционировать на рынке. Эффективность и безопасность работы напрямую зависит от инвестиционной составляющей развития предприятий любой отрасли.

Важное значение в инвестиционном процессе играет материально-техническое снабжение (далее МТС), которое является одной из ключевых функций функционирования и развития промышленного предприятия, осуществляемой органами МТС. Основной задачей служб МТС в промышленности является своевременное и рациональное обеспечение процессов создания и организации производства требуемыми материально-техническими ресурсами соответствующего качества и комплектности [1, с. 7]. Выполнение данного условия требует формирования эффективной системы управления МТС предприятия, разработка и внедрение которой является значительным резервом повышения прибыльности её предприятий и организаций.

Цель проводимых исследований – разработка теоретических положений и методических рекомендаций по совершенствованию МТС предприятия.

По результатам исследования теоретико-методических основ организации и обеспечения эффективного снабжения материально-техническими ресурсами нами разработана теоретическая модель системы управления МТС предприятия. В её структуру в качестве основных включены следующие группы элементов: организационные факторы (определяют особенности построения и функционирования службы МТС), управленческие процедуры (цели, задачи, функции МТС, регулирующая документация, нормативная база и пр.), методическая база (экономико-математический инструментарий определения потребности, оптимизации запасов ресурсов, оценки эффективности их использования и пр.), инструменты связи с внешней средой (формы поставок, условия

заключения договоров и пр.), основное производство (сфера проявления эффекта сбалансированности МТС).

При проектировании и построении системы управления МТС нами выявлены и соблюдены следующие основные свойства категории «материально-техническое снабжение» с точки зрения системного подхода:

- целостность и делимость: комплекс элементов системы, рассматриваемых в качестве системы материально-технического снабжения;
- относительность изолированности: комплекс элементов системы, можно ограничить от их окружения, при этом учитывается воздействие внешней среды на объект и обратная связь через элементы, являющиеся входами и выходами;
- идентифицируемость: каждая составная часть системы может быть отделена от других составляющих, то есть идентифицирована;
- разнообразие (множественность): каждый элемент системы обладает собственным поведением и состоянием, отличным от поведения и состояния других элементов и системы в целом.

Принцип проектирования и построения системы управления МТС предприятия определяет состав, порядок и принципы взаимодействия элементов для достижения стоящей перед экономическим объектом (как системой) цели функционирования. Управляющим звеном системы является служба МТС, которая, исходя из подхода к делению системы на элементы, наделяется определённым набором функций управления.

Организационное построение, характер и методы работы службы снабжения на предприятиях отмечаются разнообразием. В зависимости от объёмов, типов и специализации производства, материальноёмкости продукции и территориального размещения предприятия складываются различные условия, требующие соответствующего разграничения функций и выбора типа структуры органов снабжения.

На базе службы снабжения сконцентрированы формирование информационной базы, прогнозирование и разработка планов МТС, установление хозяйственных связей, определение направлений улучшения и координация работы службы снабжения. Выполнение данного класса функций осуществляется с помощью нормативной и методической базы [2, с. 43].

На основе полученных теоретических результатов нами изучена система управления МТС ОАО «Гомельский мотороремонтный завод» и выстроена модель системы управления МТС предприятия, интегрированная с аналогичной теоретической разработкой. В процессе определения состава, порядка и принципов взаимодействия элементов системы управления МТС нами проанализированы: организационная структура отдела МТС, форма организации управления и связи отдела с другими подразделениями предприятия, нормативная и методическая база, приоритетные цели и задачи МТС на предприятии, основные поставщики ресурсов, а также сильные и слабые стороны, возможности и угрозы взаимодействия с внешней средой.

В процессе анализа обобщающих и частных показателей мы установили, что эффективность управления материально-техническим снабжением на предприятии снижается. В результате сложившейся на предприятии ситуации наблюдается увеличение материальноемкости на 4,65 %, снижение материалаотдачи на 1,17 ед., уменьшение чистой прибыли на рубль материальных затрат – на 32,14 %, увеличение топливоёмкости на 50 %, а также увеличение сырьёемкости на 0,36 %.

По результатам анализа нами предложены следующие направлениями по повышению эффективности МТС «Гомельский мотороремонтный завод» в ближайшей перспективе: организация бюро оперативного анализа, реализация мер по снижению расхода топливно-энергетических ресурсов и обновление используемых в работе отдела МТС программных продуктов. Реализация предложенных мероприятий позволит обеспечить снижение материальных затрат до 7,5 % при росте материалаотдачи до 20,8 %.

Таким образом, создание эффективной системы управления МТС позволяет значительно улучшить основные показатели функционирования промышленных предприятий. По различным данным, оптимизация системы МТС приводит к сокращению цен на закупку ресурсов и услуг на 10 – 15 %, увеличивает оборачиваемость складских запасов на 10 – 30 %, сокращает затраты на организацию снабжения на 20 – 30 %. Эти цифры свидетельствуют о существенном потенциале сокращения затрат, скрытых в сфере снабжения, что влечет возможность и необходимость разработки и реализации краткосрочных и среднесрочных мер по снижению затрат.

Список используемой литературы

1 Лапицкая, Л. М. Совершенствование хозяйственных связей материально-технического снабжения промышленных предприятий в современных условиях: автореф. дис. ...канд. экон. наук : 08.00.05 / Л. М. Лапицкая. – Гомель: ГГТУ, 2002. – 87 с.

2 Умаргаджиев, М. О. Совершенствование организации и управления материально-техническим обеспечением промышленного предприятия в условиях рынка : дис. ... канд. эконом. наук: 08.00.05 / М. О. Умаргаджиев. – Махачкала, 2005. – 202 с.

Э. А. БОХОВКО

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

Науч. рук. **А. М. Бааранов,**

канд. экон. наук, доц.

СУЩНОСТЬ И СОДЕРЖАНИЕ МАРКЕТИНГОВОЙ КОММУНИКАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В условиях насыщенной рыночной экономики недостаточно разработать новый качественный товар, установить на него оптимальную цену и выбрать эффективные каналы распределения. Все большее значение приобретает одна из составляющих комплекса маркетинга – маркетинговая коммуникация.

Актуальность темы обусловлена тем, что усиление конкуренции на мировом рынке заставляет предприятия тратить много сил и средств для продвижения товаров и разработки принципиально новых их образцов с учетом потребностей потребителей. Современный рынок характеризуется все большим насыщением рыночного пространства информацией, ростом её значимости и ценности. Эффективные маркетинговые коммуникации призваны не только предоставить потребителю необходимые знания о характеристиках и качестве товаров и услуг, условий заключения сделок, особенностей конкурентной позиции, но и вызвать благосклонность потребителей, создать атмосферу эмоционального взаимопонимания, доброжелательности и доверия между производителем и потребителями, обществом.

В мире насчитывается достаточно большое количество определений термина «коммуникационная политика».

Ф. Котлер даёт следующее определение: «Коммуникационная политика – это система, обеспечивающая передачу информации о товаре или самой компании ее действующим и потенциальным потребителям с целью продвижения товара на рынок или создания положительного имиджа компании и её товаров» [1, с. 438].

Ноздрева Р. Б. подчеркивает, что коммуникационная политика – это совокупность мероприятий по установлению, поддержке и развитию связей с потребителями для увеличения сбыта товаров и услуг, основанная на использовании психологических моделей коммуникативности [2, с. 115].

Алексунин В. А. считает, что коммуникационная политика – это применение таких инструментов маркетинга, которые могут быть использованы как носители направленной (ориентированной) на рынок информации [3, с. 220].

Таким образом, коммуникационная политика – это целенаправленная деятельность организации по регулированию движения информационных сообщений и потоков, осуществляющая планирование и взаимодействие со всеми субъектами маркетинговой системы на основе обоснованной стратегии использования комплекса коммуникативных средств.

Далее рассмотрим определение термина «маркетинг». В современной экономической литературе встречается множество толкований понятия «маркетинг».

Известный маркетолог Ламбен Ж.-Ж. под маркетингом понимает: «Маркетинг – это реклама, стимулирование сбыта и давление на покупателя, иными словами, комплекс особенно агрессивных инструментом продаж, используемых для захвата существующих рынков» [4, с. 13].

Ф. Котлер считает, что маркетинг – это социальный процесс, направленный на удовлетворение потребностей и желаний индивидов и групп посредством создания и предложения обладающих ценностью товаров и услуг и свободного обмена ими [1, с. 55].

Согласно Примак Т. А., маркетинг – это управляемая деятельность, которая изучает все виды деятельности, связанные с направлением потока товаров и услуг от производителя через систему реализации (в определенных условиях) до конечного потребителя [5, с. 9].

Следовательно, обобщая приведенные и другие трактовки маркетинга, можно дать достаточно полное определение: «Маркетинг – это творческая управляемая деятельность, направленная на удовлетворение потребностей потребителей и получение желаемого результата для предприятия на основе учета рыночных условий функционирования субъектов и возможностей самого предприятия относительно разработки новой продукции, организации производства, обеспечения эффективного товародвижения от производителя до конечному потребителю» [6, с. 35].

После рассмотрения терминов «коммуникационная политика» и «маркетинг» можно определиться с термином «маркетинговая коммуникационная политика» (рисунок).

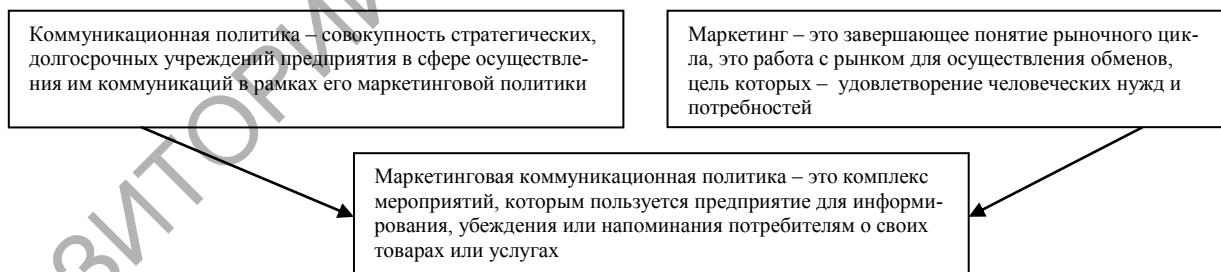


Рисунок 1 – Схема определения термина «маркетинговая коммуникационная политика»

С целью обеспечения предприятия необходимой информацией о макро- и микросреде разрабатывают комплексный маркетинг (marketing-mix). Marketing-mix – это комплекс практических мер воздействия на рынок, приспособления деятельности компании к рыночным ситуациям, быстрого и гибкого реагирования на их изменения. Главная цель разработки компанией комплексного маркетинга – обеспечить ей устойчивые конкурентные преимущества для завоевания стабильных позиций на рынке. Сущность комплексного маркетинга заключается в оперативном реагировании на изменения положения на рынке. Такой оперативности можно достичь, выполнив

глубокий экономический анализ и коммерческие расчёты с использованием современных экономико-математических методов. Большую роль в разработке комплексного маркетинга играют практический опыт и интуиция маркетолога [6, с. 98].

Коммуникационная политика является одним из важнейших элементов комплекса маркетинга, который позволяет определить целевую аудиторию, разработать стратегию продвижения товаров на рынках, предоставить информацию потребителям в виде рекламы о товаре или услуге, что в конечном итоге, при правильном использовании коммуникационной политики, приводит к получению максимальной прибыли.

Список используемой литературы

- 1 Котлер, Ф. Основы маркетинга / Ф. Котлер ; пер. с англ. ; общ. ред. и вступ. ст. Е. М. Пеньковой. – М.: Прогресс, 1996. – 702 с.
- 2 Ноздрева, Р. Б. Маркетинг: как побеждать на рынке / Р. Б. Ноздрева, Л. И. Цыгичко. – М.: Финансы и статистика, 1991. – 304 с.
- 3 Алексунин, В. А. Маркетинг: учеб. пособие / В. А. Алексунин. – М.: Дашков и Ко, 2008. – 200 с.
- 4 Ламбен, Ж.-Ж. Стратегический маркетинг. Европейская перспектива / Ж.-Ж. Ламбен; пер. с франц.. – СПб.: Наука, 1996 – 590 с.
- 5 Примак, Т. А. Маркетинговые коммуникации: учеб. пособие. / Т. А. Примак. – К.: Эльга, Ника-Центр, 2003. – 280 с.
- 6 Примак, Т. А. Маркетинговые коммуникации в системе управления предприятием / Т. А. Примак. – М.: Эксперт, 2001. – 387 с.

А. В. БУРБА

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

Науч. рук. **О. Н. Будько**,
канд. физ.-мат. наук, доц.

ПЛАНИРОВАНИЕ ОПТИМАЛЬНЫХ СРОКОВ ЗАМЕНЫ ОБОРУДОВАНИЯ МЕТОДОМ ДИНАМИЧЕСКОГО ПРОГРАММИРОВАНИЯ

Замена оборудования является необходимым и неизбежным процессом, присущим для любого развивающегося предприятия. На сегодняшний день в мире существует множество предприятий, использующих для производства своей продукции машинное оборудование. В процессе его многолетней эксплуатации рано или поздно возникает вопрос о замене оборудования на более новое, совершенное в техническом плане. Естественно, что замене подлежит только устаревшее оборудование. Старение оборудования включает его физический и моральный износ. Физический износ представляет собой потерю в стоимости оборудования в результате изнашивания деталей в процессе производства или под воздействием факторов внешней среды. Моральный износ заключается в утрате стоимости оборудования до окончания срока физической службы.

В результате износа оборудования увеличиваются производственные расходы, расходы на эксплуатацию и обслуживание оборудования. При этом снижается производительность труда, а также стоимость продажи данного оборудования. В результате всех этих факторов предприятию наносится огромный экономический ущерб. Поэтому ещё на стадии внедрения оборудования в производство нужно составлять оптимальные планы его использования и замены. Составление таких планов позволяют в будущем максимизировать прибыль от использования данного оборудования и минимизировать затраты, связанные с его эксплуатацией. Одним из наиболее эффективных методов решения данной задачи является метод динамического программирования.

Динамическое программирование представляет собой не что иное, как математический метод нахождения оптимальных решений многошаговых (многоэтапных) задач.

Некоторые из таких задач естественным образом распадаются на отдельные шаги (этапы), но имеются задачи, в которых разбиение на этапы приходится вводить искусственно, для того чтобы можно было решить такую задачу методом динамического программирования [1, с. 44].

Сущность задачи о замене оборудования состоит в определении оптимальной стратегии замены старых станков, агрегатов, машин новым оборудованием. Оптимальная стратегия замены оборудования состоит в определении оптимальных сроков замены. Критерием оптимальности при этом может служить прибыль от эксплуатации оборудования, которую следует максимизировать, либо затраты, связанные с эксплуатацией оборудования, которые подлежат минимизации. Плановый период, в течение которого принимаются решения о сохранении и замене оборудования, является конечным. Однако зачастую на предприятиях необходимо принимать решения на неопределенный (неограниченный) плановый период. Таким образом, задача о замене оборудования может носить неопределенный характер [2, с. 78].

В качестве примера рассмотрим следующую задачу. Пусть на предприятии эксплуатируется некоторое оборудование. Стоимость продукции, производимой за 1 год на единице оборудования возраста t лет, $r(t)$, а также ежегодные затраты на обслуживание оборудования возраста t лет, $z(t)$, представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Входные данные задачи о замене оборудования

Показатели	Возраст оборудования, t лет					
	0	1	2	3	4	5
$r(t)$, млн. руб.	70	65	60	54	46	40
$z(t)$, млн. руб.	20	23	26	30	35	40

Требуется составить оптимальный план замены оборудования при условии, что к началу рассматриваемого периода установлено новое оборудование, использованное оборудование списывается, а стоимость нового оборудования составляет 25 млн. руб.

Решение данной задачи осуществляется с помощью двухэтапного метода динамического программирования. На первом этапе, двигаясь последовательно от последнего года к первому, находим условно-оптимальные решения. Рекурентно-функциональное уравнение Беллмана для данной задачи (формула 1).

$$F_k^n(t^{(k)}) = \max_t \begin{cases} r(t^k) - z(t^k) + F_{k+1}(t^{k+1}) \\ r(t^k = 0) - z(t^k = 0) - C_n + F_{k+1}(t^k = 1) \end{cases} \quad (1)$$

В результате проведенных расчётов было получено, что максимальная прибыль от использования данного оборудования составит 193 млн. руб. Сущность второго этапа метода динамического программирования состоит в отыскании оптимального плана замены оборудования на основании условно-оптимальных решений, полученных на первом вычислительном этапе. Нахождение оптимального плана замены происходит путем последовательного движения от первого года рассматриваемого периода до последнего. В результате получим план замены оборудования (таблица 2).

Таблица 2 – Оптимальный план замены оборудования

Годы	1	2	3	4	5
Оптимальное решение	Сохранить	Сохранить	Заменить	Сохранить	Сохранить

Таким образом, применение метода динамического программирования для решения задачи о замене оборудования позволяет составить оптимальный план замены устаревшего оборудования, максимизировав тем самым прибыль от использования оборудования (или минимизировав издержки по его ремонту и эксплуатации).

Стоит отметить, что при ручном счёте метод динамического программирования является достаточно трудоёмким и может быть реализован в аналитической форме (используя рекуррентные соотношения Беллмана), табличной форме или запрограммирован. Программная реализация является наиболее эффективным способом решения комплекса задач планирования и управления методом динамического программирования, однако сопряжена с некоторыми сложностями, связанными в первую очередь с рекуррентной природой алгоритма [3, с. 280].

Список используемой литературы

- 1 Беллман, Р. Динамическое программирование / Р. Беллман. – М.: Выс. Школа, 1986. – 400 с.
- 2 Лежнев, А. Динамическое программирование в экономических задачах /А. Лежнев. –М.: БИНОМ, 2010. – 250 с.
- 3 Студенческий научный поиск – науке и образованию XXI века: сб. науч. ст. / СТИ; редкол.: З.А. Атаев [и др.]. – Рязань, 2013. – 393 с.

А. Г. ВЫШНИКОВА

(г. Гомель, Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины)
Науч. рук. **А. П. Геврасёва**,
канд. экон. наук, доц.

ФИНАНСОВАЯ ПОДДЕРЖКА МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА ПОСРЕДСТВОМ СОЗДАНИЯ ГАРАНТИЙНЫХ ФОНДОВ

Важнейшая роль малого бизнеса заключается в обеспечении значительным количеством новых рабочих мест, насыщении рынка товарами и услугами, удовлетворении многочисленных нужд крупных предприятий. То есть малое и среднее предпринимательство решает многие экономические, социальные и другие проблемы.

Удельный вес микро-, малых и средних организаций в основных экономических показателях развития Республики Беларусь представлен в таблице 1.

Таблица 1 – Удельный вес микро-, малых и средних организаций в основных экономических показателях развития Республики Беларусь за 2011-2013 гг.

В процентах к общереспубликанскому итогу

Показатели	2011 год	2012 год	2013 год
Валовый внутренний продукт	21,2	23,5	22,3
Средняя численность работников	27,5	27,6	28,4
Объем производства продукции (работ, услуг)	22,2	22,6	21,6
Объем промышленного производства	17,5	19,4	15,6
Выручка от реализации продукции, товаров, работ, услуг	39,5	37,7	37,7
Инвестиции в основной капитал	36,0	37,9	38,9
Экспорт товаров	46,1	41,3	37,3
Импорт товаров	31,1	34,7	35,7

Удельный вес микро-, малых и средних организаций в ВВП в 2013 году по сравнению с 2012 годом снизился на 1,2 п. п. и составил в 2013 году 22,3 %. Данное снижение наблюдалось и по всем областям Республики Беларусь. Удельный вес средней

численности работников микро-, малых и средних предприятий увеличился в 2013 году по сравнению с 2012 годом на 0,8 п. п. и составил в 2013 году 28,4 %.

Во многих зарубежных странах малому бизнесу оказывается серьезная финансово-кредитная поддержка со стороны государства через специальные структуры и фонды, например, через Администрацию по делам малого бизнеса (США), Корпорацию страхового кредитования малого бизнеса (Япония). В США на малый бизнес приходится 34,9 % чистого дохода, а в Японии 56,6 % всей продукции в обрабатывающей промышленности производят предприятия малого бизнеса [1, с. 30].

В Республике Беларусь малое предпринимательство как особый сектор рыночной экономики ещё не сформировался, а значит, фактически не используется его потенциал. Основные проблемы развития малого предпринимательства связаны с нехваткой денежных средств, что требует соответствующей поддержки со стороны государства. Однако для более быстрого и эффективного развития малых предприятий, повышения их роли в национальной инновационной системе необходимо привлечение частных инвесторов и создание внебанковской финансовой поддержки: стартовых, гарантийных и венчурных фондов, способных обеспечить субъектам малого инновационного предпринимательства необходимые инвестиции.

Важным фактором, позитивно влияющим на формирование финансового обеспечения малого предпринимательства, может стать применение различных форм государственного и негосударственного обеспечения гарантий возвращения заемных средств предпринимательскими структурами. Механизм государственного гарантирования кредитов для малого предпринимательства базируется преимущественно на авторитете государства как, безусловно, платежеспособного и ответственного гаранта займов.

Механизм деятельности гарант�йного фонда представлен на рисунке 1.



Рисунок 1 – Механизм деятельности гарантийного фонда

Субъект малого или среднего предпринимательства обращается за кредитом в банк, предлагая определенное обеспечение. Банк рассматривает заявку и решает, что кредит может быть предоставлен при наличии определённого уровня его обеспечения, или же недостаток обеспечения будет предоставлен гарантийным фондом. Затем у него есть возможность обратиться в гарантый фонд за предоставлением гарантии на основании документов, подтверждающих намерение банка произвести кредитование. Гарантыйный фонд рассматривает заявку и принимает решение о предоставлении гарантии (отказе). Субъект малого или среднего предпринимательства производит оплату гарантому фонду за предоставленную гарантую. В свою очередь, банк и гарантыйный фонд заключают договор гарантии, банк и субъект малого или среднего предпринимательства заключают кредитный договор.

Первым условием образования гарантийных фондов в Республике Беларусь становится возможность концентрации ресурсов для гарантийного капитала.

Международный опыт показывает, что средства для гарантийного капитала обычно предоставляют следующие субъекты: правительство и местные органы власти, коммерческие банки, внешние донорские организации. Безусловно, правительство должно выступать в качестве основного субъекта, формирующего гарантийный капитал, поскольку оно заинтересовано в развитии малого бизнеса, который может значительно увеличить свой вклад в валовой доход страны. Правительство может испытывать недостаток финансовых ресурсов в государственном бюджете для формирования гарантийного фонда, поэтому субъекты, заинтересованные в создании и функционировании гарантийных фондов, потенциально могут участвовать в данном процессе и инвестировать часть средств, необходимых для гарантийного капитала. В качестве такого агента могут рассматриваться коммерческие банки [2].

На сегодняшний день на поддержку и развитие малого и среднего предпринимательства в Республике Беларусь в каждой области предусмотрено направлять до 1 % доходной части местного бюджета. В данном направлении представляется целесообразным использование этих средств на создание гарантийных фондов при активном участии местных органов исполнительной власти, что обеспечит прозрачность их использования и исключит элемент коррупции.

Список используемой литературы

- 1 Тэпман, Л. Н. Малый бизнес: опыт зарубежных стран: учеб. пособие для вузов / Л. Н. Тэпман. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2010. – С.32.
- 2 Национальный институт системных исследований проблем предпринимательства [Электронный ресурс] // Исследования и аналитика. – 2014. – URL: <http://www.nisse.ru/business.html> (дата обращения: 26.12.2014).

О. В. ГАБРУСЕВИЧ

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

Науч. рук. **О. Б. Цехан**,
канд. физ.-мат. наук, доц.

АНАЛИЗ ПОДХОДОВ К ОЦЕНКЕ РЕГИОНАЛЬНОЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

Анализ современных методических подходов к оценке региональной конкурентоспособности (КС) является сложным процессом в связи с отсутствием общепринятого определения термина «региональная конкурентоспособность», что объясняет наличие многообразных методик и подходов. В научной экономической литературе и на практике наиболее полно представлены методики оценки конкурентоспособности предприятий и страны. Недостаточно изучены и разработаны подходы к оценке региональной конкурентоспособности.

Среди известных работ российских ученых, в которых предлагаются конкретные методики оценки конкурентоспособности региона, можно назвать работы Н. И. Ларина и А. И. Макеева, В. В. Меркушова и других представленных в таблице 1.

Таблица 1 – Методики оценки конкурентоспособности стран и регионов

Авторы / Методики	Сущность методики	Факторы	Ти- пы изме- рений	Преимуще- ства	Недо- статки
1	2	3	4	5	6
В.В. Печаткин, С.У. Салихов,	Суммирование показателей в	Блок 1 Способность производить	16 показате	Использование многофакторного	Большое число показателей КС

Продолжение таблицы 1

1	2	3	4	5	6
В.А. Саблина Интегральный показатель КС [1]	разрезе блоков 1 и 2 в виде процентной доли по отношению к соответствующим по стране	товары и услуги в условиях конкуренции с другими регионами. Результирующий фактор – ВРП на душу населения. Блок 2 Способность региона удовлетворять потребности населения. Результирующий фактор – ожидаемая продолжительность жизни	лей	корреляционно-регрессионного анализа при отборе показателей	в начале исследования – трудоёмкость
Н.И. Ларина, А.И. Макеев Сводного индекса КС [2]	Среднее арифметическое индексов текущей и стратегической КС	1) индекс текущей КС; 2) индекс стратегической КС: -индекс развитости инфраструктуры и коммуникационных систем; -индекс инновационности; -индекс внешнеэкономической деятельности	30 показателей	Позволяет охарактеризовать потенциал развития конкурентных преимуществ	Показывает общее экономическое развитие
В.В. Меркушов Интегральный индекс КС [3]	Рассчитывается интегральный коэффициент уровня КС, который сопоставляется с интегральной оценкой КС региона-эталона. Для синтеза показателей используются непараметрические методы статистического анализа (метод относительных разностей и метод «Паттерн»)	1) экономический потенциал; 2) региональная эффективность; 3) конкурентные преимущества	22 показателя	Показывает уровень экономического потенциала региона	Отсутствие показателей социальной направленности
Л.И. Ушицкий В.Н. Парахина Интегральный уровень конкурентоспособности [4]	Интегральный (сводный) коэффициент, обобщающий данные всех частных показателей, рассчитанный по формуле средней геометрической	1) инвестиционная привлекательность и активность; 2) уровень жизни населения; 3) наличие и эффективное использование ресурсов	18 показателей	Оценивает целенаправленность и эффективность развития региона, политику региональных	Недостаточное количество показателей характеризующий уровень жизни и эффективное использование ресурсов
С.А. Головихин [5] Региональный индекс КС	Средневзвешенное значение 3 субиндексов, характеризующих основные факторы КС и 4 субиндексов, характеризующих свойство	Субиндекс по факторам: 1) общие требования; 2) усиление эффективности; 3) Инновации и развитость; Субиндекс по	130 показателей	Основывается на стадии развития регионов – субиндекс по факторам	Трудоёмкость исследования

Окончание таблицы 1

1	2	3	4	5	6
	КС	свойствам: 1) сила; 2) быстрота; 3) ловкость; 4) высота			

В настоящее время существует большое количество методик оценки конкурентоспособности региона, и пока учёные не пришли к единому мнению о правильности и объективности использования их. Многие методики раскрывают лишь один фактор, который характеризуется региональную конкурентоспособность как социально-экономический потенциал. Другие рассчитывают сводный индекс, объединяющий в себе большое количество показателей. Показатели, используемые в большинстве методик, не обосновываются математически, а являются субъективным мнением авторов. Информация, которая используется в большинстве методик, либо собирается эксперты путем и принимает на себя все недостатки этого способа сбора данных, либо берется из официальной статистики.

Для разработки авторского подхода необходимо провести оценку на основе имеющихся методик. Наиболее интересна методика исследования С. А. Головихина, т.к. именно она позволяет рассчитать индекс региональной КС с учётом его стадии экономического развития. Методика базирующейся на теоретических положениях концепции четырех стадий развития наций М. Портера [1], концепции Глобального индекса конкурентоспособности и введенной автором базовой концепции свойств конкурентоспособности. Таким образом, очевидно, что с помощью индекса региональной конкурентоспособности, есть большая вероятность получить объективную картину развития региона, т.к. при использовании этой методики используется большое количество факторов, которые формируют конкурентную среду региона.

Список используемой литературы

- 1 Печаткин, В. В. Рейтинг оценки конкурентоспособности регионов России / В. В. Печаткин, С. У. Салисов [Электронный ресурс] / Институт социально-экономических исследований Уфимского НЦ РАН. – 2014. – URL: <http://anrb.ru> (дата обращения: 22.11.2014).
- 2 Ларина, Н.И. Кластеризация как путь повышения международной конкурентоспособности страны и регионов / Н. И. Ларина, А. И. Макеев // ЭКО. – 2006. – №10. – С. 2-26.
- 3 Меркушев, А. В. Интегральная оценка конкурентоспособности регионов [Электронный ресурс] / В. В. Меркушев. – 2014. – URL: <http://sopssecretary.narod.ru> (дата обращения: 22.11.2014).
- 4 Паракина, В. Н. Конкурентоспособность региона как экономическая категория [Электронный ресурс] / В.Н. Паракина, К.А. Паракин. – 2014. – URL: <http://nostalgia.ru> (дата обращения: 22.11.2014).
- 5 Головихин, С. А., Проблемы диагностики региональной конкурентоспособности [Электронный ресурс] / Экономические науки. Фундаментальные исследования. – 2014. – URL: <http://cyberleninka.ru> (дата обращения: 22.11.2014).

Я. С. ЕСТИФЕЕВА

(г. Брянск, Брянский институт управления и бизнеса)
Науч. рук. **Н. И. Токар,**
канд. техн. наук

К ВОПРОСУ О СОВЕРШЕНСТВОВАНИИ ПОДГОТОВКИ БИЗНЕС-ПЛАНА

Анализ рынка для бизнес-плана – это одна из самых сложных частей. Но если не уделить ей внимание и не искать скрупулезно все требуемые данные, инвестиционный

проект рискует стать убыточным из-за неверных расчетов.

Данный раздел рационально писать в 4 направлениях.

Охарактеризовать рынок. В этом разделе необходимо:

- привести размеры вашего рынка (город, регион, вся страна, территория СНГ, мировой рынок);
- проведя анализ, понять, каковы тенденции рынка, в какую сторону он движется и растёт;
- собрать материал о динамике цен за прошедшие 5 лет;
- указать имеющие место специфические особенности конкретно взятого рынка;
- дать прогноз касательно вариаций развития рынка в ближайшем будущем;
- вычислить долю рынка, которую займет ваша продукция (услуги);
- спланировать сроки выходы на иные рынки, рассмотреть возможности экспорта и прогнозируемые даты для этого;
- привести какие-то особые цели, которые вы преследуете на рынке;

Далее необходимо составить портрет потребителей.

- описать тип своего потребителя, т.е. будет ли это обычный покупатель, производитель и пр.;
- необходимо представить данные об их географическом расположении;
- завершить портрет потребителя можно указанием их мнения относительно продукции (вашей и конкурентов);

Выработать стратегию рыночного продвижения:

- необходимо рассчитать цены и составить механизм их регулирования в зависимости от разных обстоятельств;
- рассчитать и распределить продажи на настоящее время, краткосрочный и долгосрочный период;
- предусмотреть какими рекламными инструментами будете пользоваться при выходе на рынок и дальнейшем существовании там;
- предусмотреть мероприятия по стимулированию сбыта продукции;
- рассчитать условия предоставления гарантийного и постгарантийного обслуживания;
- продумать, каким образом будут осуществляться связи с общественностью;

Дать характеристику конкурентам:

- составить перечень предприятий, являющихся основными конкурентами;
- проанализировать их слабые и сильные стороны;
- дать характеристику их финансового положения;
- чётко понимать, какими технологиями они пользуются;
- привести ценовую политику, применяемую конкурентами, и методику их ценообразования;
- рассчитать, какую долю рынка занимают компании-конкуренты, каков их оборот;
- описать те маркетинговые мероприятия и список мер по сбыту продукции, которые используются конкурентами;
- спланировать реакцию конкурентов на ваше появление [1].

В бизнес-плане необходимо дать анализ состояния отрасли фирмы и её продуктов. Здесь нужно предоставить инвесторам необходимые сведения о производимом продукте и его рынке сбыта, описать сферу бизнеса и продукт, который фирма будет предлагать к продаже, характер отрасли и конъюнктуру рынка. Особенно важно показать, что вы знаете своих конкурентов и готовы с ними соперничать. Надо предоставить инвестору достаточно фактов, чтобы убедить его в конкурентоспособности рассматриваемого проекта.

Отечественный и зарубежный опыт свидетельствует о том, что слабое знание рынка является одной из главных причин несостоятельности многих коммерческих проектов. К числу основных задач предприятия, решаемых в данном разделе бизнес-плана, относится определение спроса и ёмкости каждого конкретного рынка по каждому виду товаров (услуг). Эти показатели будут характеризовать возможные объемы сбыта товаров (услуг). От того, насколько тщательно изучены и определены уровень и структура спроса, тенденции его изменения, будет зависеть как успех предприятия на рынке, так и время, в течение которого оно может удержать на нем свои позиции. Для российских предпринимателей составление данного раздела бизнес-плана крайне затруднено. Очень сложно найти достоверные сводные исследования рынка. Зарубежные предприниматели могут получить требуемые данные в местных торговых палатах, а также в своих отраслевых и торговых ассоциациях. Такого рода ассоциации – свободные союзы предпринимателей определённой отрасли производства или торговли – широко распространены во всем мире. Между тем небольшой аппарат такой ассоциации постоянно ведёт очень полезную работу по обобщению условий снабжения, производства и сбыта продукции, производимой предприятиями – членами ассоциации. Все члены ассоциации представляют информацию добровольно и бесплатно, и также бесплатно (все расходы оплачены членскими взносами) получают регулярные сводные обзоры: как меняется спрос на продукцию отрасли, какие сдвиги произошли или наметились в её структуре, что происходит с ценами на покупаемые отраслью ресурсы. Поскольку сбор, обработка и анализ информации о рынке – достаточно сложный процесс, то целесообразно к проведению исследования привлекать специализированные организации, что может потребовать значительных затрат, которые в большинстве случаев оправданы. Неудача большинства проваливающихся со временем коммерческих проектов связана со слабым изучением рынка и переоценкой его стоимости [2].

Таким образом, раздел, посвященный анализу рынка, является одной из важнейших частей бизнес-плана. План анализа рынка может быть представлен по-разному в зависимости от вида бизнеса и сложности рынка. Этот раздел должен быть написан в доступной форме. Работая над ним, следует помнить, что инвестора и/или кредитора в первую очередь интересует жизнеспособность проекта, т.е., говоря другими словами, сможет ли данное предприятие добиться успеха на рынке. Поэтому необходимо убедительно показать, что предлагаемая продукция или услуги имеют рынок сбыта. Особое внимание следует уделить анализу конкурентоспособности данного предприятия.

Список используемой литературы

- 1 Как сделать анализ рынка для бизнес-плана [Электронный ресурс]. – 2015. – URL: <http://bishelp.ru> (дата обращения: 12.01.2015).
- 2 Как подготовить успешный бизнес-план [Электронный ресурс]. – 2015. – URL: <http://www.bibliotekar.ru> (дата обращения: 12.01.2015).

Е. В. ЕРМОЛЕНКО

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

Науч. рук. **А. П. Геврасёва**,

канд. экон. наук, доц.

УСЛОВИЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ РЫНОЧНОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Достижение рыночной устойчивости организации обусловлено соблюдением ряда условий, одним из которых является соблюдение оптимального соотношения темпов роста выручки на одного среднесписочного работника и номинальной начисленной

среднемесячной заработной платы.

Выручка на одного среднесписочного работника – показатель, характеризующий эффективность использования трудовых ресурсов организации (вклад работников в общие результаты деятельности организации).

Эффективность трудовых ресурсов, в свою очередь, во многом зависит от уровня материального стимулирования, важнейшим средством которого является оплата труда. Отсутствие прямой зависимости между данными показателями оказывает негативное влияние на уровень рыночной устойчивости предприятия ввиду излишнего расходования средств на оплату труда, не обусловленного достигнутым экономическим результатом.

В Республике Беларусь на 2014 год был предусмотрен достаточно взвешенный вариант монетарных параметров, позволяющий обеспечить разумный компромисс между двумя важнейшими целями макроэкономической политики: стимулированием экономического роста и поддержанием финансовой стабильности. Опережающий темп роста выручки от реализации продукции, товаров, работ, услуг над темпом роста номинальной начисленной среднемесячной заработной платы является одним из важнейших показателей прогноза социально-экономического развития Республики Беларусь на 2014 год, предусмотренных Указом Президента Республики Беларусь.

В таблице 1 представлен расчёт коэффициента соотношения темпа роста выручки на одного среднесписочного работника над темпом роста номинальной начисленной среднемесячной заработной платы (далее – коэффициент соотношения) в 2013 году в целом по Республике Беларусь, а также по областям и г. Минску.

Таблица 1 – Динамика коэффициента соотношения темпа роста выручки от реализации продукции, товаров, работ, услуг на одного среднесписочного работника и темпа роста номинальной начисленной среднемесячной заработной платы в 2013 году в целом по Республике Беларусь, по областям и г. Минску.

	Выручка на одного среднесписочного работника, млн. руб.		2013 г. к 2012 г., %	Номинальная начисленная среднемесячная заработная плата, тыс. руб.		2013 г. к 2012 г., %,	Коэффициент соотношения
	2012	2013		2012	2013		
Республика Беларусь, в том числе:	509,2	588,9	115,7	3 676,1	5 061,4	137,7	0,840
Брестская область	331,3	420,1	126,8	3 185,3	4 431,0	139,1	0,912
Витебская область	447,9	553,7	123,6	3 313,4	4 507,3	136,0	0,909
Гомельская область	541,8	619,2	114,3	3 516,8	4 816,3	137,0	0,834
Гродненская область	389,2	494,4	127,0	3 296,8	4 578,8	138,9	0,915
г. Минск	804,9	841,2	104,5	4 575,0	6 367,5	139,2	0,751
Минская область	446,3	518,5	116,2	3 660,0	4 961,5	135,6	0,857
Могилевская область	357,3	438,5	122,7	3 356,4	4 535,6	135,1	0,908

По данным таблицы 1 можно сделать вывод о том, что по Республике Беларусь коэффициент соотношения составил в 2013 году 0,84, при оптимальном значении показателя более 1,0. В разрезе областей значение показателя варьируется от 0,751 (г. Минск) до 0,915 (Гродненская область). Таким образом, в 2013 г. в г. Минске наблюдается рост заработной платы, не обоснованный ростом производительности, что оказывает негативное влияние на значения показателя по республике в целом.

По видам экономической деятельности в 2013 году значение коэффициента соотношения ниже среднереспубликанского уровня наблюдается по следующим видам экономической деятельности: транспорт и связь (0,766), промышленность (0791), торговля (0,808), транспорт и связь (0,766). Наиболее высокое значение коэффициента соотношения в 2013 году сложилось в следующих видах экономической деятельности – строительство (0,882), рыболовство (0,9), гостиницы и рестораны (0,909).

В январь-ноябрь 2014 года коэффициент соотношения в целом по Республике Беларусь увеличился на 0,112 и составил 0,971. За аналогичный период 2013 года значения показателя изменилось с 0,756 до 0,792. Таким образом, наблюдается положительная динамика показателя, однако выручка на 1 среднесписочного работника все еще прирастает меньшими темпами, чем среднемесячная заработная плата.

На предприятии эффективной мерой увязки роста заработной платы с ростом производительности труда может стать пересмотр существующей системы оплаты труда. Прямая зависимость заработной платы от личного вклада работника в производственный процесс позволит повысить заинтересованность работников в эффективном, высокопроизводительном труде.

Для повышения эффективности деятельности организаций и обеспечения роста заработной платы, увязанного с ростом производительности труда, в Республике Беларусь было принято Постановление Света Министров «Об оплате труда работников» от 31.07.2014 № 744, которое предусматривает возможность роста заработной платы только при условии опережающего роста производительности труда. Данная мера призвана нацелить предприятия не только на производство, но и на реализацию продукции.

Таким образом, грамотное стратегическое планирование на предприятиях, предусматривающее поиски эффективных путей реализации продукции, а также устанавливающее прямую зависимость заработной платы от производительности труда, а также частичное государственное регулирование позволяют не только повысить уровень рыночную устойчивость предприятий путем достижение опережающего роста производительности труда, но также окажут положительное влияние на уровень социально-экономического развития республики в целом.

И. В. ЕРМОНИНА

(г. Гомель, Институт леса Национальной академии наук Республики Беларусь),

ЧЖУ ПЭН

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

Науч. рук. **И. В. Ермонина**,

канд. экон. наук

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ ЛЕСОХОЗЯЙСТВЕННЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ НА ЗАГРЯЗНЁННОЙ РАДИОНУКЛИДАМИ ТЕРРИТОРИИ

В Национальной стратегии устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2020 года особое внимание уделяется региональной стратегии устойчивого развития, которая способна предотвращать появление в стране проблемных регионов, целенаправленно улучшать ситуацию в регионах со сложными социо-экологово-экономическими условиями развития.

К числу таких экологически проблемных регионов в Беларуси отнесены экологодестабилизированные территории, подвергшиеся радиоактивному загрязнению в результате катастрофы на ЧАЭС. Это особый экологодестабилизационный регион, статус которого определен как регион экологического бедствия. Основными негативными последствиями аварии на ЧАЭС для таких регионов являются: ухудшение условий

жизни, снижение возможностей социально-экономического развития; нарушение экологического равновесия; угроза распространения загрязнений на чистые территории, включая трансграничный перенос. Негативные последствия аварии на ЧАЭС являются одним из сдерживающих факторов экологически безопасного и динамичного социально-экономического развития Республики Беларусь на современном этапе и требуют дополнительных сил и средств на их преодоление.

Весьма сложной проблемой для эколого-дестабилизированного региона вследствие аварии на ЧАЭС является проблема развития лесного хозяйства. Наряду с общими проблемами, связанными с необходимостью перехода отрасли на рыночные методы хозяйствования, для данного региона добавляются специфичные проблемы, связанные с радиоактивным загрязнением лесов. В результате катастрофы на ЧАЭС радиоактивному загрязнению был подвергнут каждый четвёртый гектар лесного фонда республики, а это около 2 млн. га, из которых более 200 тыс. га полностью выведены из хозяйственного оборота из-за высокой плотности загрязнения [1, с. 7]. Больше всех областей республики пострадала Гомельская область, леса которой подверглись радиоактивному загрязнению на площади 1,1 млн. га.

Проживание на радиоактивно-загрязненной территории связано с постоянным воздействием внешнего и внутреннего облучения на организм человека. Уровни этого воздействия связаны со многими факторами, одним из которых является режим поведения, зависящий от профессии. Исследования показали, что дозы внешнего и внутреннего облучения работников лесного хозяйства превышают аналогичные дозы, получаемые населением соответствующего административного района, в котором проводились исследования. Так, расчетная доза внешнего облучения работников лесного хозяйства, полученная во время пребывания на рабочем месте, в 1,6-3 раза превышает аналогичную дозу, получаемую остальным населением. Расчет дозы внутреннего облучения работников лесного хозяйства от потребления продуктов леса (грибов, ягод, дичи) показывает, что доля лесного компонента оказывает существенное влияние на формирование суммарной дозы внутреннего облучения [2, с. 265].

Вместе с тем, необходимость повышения заработной платы работников лесного хозяйства, дальнейшее улучшение условий труда, своевременное обеспечение спецодеждой и индивидуальными средствами защиты, выделение легких транспортных средств в личное пользование, досрочный уход на пенсию и надбавки к ней за стаж и квалификацию, обеспечение «чистыми» продуктами питания – вот основные вопросы, которые волнуют работников лесной отрасли, проживающих на загрязненной радионуклидами территории.

Наряду с социальными проблемами лесного хозяйства на радиоактивно загрязненной территории существуют и экономические проблемы, вызванные как объективными, так и субъективными причинами. Основная объективная причина – резкое снижение объема заготовок древесины в лесхозах вследствие радиоактивного загрязнения территории.

Проведенный анализ экономических показателей лесхозов, находящихся на территории, загрязненной радионуклидами, позволил сделать выводы о снижении интенсивности лесопользования после аварии на Чернобыльской АЭС и уменьшении значений ряда экономических показателей лесхозов по сравнению с 1985 годом в 2-5 раз [3, с. 76].

Описанные выше проблемы развития лесного хозяйства решаются в рамках социально-экономической реабилитации (СЭР). Её главная цель – доведение экономических показателей производства и качества жизни работников лесного хозяйства до среднереспубликанского уровня, а в ряде случаев – до более высокого, гарантирующего каждому работнику лесного хозяйства сохранение здоровья и удовлетворение разнообразных материальных, социальных и духовных потребностей.

В условиях сложности ведения лесного хозяйства на территории, подвергшейся радиоактивному загрязнению, необходимо проведение комплекса мероприятий, включающих максимальную механизацию всех видов лесохозяйственных работ, применение средств химии, обеспечение работающих специальным транспортом, индивидуальными средствами защиты и дозиметрическими приборами, создание для работающих необходимых социально-бытовых условий; усовершенствование социальных льгот и оплаты труда в лесном хозяйстве, связанного с постоянным воздействием радиационного фактора на здоровье работающих [4, с. 64]. В разные периоды времени приоритетность в решении задач социально-экономического развития лесохозяйственных учреждений на загрязненной радионуклидами территории может изменяться, но радиационный мониторинг лесных ресурсов, контроль производимой лесной продукции и предотвращение миграции радионуклидов на «чистые» территории должны оставаться главными направлениями [5, с. 169].

Список используемой литературы

- 1 Лес. Человек. Чернобыль. Лесные экосистемы после аварии на Чернобыльской АЭС: состояние, прогноз, реакция населения, пути реабилитации / В.А. Ипатьев [и др.]: под общ. ред. академика НАН Беларуси и РАСХН В. А. Ипатьева. – Гомель: Ин-т леса НАН Беларуси, 1999. – 454 с.
- 2 Ермонина, И. В. Социально-экономические проблемы и модель развития лесного хозяйства на загрязненной радионуклидами территории / И. В. Ермонина // Экономическая теория в XXI веке: поиск эффективных механизмов хозяйствования : матер. междунар. науч.-практ. конф., 23-24 октября 2014 г, г. Новополоцк. – Новополоцк: ПГУ, 2014. – С. 264-269.
- 3 Ермонина, И. В. Эколого-экономическая оценка функционирования лесохозяйственных учреждений на загрязненных радионуклидами территориях / И.В. Ермонина, А.Н. Жевняк // Труды БГТУ. – Сер. 7. Экономика и управление. – 2014. – С. 75-79.
- 4 Ермонина, И. В. Устойчивое развитие лесхоза на загрязненной радионуклидами территории / И.В. Ермонина // Труды БГТУ. – Сер. 7. Экономика и управление. – 2012. – С. 63-66.
- 5 Ермонина, И. В. Эколого-экономическая концепция стратегии устойчивого развития лесного хозяйства на загрязненной радионуклидами территории / И. В. Ермонина // Проблемы социально-экономического и правового обеспечения инновационного развития Беларуси: материалы XVII Межвузовской науч.-практ. конф. (7 февраля 2013 года, г. Гомель) / под общ. ред. А.З. Бежанишвили. – Гомель: Гомельский филиал Международного университета «МИТСО», 2013. – Ч. 1. – С. 166-169.

А. О. ЖИГАЛОВА

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

Науч. рук. **И. В. Бабына**,

канд. экон. наук, доц.

МИНИМАЛЬНЫЙ ТРАНСПОРТНЫЙ СТАНДАРТ В СИСТЕМЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ ГОРОДСКИХ ПЕРЕВОЗОК НАСЕЛЕНИЯ

Городской общественный пассажирский транспорт оказывает заметное влияние на экономическое и социальное развитие административно-территориальных единиц, выступает как средство ускорения или замедления развития городов, обеспечивает или, наоборот, препятствует получению населением жизненно важных услуг [1].

Согласно постановлению Совета Министров Республики Беларусь «О мерах по внедрению системы государственных социальных стандартов по обслуживанию населения республики» от 30 мая 2003 г. № 724 в сфере организации городских перевозок населения установлен только один норматив обслуживания населения по городским перевозкам, выраженный количеством автобусов на 1 тыс. чел. населения. Вместе с тем, основной задачей организации движения городского транспорта является обеспечение наиболее высокого качества пассажироперевозок при минимальной

себестоимости. Качество пассажироперевозок оценивают регулярностью движения транспортных средств, величиной маршрутного интервала, наполнением транспортных средств, затратами времени населения в поездках, скоростью сообщения и комфортабельностью транспортного обслуживания. Во многих развитых странах уже установлены нормативы интегральной транспортной доступности, характеризующие быстроту, комфортность, экономичность и безопасность системы общественного транспорта.

Наибольшее распространение получил минимальный транспортный стандарт (МТС), который по своей сути, является формой государственного регулирования транспортной системы страны на самом верхнем – стратегическом уровне. МТС, в общепринятом смысле, представляет собой совокупность целевых показателей конечного потребления транспортных услуг, выраженных в относительной (сопоставимой) форме. Сам набор этих показателей уже задаёт ориентиры устойчивого развития общества в той части, что зависит от транспорта.

В России роль минимального транспортного стандарта выполняет ГОСТ-30594-97. Настоящий стандарт устанавливает номенклатуру рекомендуемых показателей качества пассажирских перевозок, осуществляемых всеми видами транспорта общего пользования, и основные положения по выбору показателей в соответствии с целями управления качеством пассажирских перевозок и совершенствования транспортного обслуживания потребителей. Нормы, конкретные требования к показателям качества и методы их оценки установлены в нормативной документации каждого вида транспорта на пассажирские перевозки, утвержденной в установленном порядке. На основании данного стандарта разрабатываются нормативные документы по номенклатуре показателей качества на пассажирские перевозки, осуществляемые отдельными видами транспорта в международных, дальних, местных сообщениях, включая пригородные и внутригородские перевозки

В соответствии с этим документом можно разработать схожую систему показателей, адаптированную для Республики Беларусь. Классификация показателей качества пассажирских перевозок тогда будет включать следующие группы:

1 Показатели информационного обслуживания, характеризующие периодичность доведения информации об отправлении и прибытии транспортных средств; об услугах, предоставляемых пассажирам, и их стоимости; о размещении необходимых помещений, средств связи, объектов общественного питания и др.

2 Показатели комфортности, характеризующие свойства пассажирских перевозок, обусловливающие создание необходимых условий обслуживания и удобства пребывания пассажиров на транспортном средстве. К ним могут относиться площадь (объем) помещения, приходящуюся на одного пассажира; частота уборки транспортных средств и помещений; температура воздуха в транспортном средстве и помещениях; допустимые значения шума, вибрации и влажности; среднее (допустимое) наполнение салона транспортного средства и помещений.

3 Показатели скорости, характеризующие продолжительность поездки или рейса; среднюю скорость движения транспортного средства; частоту остановок транспортного средства.

4 Показатели своевременности, характеризующие свойства пассажирских перевозок, обусловливающие движение транспортных средств в соответствии с объявленным расписанием или другими установленными требованиями по времени их движения. К ним относят: долю транспортных средств, отправляемых по расписанию; долю транспортных средств, прибывающих по расписанию; средний интервал движения транспортных средств; максимальный интервал движения транспортных средств.

5 Показатели сохранности багажа, характеризующие процент багажных отправок, прибывающих с повреждениями; среднюю стоимость ущерба от повреждения багажа; стоимость возмещения от потери багажа.

6 Показатели безопасности транспортных услуг, характеризующие надежность функционирования транспортных средств, определяющих безотказную работу в течение рейса или другого заданного интервала времени.

7 Показатели профессиональной пригодности персонала, характеризующие особенности персонала, обуславливающие его годность обеспечивать перевозки пассажиров в соответствии с требованиями безопасности пассажирских перевозок (стаж работы на занимаемой должности; уровень квалификации; периодичность повышения квалификации; число нарушений правил управления транспортными средствами и должностных инструкций за определенный период).

8 Показатели готовности транспортного средства и персонала к выполнению перевозок, включающие укомплектованность обслуживающим персоналом; минимальную норму состава экипажа; обеспеченность спасательными средствами, средствами оказания первой медицинской помощи; укомплектованность съемным оборудованием и инвентарем; обеспеченность нормативными документами, маршрутными картами и др. на выполнение рейса.

В целом, МТС должен отражать ценностные ориентации общества, которые могут быть достигнуты в долгосрочной перспективе (10-15 лет) с учетом экономических, социальных, политических, этнических и других особенностей страны.

Для внедрения предлагаемой системы показателей целесообразно было бы издать отдельный нормативно-правовой акт, который бы отражал основные характеристики, которым должно соответствовать обеспечение населения услугами общественного транспорта. Также он должен отражать нормативные значения показателей, чтобы довести качество оказания транспортных услуг у нас в стране до международного уровня. Таким образом, МТС, возведенный в ранг государственной транспортной политики, является наиболее демократичным способом решения проблем в социальной рыночной экономике.

Список используемой литературы

1 Криницкий, Е. К. Городской транспорт – проблема общая / Е. К. Криницкий // Автомобильный транспорт. – 2008. – № 1. – С. 25-30.

Т. В. ЖИГАНОВА, Л. В. ПРУДНИКОВА

(г. Витебск, Витебский государственный технологический университет)

Науч. рук. **Л. В. Прудникова**

ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ ОБРАБАТЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Инновационное развитие экономики Республики Беларусь неразрывно связано с технологическим развитием промышленности. Необходимо отметить, что инновационное развитие экономики предполагает прирост ВВП за счет высокотехнологичных наукоемких видов экономической деятельности обрабатывающей промышленности. При этом необходимо сбалансированное развитие науки и обрабатывающей промышленности, поскольку отставание науки ведёт к исчерпанию технологических заделов и снижению конкурентоспособности промышленности. Отставание промышленности ведёт к невосприимчивости новых технологий и как следствие к снижению конкурентоспособности. Под технологическим развитием понимается сложный процесс создания новых технологий на основе использования научных знаний как решающего фактора роста экономического потенциала государства и, следовательно, благосостояния общества. Уровень и темпы технологического развития определяются социально-

экономическими возможностями общества по осуществлению деятельности, направленной на обеспечение функционирования науки и технологий как единой системы, тесно связанной с производством. Главным результатом этой деятельности является создание новых научных знаний и их последующая реализация в новых технологиях либо в инновационной продукции, производимой с помощью этих технологий. Одним из условий производства инновационной продукции является использование оборудования нового поколения.

Проведенный анализ на основе данных Национального статистического комитета Республики Беларусь по обрабатывающей промышленности позволяет сделать следующие выводы. Увеличение удельных инвестиций в основной капитал (102,36 %) сопровождается снижением доли объемов отгруженной инновационной продукции (77,9 %) за исследуемый период (2010 – 2013 гг.). Это свидетельствует о том, что инвестиции в основной капитал используются не на приобретение основных средств нового поколения, которые позволили бы выпускать инновационную продукцию, а на их модернизацию и обновление.

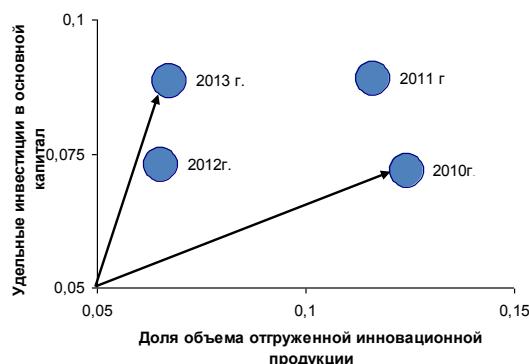


Рисунок 1 – Диаграмма динамики удельных инвестиций в основной капитал и доли объема отгруженной инновационной продукции

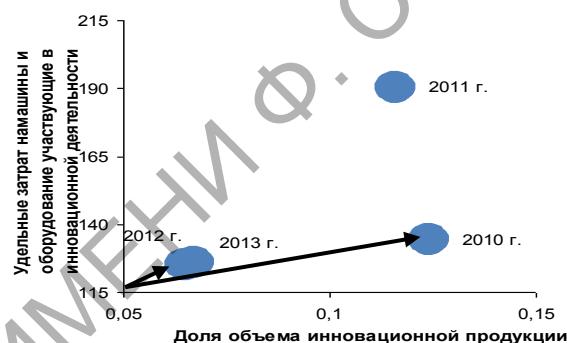


Рисунок 2 – Диаграмма удельных затрат на машины и оборудование, участвующие в инновационной деятельности и доли объема отгруженной инновационной продукции

Таким образом, в исследуемом периоде преобладают процессы модернизации и обновления машин и оборудования без улучшения технических характеристик. Данная ситуация не способствует росту производства объемов инновационной продукции. Сделанный вывод подтверждают средние темпы роста удельных затрат на приобретение машин и оборудования, задействованных в инновационной деятельности организаций, которые за исследуемый период составили 93,49 %, а темпы роста удельных инвестиций в основной капитал составили 102,36 %. При этом темпы снижения доли инновационной продукции превышают темпы снижения удельных затрат на машины и оборудование, задействованных в инновационной деятельности (77,9 %).

Одним из целевых индикаторов технологического развития обрабатывающей промышленности, согласно Стратегии технологического развития Республики Беларусь на период до 2015 года, является снижение материальноемкости, энергоемкости произведенной продукции. За исследуемый период наблюдаемое незначительное снижение удельных затрат на топливно-энергетические ресурсы свидетельствует о том, что новые технологии и оборудование нового поколения внедряются в организациях обрабатывающей промышленности. Однако темпы внедрения не соответствуют требованиям новой экономики и не позволяют достичь целевых индикаторов технологического развития обрабатывающей промышленности.

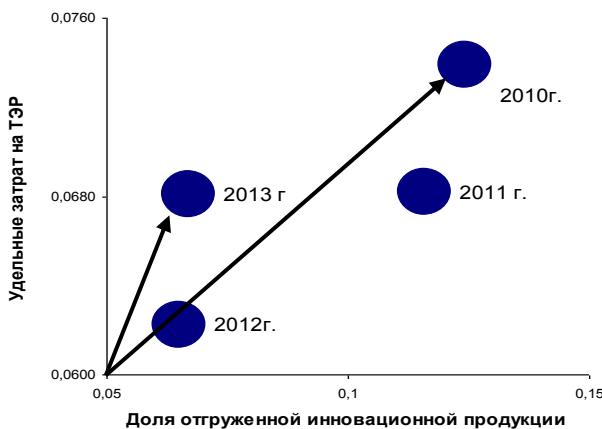


Рисунок 3 – Диаграмма динамики удельных затрат на топливно-энергетические и доли отгруженной инновационной продукции

Система инновационно-технологического взаимодействия должна иметь на входе инновационно-насыщенные инвестиции, а на выходе инновационные товары и услуги. При этом инновационно-насыщенные инвестиции должны способствовать повышению технологического уровня. Обеспечивая воспроизводство активной части основных средств на основе прогрессивных технологий, организации создают условия для инновационно-технологического развития промышленности, и, в свою очередь, предъявляют спрос на прогрессивные виды продукции других видов экономической деятельности. Межотраслевое взаимодействие формирует спрос на передовые технологии и результаты НИОКР. Несмотря на мировые тенденции снижения инновационного лага в условиях становления новой экономики, в Республике Беларусь данные процессы не столь активны и требуют определённого времени для проведения опытно-конструкторских работ и коммерциализации инноваций. Таким образом, организации обрабатывающей промышленности должны увеличить долю инновационно-насыщенных инвестиций способствующих в дальнейшем активизации инновационной деятельности и росту объёма отгруженной инновационной продукции.

Е. Д. ЖУКОВА

(г. Гродно, Гродненский государственный университет имени Я. Купалы)
Науч. рук. Л. Л. Скворцова

МАРКЕТИНГОВОЕ УПРАВЛЕНИЕ АССОРТИМЕНТОМ

Процесс внедрения маркетинга в управление предприятием напрямую связан с усилением конкуренции на рынке и повышением степени насыщенности рынков. Усиление степени конкуренции, приход на рынок новых субъектов, несомненно, способствуют более быстрому продвижению идеи маркетинговой организации деятельности на предприятиях.

Это связано с недостаточно чётким обоснованием маркетингового подхода к процессу управления товарным ассортиментом, как в имеющихся теоретических разработках, так и в практической деятельности предприятий. Существующие подходы рассматривают товарный ассортимент предприятия в определенный момент времени, не учитывая динамику анализируемых показателей. В данном случае есть опасность во время не идентифицировать проблему с определённой товарной позицией, что может привести к снижению её потенциала для компании.

На операционном уровне решения в области управления товарным ассортиментом практически всегда оказывают влияние на характер и особенности альтернативных составляющих комплекса маркетинга. На стратегическом уровне развития компании товарный ассортимент является важнейшим конкурентным преимуществом. Несмотря на высокую важность решений в области управления товарным ассортиментом, в практической деятельности наблюдается однобокий подход к настоящему процессу. Предприятия либо рассматривают его с точки зрения производственной эффективности, ориентируясь исключительно на внутренние возможности, либо делают акцент на рыночной составляющей, при этом, не обращая внимания на то, что некоторые товары, в конечном счете, становятся убыточными [1, с. 102].

Процесс управления ассортиментом также может рассматриваться в двух аспектах: в аспекте взаимодействия с внешней средой и в аспекте координации внутренних процессов. Если аспект взаимодействия с внешней средой касается деятельности подразделений маркетинга, который имеет соответствующий инструментарий, то анализ информации внутреннего характера, который, как позволило выявить исследование, до сих пор рассматривается руководителями изученных предприятий как одна из зон компетенции маркетинга, не может быть проведен качественно с использованием того же самого инструментария.

В области организации деятельности самого предприятия необходимо достичь соответствия ассортиментной программы организационной структуре самого предприятия. Задачи подразделений должны соответствовать целям отдельных элементов процесса управления ассортиментом. При этом каждой ассортиментной единице, образующей отдельную ячейку по параметру «ширина ассортимента», должна соответствовать отдельная ячейка в организационной структуре. В зависимости от размеров бизнеса, это может быть как отдельная бизнес-единица, так и управляющий продуктом. Соответствующие изменения должны быть внесены и в структуру других подразделений, которые должны строить свою работу таким образом, чтобы позволить вести учёт, собирать информации и принимать решения по каждой ячейке ассортиментной программы. Ассортиментная форма организации деятельности предприятия позволит чётко определить центры учёта и ответственности, привязанные к конкретной ассортиментной единице [1, с. 131].

В свою очередь, данный подход позволит повысить эффективность самой ассортиментной деятельности, что, несомненно, отразится на уровне конкурентоспособности предприятия.

Успешное внедрение маркетинговой концепции в систему управления предприятием предполагает выполнение ряда условий.

1 Наличие эффективной системы управления внутренними факторами, которая позволит своевременно и гибко реагировать на изменения внешней среды. Инертность, отсутствие должного уровня взаимодействия между подразделениями, неэффективная организационная структура предприятия и ряд подобных факторов снижают степень адаптивности предприятия и тем самым негативно влияют на процесс внедрения маркетингового подхода в систему управления предприятием. Проблемы оптимизации бизнес-процессов, создания эффективной организационной структуры, создание системы бесперебойного обеспечения бизнес-процессов ресурсами и ряд других элементов образуют, таким образом, первую группу факторов, влияющих на успех внедрения маркетинга в систему управления предприятием в целом и оперативное управление ассортиментом на основе маркетингового подхода, в частности.

2 Современный маркетинговый подход предполагает реализацию действий, направленных, прежде всего, на перспективу. С этой точки зрения, внедрение маркетингового подхода предполагает разработку долгосрочного видения развития предприятия. В то же время, процесс разработки стратегии развития предприятия

на длительную перспективу тесным образом связан с использованием маркетингового инструментария, в частности, касательно методов изучения маркетинговых сред.

3 Особое значение в этом процессе имеют кадры. Именно профессионализм сотрудников и их идентификация с современным видением ведения бизнеса в рыночных условиях будут способствовать достижению поставленных целей. Сам факт наличия необходимых для реализации полноценной маркетинговой концепции условий в управлении еще не является достаточным условием: отдача от внедрения этой концепции будет тем выше, чем более востребованы инструменты и технологии маркетинговой концепции управления в восприятии руководителей предприятия. Следовательно, просветительская маркетинговая деятельность среди руководителей предприятия нами также рассматривается как одно из предпосылок для успешного использования маркетинговой концепции в процессе оперативного управления ассортиментом на современном предприятии [2, с. 143].

Таким образом, предложенный подход к процессу маркетингового управления товарным ассортиментом позволяет предприятиям вовремя идентифицировать проблему с определенной товарной позицией, и сформировать для себя систему стратегических и тактических мероприятий по оптимизации товарного ассортимента, с учетом как рыночных, так и экономических показателей.

Список используемой литературы

- 1 Котлер, Ф. Маркетинг от А до Я / Ф. Котлер. – СПб: Питерком, 2010. – 211 с.
- 2 Михарева, В. А. Основы маркетинга / В. А. Михарева. – Минск: Дизайн ПРО, 2002. – 192 с.

В. С. ИВАНОВА

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

Науч. рук. **Н. В. Пархоменко**,
канд. экон. наук, доц.

СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ ЛЕСОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА

Современное состояние лесопромышленного комплекса Республики Беларусь нельзя назвать в полной мере удовлетворительным. Несмотря на позитивные изменения, достигнутые в последние годы, а также увеличение площади лесного фонда на 20 тыс. га, отрасль характеризуется значительной зависимостью на всех уровнях своей территориальной организации от географических факторов. Нестабильный уровень конкурентоспособности предприятий данного комплекса на внутреннем рынке в определённой мере обусловлен ростом цен на продукты переработки древесины: пиломатериалов на 14,8 %, фанеры – 9 %, плит – 1,5 %, мебели – 15,8 %. В связи со спадом спроса на продукцию, колебанием цен, а также насыщением внешнего рынка продукцией лесопромышленного производства, доля экспорта древесины и целлюлозно-бумажных изделий в настоящее время составляет 2,5 % против 4,3 % от общего объема в 2000 году.

К числу наиболее важных факторов, препятствующих формированию необходимого уровня конкурентоспособности предприятий на внутреннем и внешнем рынках, относятся: низкий уровень развития интеграционных процессов; недостаточно высокая эффективность системы управления в лесопромышленном комплексе; слабая инновационная восприимчивость большинства лесопромышленных предприятий; неэффективный экспорт лесоматериалов; дефицит инвестиций для технического

первооружения производства; отсутствие оперативной и объективной информации, необходимой для определения возможных направлений повышения эффективности и стабильности функционирования предприятий.

Нами рассмотрен опыт управления конкурентоспособностью предприятий лесопромышленного комплекса на примере Лесопромышленного отдела ОАО «Гомельдрев». Изучение показало, что существующая система управления предприятием является традиционной и не учитывают в полной мере необходимость организационного взаимодействия в направлении создания конкурентных преимуществ. Кроме того, на предприятии в полной мере не реализуется системный подход к управлению конкурентоспособностью, а именно:

- документально не определен механизм взаимодействия руководителей подразделений;
- в положениях о подразделениях и должностных инструкциях ведущих специалистов недостаточно чётко сформулированы функции в области определения уровня конкурентоспособности предприятия и разработки мероприятий по его повышению;
- известные методы оценки конкурентоспособности системно не используются;
- отсутствует система распределения обязанностей оперативного руководства.

Тенденции современного рынка, характеризуемого высокой степенью динаминости, вызывают необходимость гибкого реагирования на изменения во внешнем окружении предприятий. В сегодняшних условиях для создания и поддержания долгосрочных конкурентных преимуществ важно обеспечить наиболее полное соответствие всех параметров выпускаемой продукции требованиям потребителей, использовать возможности новых технологий, поддерживая на должном уровне эффективность производственно-хозяйственной деятельности.

На основе изученных трудов [1], [2], а также с учётом особенностей Лесопромышленного отдела ОАО «Гомельдрев», разработана система управления конкурентоспособностью, позволяющая обеспечить централизованное регулирование деятельностью предприятия, учесть отраслевые особенности, оперативно осуществлять контроль уровня эффективности, а также разработать действенные меры по повышению устойчивости предприятия на рынке.

Суть предложения состоит в выделении двух стратегически важных уровней управления, каждому из которых соответствует деятельность в области формирования стратегических и тактических конкурентных преимуществ предприятия (таблица 1).

Таблица 1 – Структура системы управления конкурентоспособностью предприятия лесопромышленного комплекса

№ п/п	Уровни системы управления	Должностные лица, ответственные за формирование конкурентных преимуществ
1	Управление конкурентоспособностью предприятия в целом	Генеральный директор, заместитель генерального директора
2	Управление по направлениям достижения конкурентоспособности	
2.1 Лесохозяйственная деятельность		
2.1.1	Состояние лесного фонда предприятия	Специалист по лесопромышленному производству, мастер, помощник мастера
2.1.2	Управление качеством продукции	
2.1.3	Природоохранная деятельность	
2.2 Финансово-хозяйственная деятельность		
2.2.1	Кадровая политика	Начальник отдела кадров
2.2.2	Финансовое состояние предприятия	Главный бухгалтер
2.2.3	Эффективность сбытовой деятельности, маркетинг, эффективность взаимодействия с внешней средой, ценообразование	Главный маркетолог

Внедрение предлагаемой системы в практику работы предприятия позволит:

- обеспечить непротиворечивость целей по разным функциональным сферам организационной структуры;
- Интегрировать стратегический и тактический уровни управления, подчинив тем самым решение тактических задач стратегической цели обеспечения конкурентоспособности предприятия;
- использовать комплекс методов научного управления предприятием, органично интегрировать менеджмент качества в систему производственного менеджмента;
- выстроить единую систему контроля производственных, маркетинговых, логистических, экономических и других процессов через систему обратной связи на тактическом и стратегическом уровнях управления.

Список используемой литературы

- 1 Орлов, М. М. Лесоуправление как исполнение лесоустроительного планирования / проф. М. М. Орлов // Рос. о-во лесоводов. – М.: Лесная промышленность, 2006. – 497с.
- 2 Янушко, А. Д. Спелый лес на корню – еще не готовая продукция / А. Д. Янушко//Белорусская лесная газета. – 2007. – №33.

Ю. А. ИВАНЬКОВА

(г. Гомель, Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины)
Науч. рук. **А. В. Орлова**

СОЦИАЛЬНАЯ ЗАЩИТА ЛИЦ С ОСОБЕННОСТЯМИ ПСИХОФИЗИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ РЕШЕНИЯ

В Республике Беларусь лицо с особенностями психофизического развития (далее ОПФР) может реализовать свое право на получение дошкольного или общего среднего образования [1]. По окончании оно (лицо с ОПФР) может продолжить обучение и получить профессионально-техническое, среднее специальное, высшее или дополнительное образование. После получения образования инвалидам обеспечивается право работать у нанимателей с обычными условиями труда, а также в специализированных организациях, цехах и на участках [2].

Но есть категория детей (далее речь пойдет о них) с тяжёлыми и (или) множественными психическими и (или) физическими нарушениями развития, для которых получение образования в соответствии с образовательными стандартами специального образования является недоступным и возможность обучения ограничивается получением основ знаний об окружающем мире, приобретением навыков самообслуживания (гигиена), получением элементарных трудовых навыков (уборки дома). Эти дети не приспособлены к самостоятельной жизни и нуждаются в постоянной помощи со стороны взрослого человека. Как правило, в роли взрослого человека выступают родители или лица, их заменяющие.

В Республике Беларусь лицо, осуществляющее уход за ребенком-инвалидом в возрасте до 18 лет, официально не работает и получает ежемесячное пособие от государства (1 428 100 руб.). Кроме того государство выплачивает пособие на ребенка-инвалида: в возрасте до 3 лет – 2 907 300 руб., в возрасте старше 3 лет – 999 700 руб. После достижения 18-летнего возраста государство выплачивает пенсию по инвалидности – 1 303 200 руб. (данные на период с 01.02.2015 по 30.04.2015) [2].

Таким образом, по достижению ребенка-инвалида 18-летнего возраста его опекун перестает получать пособие по уходу за ребенком, пособие на ребенка-инвалида и имеет официальное право работать. Если позволяет заключение центра коррекционно-

развивающего обучения и реабилитации (далее ЦКРОиР) и медицинская справка, инвалид может получить высшее либо дополнительное образование, и по окончанию устроиться на работу. Но, если же он обладает тяжелыми и (или) множественными психическими и (или) физическими нарушениями развития, то весь свой остаток жизни ему придется провести в заточении дома, став «обузой» для опекуна, который вынужден по-прежнему круглосуточно следить за ним, несмотря на официальное разрешение на работу и достижение ребенка 18-летнего возраста. Жизнь становится бременем не только для самого инвалида, но и для его опекуна. И, как показывает практика, после достижения ребенка 18-летнего возраста, родители отказываются от него и передают опекунство в интернат, дабы дать себе возможность отлучаться по делам, работать, чувствовать себя свободным пойти куда-либо самостоятельно.

Все эти проблемы можно разрешить путём предоставления опекунам возможности на время оставлять своих детей в специализированных учреждениях. Это могут быть дома семейного типа. К примеру, в Беларусь для многодетных семей государство в роли отделов исполнительных комитетов (отдел архитектуры и строительства) представляет дома семейного типа для проживания на бесплатной основе или же безвозмездно изымает нелегально построенные коттеджи под дома семейного типа для детей-сирот. Предлагаем, используя тот же метод, т. е. не обязательной постройки новых зданий, а использования уже построенных домов путём конфискаций, изъятий, просто использования незаселённых домов и т. п. открыть дома семейного типа для детей-инвалидов старше 18 лет. Например, на один дом семейного типа будет приходиться 5 инвалидов и 1 взрослый, если же среди инвалидов есть тот, кто не в состоянии самостоятельно передвигаться, то к такому инвалиду нужно приставить дополнительного взрослого для присмотра (таким образом, в Республике Беларусь распределяются ответственные взрослые за детей в ЦКРОиР).

В качестве взрослого может выступать воспитатель либо же специалист, который будет работать посменно, ведь за детьми нужно будет следить круглый день, кроме того, могут привлекаться волонтеры, такие как студенты либо просто добровольцы.

В течение времепрепровождения (пребывания) ребенка в доме он будет:

- обучаться основам знаний об окружающем мире: можно устраивать различного рода экскурсии, познавательные занятия с приглашением сказочных персонажей или же, наоборот, специалистов познавательных и интересных наук – географии, биологии, астрономии и т.п. в том числе студентов, в зависимости от уровня образованвшейся группы ребят;
- приобретать навыки самообслуживания: начиная от гигиены, питания и заканчивая элементарным завязыванием шнурков или застегиванием пуговиц и т. п.;
- получать элементарные трудовые навыки: уборка дома, полив растений, сада, возможно, навыки выращивания своих культур и уход за ними и различного рода других занятий, которые были бы полезны для инвалидов.

Кроме того, группы могут формироваться в зависимости от того состава, который был прежде в ЦКРОиР при получении общего среднего образования, поскольку, как показывает практика, родители и дети сами бы хотели продолжить общение с теми ребятами, с которыми они уже так подружились за время учебы.

Спонсировать дома семейного типа можно будет из средств, которые инвалиды получают как пенсию по инвалидности, из благотворительных средств либо из средств государственного бюджета и иных поступлений.

При опросе опекунов этих детей было выявлено, что, учитывая все обстоятельства, они хотят, чтобы их ребенок и дальше продолжал общаться и обучаться в том же коллективе, в котором он получал общее среднее образование, пока они (опекуны) будут ходить на работу, выполнять свои личные дела.

Таким образом, предлагаем сохранить семью, дать возможность родителям на время почувствовать себя свободными от обязательств постоянного присмотра за ребенком, дать возможность инвалидам развиваться и наслаждаться жизнью в кругу друзей в приятной для них обстановке, получать все новые и новые культурные, духовные, материальные и иные знания, все это и многое другое посредством создания домов семейного типа для детей с тяжелыми и (или) множественными психическими и (или) физическими нарушениями развития.

Список используемой литературы

1 Кодекс Республики Беларусь об образовании от 13 января 2011 г. № 243-З (с изм. и доп. от 4 января 2014 г.). – Минск: НЦПИ, 2014. – 400 с.

2 Трудовой кодекс Республики Беларусь от 26 июля 1999 г. №296-З (с изм. и доп. от 8 января 2014 г.). – Минск: Промкомплекс, 2014. – 188 с.

3 Официальный сайт Министерства труда и социальной защиты [Электронный ресурс]. – 2015. – URL: <http://mintrud.gov.by> (дата обращения: 10.02.2015).

Е. А. КАДОВБА

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

Науч. рук. Е. Б. Дорина,

д-р экон. наук, проф.

ДЕТЕРМИНАНТЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Инновационный потенциал регионов, как основа их инновационного развития, зависит от ряда факторов. Точно так же от многих аспектов зависят и результаты инновационной деятельности. Но можно сделать предположение о том, что не все факторы с одинаковой силой влияют на эти результаты. Используя корреляционный анализ, исследуем связь между факторами и итогами инновационной деятельности регионов.

В качестве итогового показателя был избран объём отгруженной предприятиями промышленности инновационной продукции (Y). В качестве факторных показателей взяты следующие: количество организаций, выполнявших научные исследования и разработки (X_1); численность персонала, занятого научными исследованиями и разработками (X_2); удельный вес инновационно-активных организаций промышленности (X_3); удельный вес накопленной амортизации в первоначальной стоимости основных средств (X_4); доля полностью самортизованных основных средств (X_5); коэффициент обновления основных средств, в % (X_6); затраты организаций промышленности и сферы услуг на технологические инновации (X_7); внутренние затраты на научные исследования и разработки (X_8); объём выполненных научно-технических работ (X_9); количество полученных патентов с 1994 по 2012 гг. согласно рейтингу организаций, получивших более 100 патентов (X_{10}).

Первый вариант расчёта коэффициентов парной корреляции состоял в использовании данных по всем областям Республики Беларусь за 2012 г. Это позволило выявить, насколько в среднем для всех областей значим тот или иной фактор. По итогам анализа были получены следующие результаты. Умеренная прямая связь наблюдается между показателем (Y) и (X_4), (X_{10}). Заметная ($r = 0,50 - 0,70$) прямая связь существует между следующими показателями: (Y) и (X_1), (X_2), (X_5), (X_8), (X_9). Тесная прямая связь ($r = 0,71 - 0,90$) имеется между показателями Y и (X_3), (X_7). Между показателями (Y) и (X_6) существует умеренная обратная связь. Таким образом, согласно данным по республике, наибольшее влияние на объём отгруженной предприятиями промышленности инновационной продукции оказывают два показателя: удельный вес инновационно

активных организаций промышленности (X_3) и затраты организаций промышленности и сферы услуг на технологические инновации (X_7).

Однако необходимо также проверить значимость полученных коэффициентов корреляции. Для этого применяется t -критерий Стьюдента. Вычисленное по формуле значение t фактическое сравнивается с критическим значением t -критерия, которое берётся из таблицы значений t Стьюдента с учетом заданного при расчетах уровня значимости (α) (в работе мы приняли равным 0,05) и числа степеней свободы ($n-2$, где n – количество наблюдений). В нашем случае при n равном 7 критическое значение t равно 2,571. Значимым, согласно расчётам, является только фактор (X_7). Практически достигли критического значения t также факторы (X_3), (X_8) и (X_{10}).

Построим уравнение зависимости результативного показателя Y от факторного показателя (X_7). Для расчёта параметров уравнения линейной регрессии мы воспользовались встроенной статистической функцией ЛИНЕЙН в редакторе MS Excel. С учётом полученной регрессионной статистики уравнение регрессии выглядит таким образом (формула 1):

$$Y = -629184,93 + 10,12X_7. \quad (1)$$

Делаем вывод: при росте затрат организаций промышленности на технологические инновации на 1 рубль объём отгруженной инновационной продукции предприятиями промышленности увеличивается в среднем на 10,12 руб. Коэффициент детерминации R^2 , равный 0,692, означает, что 69,2 % вариации объёма отгруженной инновационной продукции объясняется именно вариацией фактора (X_7), а 30,8 % – действием других факторов, не включённых в данную модель.

Итак, нами была проанализирована выборка, составленная из данных по инновационному развитию в разрезе областей республики. Это означает, что было определено влияние факторных показателей на результативный показатель в среднем по стране. Однако для полноты оценки рассмотрим второй вариант и возьмем данные исключительно по Гомельской области за период в семь лет.

Аналогично первому варианту, при помощи инструментов программы MS Excel были рассчитаны коэффициенты парной корреляции между результативным показателем и факторными показателями, а также корреляция между факторами. Для оценки значимости коэффициентов корреляции снова был применен t -критерий Стьюдента. Расчеты показали, что заметная связь существует между показателями (Y) и (X_1). Тесная связь имеется между такими показателями: (Y) и (X_3), (X_8), (X_9). Между показателями (Y) и (X_4), (X_5) наблюдается тесная обратная связь. Таким образом, согласно показателям по Гомельской области, в данном регионе наибольшее влияние на объем отгруженной предприятиями промышленности инновационной продукции оказывают следующие показатели:

- удельный вес инновационно-активных организаций промышленности (X_3);
- внутренние затраты на научные исследования и разработки (X_8);
- объём выполненных научно-технических работ (X_9).

При этом статистически значимыми являются только факторы (X_3) и (X_9).

Анализ линии поля корреляции между Y и (X_9) показывает наличие близкой к прямой связи между этими двумя показателями (коэффициент детерминации $R^2 = 0,9925$), так как точки на поле расположены практически по прямой линии. Уравнение же регрессии выглядит следующим образом (формула 2):

$$Y = -344656,352 + 33,086(X_9). \quad (2)$$

При увеличении объёма выполненных научно-технических работ на 1 руб. объём отгруженной предприятиями промышленности инновационной продукции увеличивается, согласно данному уравнению, примерно на 33,086 руб.

Итак, подведём итоги. В обоих рассмотренных нами вариантах, составленных по различным данным, большинство факторов являются незначимыми. В итоге в модель зависимости результативного показателя от факторов следует включать не более одного фактора. В первом случае таким фактором является фактор (X_7) – затраты организаций промышленности на технологические инновации, во втором случае – (X_9) – объём выполненных научно-технических работ. Можно предположить, что построение многофакторной модели, пригодной к использованию для построения прогнозов, затруднено потому, что на результативный показатель (Y) оказывают влияние множество трудно поддающихся учету факторов, а также потому, что имеет место и некоторая взаимозависимость между частью факторов (явление мультиколлинеарности). Наиболее доступным вариантом является построение однофакторных линейных зависимостей.

В целом заметим, что из рассмотренных факторов-условий наиболее сильное воздействие на объём отгруженной инновационной продукции предприятий в Республике Беларусь оказывают воздействие такие факторы как затраты организаций промышленности и сферы услуг на технологические инновации, удельный вес инновационно-активных организаций промышленности, внутренние затраты на научные исследования и разработки и объём выполненных научно-технических работ.

Ю. С. КАМИНСКАЯ

(г. Гомель, Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины)
Науч. рук. С. Д. Предыбайло

ОЦЕНКА ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА В ФОРМИРОВАНИИ СИСТЕМЫ КАДРОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ

Как активная сознательно реализуемая деятельность кадровое обеспечение представляет собой систему целенаправленных кадровых процессов по планированию подготовки кадров, по обновлению и сохранению преемственности государственных служащих, их профессиональному развитию, стимулированию качества труда и служебному продвижению.

В настоящее время существуют три наиболее развитые системы кадрового менеджмента, добившиеся в последние десятилетия наибольших результатов. Это – американская система, основой которой выступает индивидуализм как главный механизм социальной связи; японская система, построенная на коллективизме и признании авторитета групповых ценностей над индивидуальными и западноевропейская система, сочетающая основные черты как американской, так и японской систем. Указанные системы имеют много общего: каждая из них делает упор на активизацию человеческого фактора (но использует при этом различные формы и методы) и постоянные инновации. В то же время эти системы имеют свои особенности, обусловленные спецификой развития этих стран.

В странах Запада осуществляется политика в сфере социальной и правовой защиты государственных служащих. Она является важным фактором обеспечения потребностей, прав и свобод граждан, находящихся на государственной службе.

Следует обратить внимание на опыт Японии: реформы административно-государственного управления направлены на поиск новых форм и баланса в отношениях между государственными и общественными структурами. Характерные черты японского государственного аппарата – широкие властные полномочия, сильная кадровая

политика, высокая организационная эффективность, внутренняя устойчивость, компетентность [1, с. 66-68].

В большинстве западноевропейских стран, таких как Бельгия, Швейцария, Великобритания, в результате децентрализации функции региональных и местных органов управления умножились и усложнились. В органах управления на общенациональном уровне задача формирования системы кадрового обеспечения учреждений не ставится. Местные органы власти самостоятельно решают проблемы кадровой политики и обучения кадров. Преимущество такого варианта – невмешательства центра. Недостаток же в том, что система требований к подготовке кадров и её качество различны в силу неодинакового финансового потенциала отдельных местных органов управления.

К государственным служащим в зарубежных странах предъявляются различные требования, представленные в таблице 1 [2, с. 107-110].

Таблица 1 – Основные требования к госслужащим в странах мира

Страна (группа стран)	Основные требования
Япония	Квалификация, знания, способность к обучению
Голландия	Умение анализировать, политическая и социальная эрудиция, практический опыт
Страны Западной Европы	Корректность, умение анализировать, объективность, сопротивляемость стрессам
США	Соответствие должностным обязанностям, выполнение требований к трудовому поведению (административная этика)

Исходя из данных таблицы, можно сделать вывод, что вышеуказанным странам присущ различный подход к системе кадрового обеспечения учреждений. Так, если в странах Западной Европы, в США основными требованиями являются корректность, порядочность, этика, то в Японии и Голландии – знания, эрудиция, способность анализировать являются приоритетными. Необходимо отметить, что анализ зарубежного опыта в системе кадрового обеспечения государственных учреждений позволяет утверждать, что можно использовать ряд положительных наработок, в процессе кадрового обеспечения государственных учреждений Республики Беларусь.

Однако в отношении зарубежного опыта необходимо преодолевать крайности, связанные как с полным отрицанием его применимости в условиях Республики Беларусь, так и с попытками его полного копирования. Сам по себе зарубежный опыт неоднозначен. С одной стороны, каждый опыт несёт на себе отпечаток национально-специфических условий тех стран, в которых он развивается. С другой стороны, в большинстве случаев можно выделить общезначимые, универсальные принципы, подходы в сфере кадровой политики, а, в частности, в системе кадрового обеспечения государственных учреждений.

Анализ опыта работы с кадрами зарубежных стран позволяет выделить целый ряд проблем. Условно их можно обобщить по следующим классам: организация подбора и расстановки кадров; прохождение государственной службы; определение критериев отбора кадров и уровней их профессионализма; организация переподготовки и повышения кадров; координация работ кадровых служб и учебных заведений, занимающихся переподготовкой и повышением квалификации кадров.

Для решения данных проблем необходимо создать механизм реализации кадровых решений в соответствующих организационных структурах государственной власти государственного и регионального уровней. Одним из способов повышения эффективности государственной администрации могла бы стать проявившаяся в последнее время в ряде стран тенденция делегирования части задач государственного управления и администрирования государством независимым или полунезависимым агентствам. Этот опыт мог бы оказаться применимым для Республики Беларусь как с экономической, так и с организационной точек зрения.

Опыт создания разветвленной и хорошо отработанной системы подготовки кадров для государственной службы также может быть очень полезен для Республики Беларусь. Знающий и эффективно работающий государственный аппарат сможет справиться с принципиально новыми задачами, а также сделает расходы бюджета на свое содержание максимально оправданными. Для этого необходимо создать четкую систему кадров, в которой, в разумной пропорции могли бы сочетаться набор лиц с широким гуманитарным образованием и набор специалистов в различных областях. Такая система могла бы в значительной мере нивелировать недостатки обоих акцентов в подборе сотрудников.

Список используемой литературы

- 1 Лаптев, А. Британский опыт реализации программ профессионального развития государственных гражданских служащих /А. Лаптев, А. Кочегура // Государственная служба. – 2008. – №4 – С. 65-71.
- 2 Зенков, М. Ю. Зарубежный опыт управления: Государственная служба: учеб. пособие / М. Ю. Зенков. – Новосибирск: НГАУ, 2004. – 130 с.

Д. Н. КИРИК

(г. Горки, Белорусская государственная сельскохозяйственная академия)

Науч. рук. Е. А. Молчанова

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРОИЗВОДСТВА МОЛОКА И ПУТИ ЕЁ ПОВЫШЕНИЯ

Агропромышленный комплекс Беларуси является основным источником формирования продовольственных ресурсов, обеспечивает национальную продовольственную безопасность и значительные валютные поступления в экономику страны. В республике на долю продукции животноводства приходится более 60 % общего дохода от реализации продукции всего аграрного сектора и 97 % экспорта сельскохозяйственной продукции. Преобладающими в структуре экспорта являются молочные продукты. Значимость молока и молочных продуктов, производимых сельскохозяйственными предприятиями очень велика. За счёт реализации молока и молочных продуктов предприятие формирует прибыль и заработную плату работникам, обеспечивая экономическую эффективность. Это позволяет восстанавливать основные производственные фонды и способствует развитию социальной инфраструктуры на селе [1, с. 128].

Экономическая эффективность – степень реализации экономических интересов, определяется путём сопоставления полученного эффекта (результата) с использованными ресурсами или затратами [1, с. 128].

Сущность экономической эффективности сельскохозяйственного производства может быть выражена через критерии и показатели. Экономическая эффективность производства молока характеризуется системой показателей, основными из которых являются: надой молока на одну корову, выход телят на 100 коров, расход кормов на 1 ц молока, затраты труда на 1 ц продукции, прибыль от реализации молока, уровень рентабельности производства.

Важнейшим показателем эффективности отрасли, определяющим в значительной мере характер и степень изменения всех показателей экономической эффективности молочного скотоводства, является продуктивность животных [2, с. 244].

Среди факторов, формирующих результативные показатели скотоводства, ведущую роль играет система кормления скота, важнейший элемент которой – расход корма на голову животного. Среди коренных вопросов подъёма сельскохозяйственного производства в стране вопрос о развитии животноводства – один из наиболее сложных.

Для этого требуется совершенствование не только биологических факторов воспроизведения стада, но и экономических условий. Чтобы иметь накопления для добавочных вложений, отрасли должны иметь определенную доходность. Последнее зависит не только от организационных факторов, но и от практики регулирования цен, которые зачастую не обеспечивают необходимую рентабельность, особенно в скотоводстве.

Приоритетные направления повышения эффективности скотоводства: улучшение селекционно-племенной работы и интенсификация воспроизводства стада, рациональная организация кормовой базы и полноценное кормление молочного скота, внедрение прогрессивных технологий в молочном скотоводстве [2, с. 368].

Экономическая эффективность производства молока, его качество зависят от породных и индивидуальных наследственных особенностей животных. Значительный удельный вес высококлассных коров в стаде позволяет более эффективно использовать имеющиеся ресурсы и повысить уровень экономической эффективности отрасли.

Важным показателем, характеризующим уровень развития скотоводства в хозяйстве, является ежегодный выход телят на 100 коров. По существу, этот показатель определяет коэффициент полезного использования молочного стада и в значительной степени характеризует уровень зоотехнической и селекционной работы.

Одним из наиболее перспективных путей повышения экономической эффективности отрасли является ее интенсификация. Одним из основных показателей уровня интенсивности в скотоводстве является расход кормов на 1 корову. Уровень интенсивности скотоводства характеризуется также таким показателем, как общая величина затрат в денежном выражении в расчёте на 1 корову. Их увеличение, как правило, позволяет улучшить обеспечение ресурсами, оказывающими влияние на уровень молочной продуктивности. Однако прирост продукции в денежном выражении должен опережать величину затрат, обусловивших этот прирост. Иначе говоря, должна снижаться себестоимость продукции – только тогда интенсификация будет приводить к росту экономической эффективности производства [1, с. 599]. Уровень интенсивности молочного скотоводства тесно связан с сезонностью отрасли; чем меньше сезонность, тем интенсивнее производство. Устранение резко выраженной сезонности поступления молока на протяжении года – один из важных резервов роста производства.

Таким образом, в сложившихся в условиях важнейшее значение для роста экономической эффективности скотоводства имеет совершенствование экономического механизма, внедрение прогрессивных форм организации отрасли, стимулирование высокопроизводительного труда.

Список используемой литературы

1 Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учеб. пособие / Л. Л. Ермолович [и др.]; под общ. ред. Л. Л. Ермолович. – Минск: Современная школа, 2006 – 736 с.

2 Савицкая, Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятий АПК / Г. В. Савицкая. – Мн.: ИП «Экоперспектива», 2007. – 644 с.

О. Г. КЛАРЕНКО

(г. Гомель, Белорусский государственный университет транспорта)
Науч. рук. **О. В. Липатова**,
канд. экон. наук, доц.

ЛОГИСТИЧЕСКИЙ АУТСОРСИНГ: ОБЪЕКТИВНАЯ НЕОБХОДИМОСТЬ

На сегодняшний день, во всем мире широкое распространение в сфере экономики приобретает аутсорсинг. Аутсорсинг – передача организацией, на основании договора,

определенных бизнес-процессов или производственных функций на обслуживание другой компании, специализирующейся в соответствующей области [1, с. 18]. Часто фирмы хотят сосредоточиться на основных видах деятельности, при этом, не тратя время и дополнительные средства на исследование новых веяний в сфере бизнеса и приспособление к ним. Одним из таких веяний явилось появление нового направления в экономике – логистики. Логистика представляет собой организацию рационального процесса продвижения товаров и услуг от поставщиков сырья к потребителям, функционирования сферы обращения продукции (товаров, услуг), управления товарными запасами и провиантом, создания инфраструктуры товародвижения [1, с. 21].

Логистика – понятие в мировой экономике достаточно новое, однако уже необходимое практически в любом бизнесе, и пока что далеко не все фирмы могут профессионально, рационально и с наименьшими затратами строить логистические цепочки, рационально управлять сферой обращения продукцией и другими логистическими процессами. Следовательно, целесообразно использовать услуги высококвалифицированных специалистов посреднических организаций. Здесь имеет место словосочетание «логистический аутсорсинг», которое обозначает приобретение у третьей стороны услуг по управлению запасами, транспортировке товара, его складированию и всем связанным с этими операциями бизнес-процессам.

В мире все ярче наблюдается тенденция зависимости фирм-производителей от посреднических логистических компаний. Это обусловлено глобализацией и стремительной интеграцией экономических связей на всех уровнях. Несмотря на то, что логистические процессы напрямую не связаны с производством продукции или другими стратегическими процессами предприятий, недобросовестное их выполнение может коренным образом ухудшить прибыльность предприятия. Например, какими бы качественными сосиски ни были, какие бы новейшие технологии использовались при их производстве, заказчик не может их оценить, если они доставлены лишь через месяц после ожидаемого срока. Причиной недовольства заказчика, следовательно, и потери прибыли могли быть нарушение условий транспортировки, складирования, недоработки в экспедиторской и таможенной деятельности и другие примеры непрофессионального исполнения логистических функций. Использование логистических аутсорсинговых компаний, в свою очередь, создает наиболее удобные и надежные и наименее затратные условия, обеспечивающие связи заказчика с поставщиком. Использование логистического аутсорсинга дает следующие преимущества:

- избавление от издержек на транспортный отдел, содержание собственного автопарка, складов и работающих там сотрудников;
- ликвидация необходимости составления логистических цепочек и продумывания оптимальных логистических схем;
- обладание привилегиями аутсорсинговой компании в сфере организации логистических процессов;
- использование опыта, и профессионализма узких специалистов аутсорсинговой компании, а, следовательно, уверенность в качестве, надежности и исполнения своих функций;
- уменьшение финансовых рисков компании из-за того, что аутсорсинговая компания берет на себя какую-либо логистическую операцию [2, с. 46].

Прототипами аутсорсинговых логистических компаний в Беларуси являются многочисленные автобазы, которые раньше находились в собственности государства, а сегодня представляют собой акционерные общества различного типа. Владея огромным собственным автопарком, они довольно эффективно предоставляли свои услуги различным промышленным и сельскохозяйственным предприятиям. Однако в спектр предоставляемых услуг входила лишь транспортировка каких-либо видов продукции. Вопросы организации оптимальных логистических цепочек, складирования товара,

решение, в случае необходимости, определённых таможенных задач лежало на плечах самих организаций. Поэтому довольно сложно назвать автобазы советского времени настоящими аутсорсинговыми компаниями.

Несмотря на это, сегодня данные автобазы являются обширным полем для развития логистики и в Беларуси. Нужно внедрять новые технологии, повышать квалификацию работающих там кадров, не ограничиваться лишь оказанием транспортных услуг, а расширяться во всех сферах оказания логистических услуг этими автобазами. Одним из важнейших факторов развития логистического аутсорсинга на базе существующих автотранспортных предприятий является их модернизация. Предпосылкой становления и успешного стремительного развития логистического аутсорсинга в Беларуси является не только наличие многочисленных автобаз, но и то, что страна находится в центре Европы, что обеспечивает перекресток транзитных дорог. Это служит благоприятным фактором для работы в данной сфере с близлежащими странами. Например, наши автобазы вполне могут оказывать логистические услуги российским и другим иностранным поставщикам. Развитие этой области деятельности возможно и в других направлениях. Имеет место создание абсолютно новых частных организаций. На сегодняшний день, международная экономика находится в тесной связи с постоянно растущей глобализацией. Этим обоснован рост зависимости экономик различных стран друг от друга. В связи с этим, в Беларуси, будет уместно создание аутсорсинговых организаций, которые не только бы предоставляли услуги транспортировки грузов различными видами транспорта, но и могли обеспечить иностранным поставщикам быстрое и качественное выполнение таможенных процедур, предоставление аренды специализированных складов на территории Беларуси.

Итак, подведя итоги, можно сказать, что Беларусь – благоприятный регион для развития логистического аутсорсинга из-за своего экономико-географического положения, наличия бывших и ныне существующих мощностей советских автобаз, достаточного количества специалистов в области логистики и большой степени интегрированности в мировую экономику. Для быстрого развития этой области деятельности необходимо: модернизировать старые транспортные предприятия, либо создавать новые; использовать опыт Германии и других развитых стран; активно использовать имеющихся высокоспециализированных кадров-логистов; инвестировать развитие аутсорсинговых логистических компаний.

Выполнение этих условий обеспечит Беларуси развитие логистического аутсорсинга, как следствие, улучшит положение страны на мировом уровне, обеспечит экономический рост и развитость внешних и внутренних экономических процессов.

Список используемой литературы

- 1 Лысенкова, И. Перспективы развития логистики в Беларуси / И. Лысенкова //Наука и инновации. – 2014. – №9(139). – С. 18-25 .
- 2 Левкин, Г. Г. Управление логистикой в организации: учеб. пособие / Г. Г. Левкин. –. – Омск: Сибирский институт бизнеса и информационных технологий, 2007. – 170 с.

О. В. КОБЫЛИНСКАЯ, А. М. КРИЦКАЯ

(г. Гомель, Гомельский филиал Международного университета «МИТСО»)

Науч. рук. А. М. Крицкая

ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ СИСТЕМЫ И МЕТОДИКА УПРАВЛЕНИЯ ИМИ (НА ПРИМЕРЕ ОАО «ГЗЛиН» и ОАО «ГОМСЕЛЬМАШ»)

Управление в широком понимании является функцией некоторой системы, направленная либо на сохранение основного качества системы, либо на выполнение

программы, обеспечивающей устойчивость функционирования системы и достижение ею заданной цели, либо на развитие системы. Управление является необходимым условием нормального функционирования всякой системы. Любой процесс, безотносительно к его природе, может осуществляться в нужном направлении только при наличии управляющих воздействий со стороны органов управления. В свою очередь производственная система – это система, использующая операционные ресурсы предприятия для преобразования вводимого фактора производства («вход») в избранную предприятием продукцию или услуги («выход»). «Вход» может быть представлен сырьем, заказчиком либо готовой продукцией, полученной из другой производственной системы. Управление развитием производства в организациях – это регулирование процесса производства в целях повышения его эффективности, роста производительности труда, улучшения качества продукции, повышение эффективного использования основных и оборотных средств [1, с. 130].

Актуальным вопросом на сегодняшний день для Республики Беларусь является решение задачи эффективного использования внеоборотных активов, которое означает увеличение производства необходимой обществу продукции, повышение отдачи созданного производственного потенциала и более полное удовлетворение потребностей населения, снижение себестоимости продукции, рост рентабельности производства, накоплений предприятия. Более полное использование основных фондов приводит также к уменьшению потребностей во вводе новых производственных мощностей при изменении объема производства, а, следовательно, к лучшему использованию денежных средств предприятия [2, с. 211].

Существенным направлением повышения эффективности использования производственных мощностей, является совершенствование структуры основных производственных средств. Поскольку увеличение выпуска продукции достигается только в ведущих цехах, то важно повышать их долю в общей стоимости основных средств. Увеличение основных средств вспомогательного производства ведет к росту фондаемости продукции, так как непосредственного увеличения выпуска продукции при этом не происходит. Но без пропорционального развития вспомогательного производства основные цехи не могут функционировать с полной отдачей. Поэтому установление оптимальной производственной структуры основных средств на предприятии – важнейшее направление улучшения их использования [3, с. 354].

Крупный резерв повышения фондоотдачи – быстрое освоение вновь вводимых мощностей. С этой целью капитальные вложения должны выделяться под запланированный прирост продукции с учётом мер по улучшению использования действующих мощностей, а также их технического перевооружения и реконструкции.

Повышение эффективности деятельности предприятия ОАО «ГЗЛиН» в направлении экономически эффективного использования основных и оборотных средств, будет осуществляться за счёт приобретения и ввода установки лазерной резки.

Предметом деятельности завода является производство и сбыт жаток и подборщиков для кормоуборочных и зерноуборочных комплексов и других сельскохозяйственных машин, запасных частей, товаров народного потребления, производство крепежных изделий (метизов), производство изделий из высокопрочного чугуна и цветных металлов (алюминий, бронза); осуществление внешнеэкономической, торгово-закупочной деятельности, оказание платных услуг.

Стоимость установки лазерной резки «Байстар-4020» составляет 807,6 тыс. дол. США (12 025 164 000 руб.). Экономический эффект от внедрения с учётом амортизационных отчислений (нормативный срок службы установки 10 лет) составляет 10 %. При этом срок окупаемости равен 0,95 года. Ожидается, что работа данного оборудования будет приносить доход равный 12 762 900 000 руб. в год.

Исходя из этого, необходимо опережающими темпами готовить и проводить

общегосударственную стратегию реконструкции народного хозяйства, создавать условия для интенсивных инвестиций в производство, выдерживать курс на динамичную структурную перестройку, быстро заменяя отжившие технологии, производства и комплексы новыми, конкурентоспособными, гибкими, высокоавтоматизированными.

В комплексе мер, способствующих улучшению использования основных производственных средств, существенное значение имеет государственный налог на недвижимость, уплачиваемый предприятиями из собственной прибыли. Более полная загрузка оборудования, ликвидация ненужных основных производственных средств способствует увеличению прибыли, остающейся в распоряжении предприятия. Проведенный анализ эффективности использования основных средств указывает на то, что для увеличения фондоотдачи от основных средств, получения дополнительной прибыли имеется возможность сдачи в аренду пустующей площади.

На примере ОАО «Гомсельмаш» имеется возможность рационального использования основных и оборотных средств предприятия сдача в аренду площади на территории завода, где существует сборочно-сдаточный цех (ССЦ) и сборочных цех (СЦ). Каждый из этих цехов занимает 200 кв. м. В связи со снижением плана производства машин эти цеха можно объединить в один. Таким образом, это позволит полностью оснастить один цех, который будет работать на полную мощность, а второй цех, освободившийся, будет сдан в аренду для самостоятельного осуществления деятельности предпринимателям. В ремонте цех не нуждается, на его территории имеются: 4 складских помещения, заправочная станция, несколько офисов. Сам цех находится в 100 м от проходной завода. Помещения в удовлетворительном состоянии. Помещения имеют электроснабжение, центральное отопление.

При сдаче данного помещения в аренду (на данный момент в среднем 30 евро за кв. м) это принесло бы дополнительный доход предприятию. Дополнительная прибыль от сдачи территории в аренду составит 72 000 евро. Разница между фондоотдачей за 2014 год и фондоотдачей, полученной в результате внедрения предложения равна 0,88. Проанализировав изменение показателей, можно отметить рост выручки на 1 242 млн. руб. Это свидетельствует об экономической эффективности предложенных мероприятий и рациональном использовании основных средств ОАО «ГЗЛиН» и ОАО «Гомсельмаш».

Список используемой литературы

- 1 Лемешевский, М. М. Национальная экономика Беларуси: основы стратегического развития. / М. М. Лемешевский. – Минск: ФУАИнформ, 2012. – 386 с.
- 2 Экономика и управление на предприятии / А.П. Агарков [и др.]. – М.:Дашков и Ко, 2013. – 328 с.
- 3 Экономика предприятия/ учеб. пособие/ Л. Н. Нехорошева [и др.]; под ред. д-ра экон. наук, проф. Л. Н. Нехорошевой. – Минск: БГЭУ, 2008. – 503 с.

Д. А. КОВАЛЁВ

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

Науч. рук. **Т. В. Карпей**,
канд. техн. наук, доц.

КАДРОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Основным механизмом решения социально-экономических задач Республики Беларусь в настоящее время является инновационное развитие экономики. Разработка и внедрение инноваций становятся решающим фактором успеха реального сектора экономики, стимулирующим развитие наукоемких отраслей промышленности.

Для создания конкурентных преимуществ, позволяющих обеспечить быстрый доступ на рынок, высокую доходность, – необходимы кадры, способные организовать эффективную инновационную деятельность. Одна из основных проблем инновационной деятельности производственных организаций – недостаток квалифицированных кадров. Анализ кадрового потенциала страны, а также распределение персонала, занятого научными исследованиями и разработками по различным секторам деятельности, показал, что тенденция к росту числа организаций, выполняющих научные исследования и разработки (таблица 1), наблюдается только в коммерческом секторе, за исключением 2013 года, в котором имеет место их сокращение. Важно отметить, что ведущую роль играет сектор высшего образования. Коммерческие организации и учреждения высшего образования в вопросах, связанных с осуществлением научных исследований и разработок, должны находиться в непрерывной взаимосвязи.

Таблица 1 – Число организаций, выполняющих научные исследования и разработки по секторам деятельности

Сектор экономики	2005 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.
Государственный сектор	122	102	95	96	104	98
Сектор коммерческих организаций	14	277	304	331	352	317
Сектор высшего образования	56	62	63	70	70	64

Суть заключается не только в подготовке соответствующих кадров, но и в размещении при поддержке коммерческих организаций на базе высших учебных заведений научно-исследовательских лабораторий, занимающихся фундаментальными исследованиями и т.п. В целом, исходя из данных Национального статистического комитета Республики Беларусь за 2011-2013 гг., можно сделать вывод о том, что каждая пятая организация промышленности из числа обследованных занимается инновационной деятельностью. Наибольший удельный вес инновационных организаций наблюдается в г. Минске (32,3 % в 2013 году). В структуре организаций, выполнявших научные исследования и разработки по секторам деятельности, сектор коммерческих организаций представлен весьма значительно. Доля сектора высшего образования в среднем менее 20 %. Персонал, занятый научными исследованиями и разработками, на протяжении исследуемого периода изменился незначительно, причем, в меньшую сторону, главным образом, за счет сокращения численности исследователей. Наибольший удельный вес в структуре персонала, занятого научными исследованиями и разработками, занимают непосредственно исследователи, наименьшую долю составляют техники. Важно заметить, что на период 2014 года 16,1 % исследователей являются кандидатами наук, 3,8 % – докторами наук.

Подготовка кадров остаётся на высоком уровне на протяжении всего исследуемого периода. Ежегодно выпускается более тысячи человек из аспирантуры, более трех тысяч человек из магистратуры (таблица 2). Обеспечение научными кадрами фундаментальных и прикладных исследований не является проблемой в Республике Беларусь. Уровень образованности населения повышается от года к году [2].

Таблица 2 – Подготовка кадров, человек

Показатель	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.
Выпуск специалистов с высшим образованием	74 000	73 300	75 800	84 600	82 700
Выпуск из магистратуры учреждений высшего образования	2 607	2 545	2 852	3 062	3 319
Выпуск из аспирантуры (адъюнктуры)	1 091	1 015	1 099	1 075	1 172

Однако появляется необходимость в специалистах высшего уровня для управления инновационной деятельностью в организации, которая сопряжена с высоким уровнем риска, вероятность потери вложенных средств достаточно высока, поэтому необходимо большое внимание уделять инновационному менеджменту, который неизменно присутствует на всех стадиях инновационного процесса. По оценкам Института Бизнеса и Менеджмента Технологий БГУ в Республике Беларусь дефицит квалифицированных специалистов в области инновационной деятельности составляет около 7 тысяч человек. Это позволяет сделать вывод о том, что одной из основных проблем для реализации инновационной деятельности остаётся дефицит инновационных менеджеров. При этом организации Республики Беларусь, отказываются признавать фактическое отсутствие квалифицированного персонала для осуществления инновационной деятельности. В качестве фактора, препятствующего развитию инновационной деятельности организации, недостаток квалифицированных кадров воспринимается как незначительный. Внимание уделяется преимущественно экономическим факторам (высокая стоимость нововведений, проблемы финансирования, высокая степень неопределенности и т.д.). Практика доказывает, что важнейший элемент научно-технического прогресса — это кадры. В современных условиях инновационное управление человеческими ресурсами — это специализированная профессиональная деятельность, направленная на развитие творческого инновационного потенциала работников и стимулирование их инновационного поведения. Стратегическим направлением реализации кадровой политики является инновационное развитие персонала: приобретение работниками новых знаний, новых профессиональных умений и навыков по использованию новшеств в различных сферах деятельности. Инновационное развитие персонала направлено на формирование современной инновационной культуры. Обеспечение высокого уровня активности в области создания и реализации новшеств требует управления инновациями, современной формой которого является инновационный менеджмент. Важнейшая составляющая инновационного управленческого потенциала — личностные качества руководителей, их готовность к инновациям, способность идти на риск, применять современные информационные системы, управлять инновациями на основе развития персонала, его адаптации к новым условиям функционирования производства, приобретения работниками новых знаний, умений и навыков.

Список используемой литературы

1 Официальный сайт Национального статистического комитета Республики Беларусь / Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Минск, 2014. – URL: <http://belstat.gov.by> (дата обращения: 25.12.2014).

У. А. КОВАЛЁВА

(г. Гомель, Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины)
Науч. рук. **О. В. Арашкевич**,
канд. экон. наук

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНОВ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИКОЙ В РЕГИОНЕ (НА ПРИМЕРЕ ГОМЕЛЬСКОЙ ОБЛАСТИ)

В настоящее время существует тесное взаимодействие между обществом и органами государственного управления, качество и уровень которого определяется эффективностью политики в сфере управления. Потребность в эффективном воздействии органов управления на динамично развивающиеся современные сверхсложные процессы и явления обуславливает значимость и интерес выбранной темы исследования.

Сегодня в качестве основных недостатков современной региональной политики управления экономикой можно выделить: слабую координацию разрабатываемых концепций и прогнозов развития регионов с проблемами повышения их конкурентоспособности и обеспечения их экономической безопасности; недостаточно полное и эффективное использование внутренних резервов обеспечения устойчивого социально-экономического развития; недостаточно комплексный подход при осуществлении государственного регулирования регионального развития; недостаточно развитую законодательную, и нормативно-правовую базу, определяющую политику государства по отношению к экономическому развитию регионов.

В данной статье проведена оценка эффективности органа управления экономикой в регионе, в качестве которого был выбран Гомельский облисполком, а в частности его структурные подразделения: Комитет экономики и Комитет по сельскому хозяйству и продовольствию. Оценка эффективности деятельности органа управления экономикой Гомельского региона за период 2009-2013 гг. проводилась в соответствии с разработанной самостоятельно методикой, которая заключается в анализе выполнения основных показателей экономического развития региона и определении факторов, влияющих на них. В качестве оцениваемых показателей были выбраны: валовой региональный продукт; объём выпуска промышленной продукции; объём выпуска продукции сельского хозяйства; объём инвестиций в основной капитал; экспорт товаров; экспорт услуг; розничный товарооборот; рентабельность продаж в организациях промышленности; рентабельность продаж в сельскохозяйственных организациях [1].

Разработанная методика включает четыре последовательных этапа оценки эффективности деятельности органа управления экономикой.

На первом этапе определяются отклонения фактических значений показателей от прогнозных значений показателей за каждый год рассматриваемого периода. На втором этапе необходимо проранжировать полученные отклонения фактических значений показателей от прогнозных значений показателей за период в убывающем порядке. На третьем этапе на основе полученных данных определяются интервалы отклонений фактических значений от прогнозных значений в общем для всех показателей и соответствующий балл для каждого интервала (предложена десятибалльная система оценки). Заключительный этап предусматривает расстановку баллов каждому показателю, закрепленному за структурными подразделениями органа управления за рассматриваемый период. По предложенной методике после пошагового выполнения для органа управления экономикой Гомельского региона был получен результат (таблица 1).

Таблица 1 – Закреплённость за структурными подразделениями Гомельского облисполкома основных показателей экономического развития и их оценка в 2009 – 2013 гг.

Наименование структурных подразделений облисполкома	Наименование показателя экономического развития	Количество баллов, присваиваемых показателю				
		2009	2010	2011	2012	2013
1	2	3	4	5	6	7
Комитет экономики	Валовой региональный продукт	7	7	6	5	5
	Объём выпуска промышленной продукции	5	6	7	6	4
	Рентабельность продаж в организациях промышленности	7	7	8	7	6
	Инвестиции в основной капитал	7	5	6	2	9
	Розничный товарооборот	5	8	7	8	9
	Экспорт товаров	1	3	8	6	3
	Экспорт услуг	4	10	7	10	10

Окончание таблицы 1

1	2	3	4	5	6	7
Комитет по сельскому хозяйству и продовольствию	Объем выпуска продукции сельского хозяйства	6	5	7	7	5
	Рентабельность продаж в сельскохозяйственных организациях	7	7	8	8	6
Всего		49	58	64	59	57
Средний балл		5,4	6,4	7,1	6,5	6,3

Наибольший средний балл был отмечен в 2011 году – 7,1, а наименьший (5,4) – в 2009 году, в остальных годах рассматриваемого периода средний балл колебался от 6,3 до 6,5. Наиболее заметные колебания в баллах имели такие показатели как: инвестиции в основной капитал – от 2 до 9; экспорт товаров – от 1 до 8; экспорт услуг от 4 до 10.

Таким образом, несмотря на то, что средний балл за период 2009-2013 годов колеблется незначительно – на 1,7. Однако изменения баллов по отдельным показателям доходят до 7, поэтому наряду с оценкой выполнения показателей развития экономики региона, были установлены и основные причины невыполнения прогнозных значений показателей: неблагоприятная внешняя конъюнктура, нестабильная экономическая обстановка в стране, высокий уровень инфляции, нестабильность курса национальной валюты, а также предложены направления повышения эффективности деятельности органов управления экономикой в регионе. Среди которых можно выделить: переход от централизованного перераспределения государственных ресурсов между регионами на стимулирование структурных преобразований в самих регионах, обеспечение максимально эффективного использования внутренних ресурсов регионов; обеспечение относительной самостоятельности регионов путём укрепления системы региональных финансов, местных бюджетов и совершенствования межбюджетных отношений; создание мониторинга для непрерывного отслеживания динамики изменения параметров внутренней и внешней экономической среды; создание действующей модели стратегического управления регионом, позволяющей обеспечить достижение наивысшей экономической эффективности на основе учета всех регионаобразующих параметров в их развитии во времени и пространстве [2, с. 104-106].

Список используемой литературы

1 Официальный сайт Национального статистического комитета Республики Беларусь / Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Минск, 2015. – URL: <http://belstat.gov.by> (дата обращения: 26.01.2015).

2 Герасенко, В. П. Новая парадигма структурной трансформации организационно-экономического механизма управления регионом / В. П. Герасенко // Проблемы управления. – 2010. – № 1. – С. 104-110.

В. С. КУРБИЕВА

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

Науч. рук. Н. П. Драгун,
канд. экон. наук, доц.

СОВРЕМЕННЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ КОНЦЕПЦИИ БЕРЕЖЛИВОГО ПРОИЗВОДСТВА КАК НАПРАВЛЕНИЕ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ТРУДА НА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

В Программе социально-экономического развития Республики Беларусь на 2011-2015 годы установлено, что повышение производительности труда на основе

улучшения организации производства и труда, снижения трудоёмкости выпускаемой продукции, наращивания выпуска высококачественной продукции являются приоритетными задачами развития промышленности [1]. Эффективность деятельности промышленных предприятий в современных экономических условиях определяется не только уровнем их технического оснащения и прогрессивностью применяемых технологий, но и уровнем организации производства и труда.

Эффективность управления производством и рост производительности труда сегодня становятся одними из важнейших факторов конкурентоспособности отечественных промышленных предприятий. На современном этапе развития экономики Республики Беларусь можно выделить следующие основные и наиболее распространенные типы потерь у большинства предприятий: избыточные запасы, отклонения по качеству, стоимости и срокам выполнения программ, излишние расходы, включая слишком большие накладные расходы, простаивание людей [2, с. 39]. В настоящей работе рассмотрен такой механизм организации труда, направленный на решение существующих проблем, как концепция бережливого производства.

Организационная модель эффективной организации труда на рабочих местах промышленных предприятий представлена на рисунке.

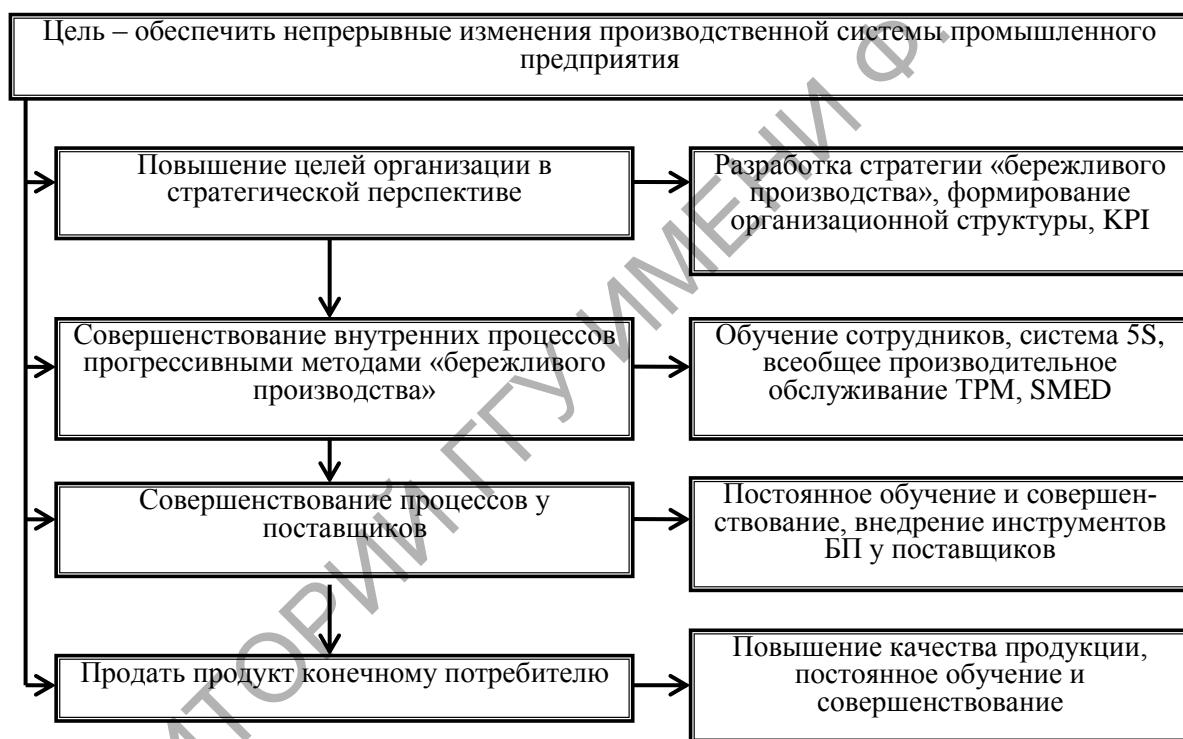


Рисунок 1 – Организационная модель «бережливого производства» промышленного предприятия

Примечание: разработано автором на основе [3, с. 142]

Концепция LEAN или базовый принцип, на котором основывается бережливое производство, заключается в минимизации потерь и максимальной приближенности к созданию непрерывного потока процессов. Создание бережливого производства предполагает постоянство усилий, нацеленных на исключение любых потерь и достижение максимальной непрерывности потоков. Внедрение данной концепции требует коренной «перестройки» менталитета работников и руководителей предприятия, которые должны научиться выявлять потери и непрерывно работать над их устранением.

Основные инструменты концепции бережливого производства представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Инструменты внедрения концепции бережливого производства

Инструмент	Сущность	Цель использования
Кайзен (непрерывное улучшение)	Система непрерывного улучшения качества, технологий, процессов, производительности труда на предприятии.	– Повышение производительности; – минимизация затрат; – соблюдение дисциплины поставок; – непрерывные квалификационные процессы
Метод 5S	Система организации и рационализации рабочего места, включающая направления: сортировка, рациональное размещение предметов на рабочем месте, стандартизация.	– Снижение числа несчастных случаев; – повышение уровня качества продукции; – повышение производительности труда
Метод «точно вовремя» (Just-in-Time)	Перемещение изделий в процессе производства и поставки тщательно спланированы во времени так, что на каждом этапе процесса следующая партия прибывает для обработки точно в тот момент, когда предыдущая партия завершена.	– Сокращение производственных затрат; – сокращение материальных запасов
Всеобщее производительное обслуживание (Total Productive Maintenance – TPM)	Вовлечение в процесс обслуживания оборудования всего персонала предприятия	– устранение системных потерь эксплуатации оборудования; – устранение потерь, связанных с избыточными затратами времени при настройках оборудования.

Примечание: разработка автора.

Для реализации возможностей внедрения современных инструментов организации труда на отечественных предприятиях необходимо:

- контролировать строгое соблюдение технологии и время на выполнение каждой технологической операции;
- определить оптимальные технологические цепочки с учетом загрузки станков и времени на переналадки оборудования;
- организовать и обеспечить работу системы TPM, обязать вспомогательные службы цеха проводить регулярное техническое обслуживание парка оборудования и коммуникаций (ППР).

Список используемой литературы

- 1 Об утверждении Программы социально-экономического развития Республики Беларусь на 2011-2015 гг.: Указ Президента Респ. Беларусь от 11.04.2011 г № 136 // Бизнес-Инфо [Электронный ресурс]. – Минск, 2015. – (дата обращения: 06.01.2015).
- 2 Валиахметов, Р. М. Реализация принципов концепции Международной организации труда «Достойный труд»: сб. матер. кругл. стола / под ред. Р. М. Валиахметова. – Восточная печать, 2012. – 116 с.
- 3 Курбиева, И. Ю. Повышение эффективности деятельности промышленных предприятий путем внедрения инновационных способов организации труда / И. Ю. Курбиева // Стратегические аспекты управления социально-экономическими системами в регионе: матер. междунар. науч-практ. конф. / Владимирский гос-й ун-т им. Столетовых. – Владимир: Транзит-Икс, 2014. – 278 с.

Ю. С. ЛАХМЫТКИНА

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

Науч. рук. **С. К. Метлушки**

ПРОБЛЕМЫ МЕТОДИКИ ОЦЕНКИ ЭКСПОРТНОГО ПОТЕНЦИАЛА ОРГАНИЗАЦИИ

Развитие мирового хозяйства привело к изменению роли предприятий, которые стали активными участниками не только внутринациональных экономических связей, но и действующими субъектами мировых конкурентных процессов, способными

осуществлять внешнеэкономическую деятельность. Современный мировой опыт свидетельствует об объективных выгодах и преимуществах деятельности организаций на внешнем рынке, связанных с использованием экспортного потенциала, что обуславливает необходимость его оценки с целью более полного использования. Однако сдерживающим фактором изучения его формирования и развития является дефицит методического обеспечения экономического анализа, направленного на оценку экспортного потенциала предприятия и выявление резервов его максимального использования.

Указанные вопросы в научной литературе изучены недостаточно и наблюдается существенный разброс мнений и оценок одних и тех же явлений и процессов, и довольно актуальной остаётся проблема их решения как в теоретическом, так и в практическом аспектах. Важной задачей является разработка новых методических подходов к оценке экспортного потенциала организации, соответствующих современным требованиям развития бухгалтерского, статистического и оперативного учёта и отчётности.

Рассмотрев и изучив методики оценки экспортного потенциала различных авторов, можно убедиться в их разнообразии [1, 2, 3, 4]. Например, С. Дубков предлагает простые количественные методики оценки экспортного потенциала с расчётом таких традиционных показателей, как эффективность экспортной деятельности, рентабельность экспортных продаж, доля экспорта в общем объёме продаж и т.д. В работе И. А. Русакова достаточно широко излагаются методические подходы к оценке экспортного потенциала как результата взаимодействия финансового, производственного, трудового, рыночного, инвестиционного потенциалов. А. В. Сидоренко предлагает проводить оценку экспортного потенциала организации либо на основе продукции, которая была востребована и конкурентоспособна на внешнем рынке в прошлом, либо оценки неизвестной за рубежом продукции предприятия. По мнению М. С. Сычева анализ экспортного потенциала предприятия должен базироваться на раздельном анализе внутренних возможностей и внешних условий формирования экспортного потенциала.

Вместе с тем, следует отметить, что формированию экспортного потенциала организации уделяется недостаточно внимания. Учёными исследуются экономическая сущность и значение экспортного потенциала, роль внешних и внутренних факторов его развития, критерии эффективности использования экспортного потенциала и др., т.е. отдельные элементы, характеристики, аспекты экспортного потенциала. В предлагаемых методических подходах не всегда наблюдается логическая связь между понятием экспортного потенциала и рекомендуемыми показателями его измерения. Ряд показателей либо неполно отражают понятие экспортного потенциала, либо вызывают трудности при их расчете из-за отсутствия исходной информации. Отдельные авторы в своих методиках ограничиваются лишь моделированием показателей без указания источников для их расчета, что снижает их практическую значимость.

Поэтому как разработка комплексной методики, так и адаптация её к условиям и специфике конкретного предприятия является важным элементом аналитической составляющей управления экспортным потенциалом, так как позволяет выбрать правильную внешнеэкономическую стратегию с целью определения реальных экспортных возможностей, которые могут повлиять на финансовую устойчивость организации.

Список используемой литературы

- 1..Русаков, И.А. Управление развитием экспортного потенциала предприятий машиностроительного комплекса: автореф. дис. канд. экон. наук / И. А. Русаков. – Саратов, 2012. –24 с.
- 2 Сидоренко, А. В. Факторы и резервы развития экспортного потенциала промышленного предприятия: автореф. дис. канд. экон. наук / А. В. Сидоренко. – Самара, 2010. –18 с.
- 3 Сычёв, М. С. Развитие методического обеспечения анализа и оценки экспортного потенциала предприятия: автореф. на соиск. уч. степ. канд. экон. наук / М. С. Сычёв. – Йошкар-Ола, 2012. – 17 с.
- 4 Дубков, С. Формирование и оценка экспортного потенциала промышленных предприятий / С. Дубков // Банкаўскі веснік. – 2011. – №28. – С. 29-35.

А. П. МАКАРЕНКО

(г. Гомель, Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины)
Науч. рук. **Т. В. Карпей**,
канд. техн. наук, доц.

ОБ ОЦЕНКЕ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ: МЕТОДИЧЕСКИЙ ПОДХОД

Современная экономика – это экономика инновационного типа, которая базируется на знаниях и инновациях, реализуемых на основе интеллектуального потенциала страны. В современном мире под влиянием стремительно развивающегося научно-технического прогресса интеллектуальная деятельность человека, в различных сферах её применения, приобретает все большее значение. Сегодня экономика развитых стран – это система обмена знаниями, а главный ресурс в конкурентной борьбе – интеллектуальный капитал. Поэтому важным является оценка интеллектуального потенциала на макроуровне и на уровне отдельных субъектов хозяйствования.

Современное состояние экономики Беларуси, как и всей мировой экономики, можно охарактеризовать как непрерывно изменяющееся. Для поддержания своей конкурентоспособности на внешнем и внутреннем рынках предприятия вынуждены постоянно адаптироваться к изменяющимся условиям. На этом фоне все большую экономическую ценность приобретают эксклюзивные качества работников организации.

В самом общем виде под потенциалом понимаются имеющиеся возможности (способности, ресурсы), требующие раскрытия и реализации [1, с. 57]. Интеллектуальный потенциал позволяет не только стабильно производить качественную продукцию, но и способствует адаптации организации к современным условиям, делает организацию более гибкой. Устойчивое развитие каждого предприятия в значительной степени зависит от его интеллектуального потенциала, который объединяет образование, науку, технологии, все виды интеллектуальной деятельности и становится главным ресурсом в формировании интеллектуального капитала.

В отношении таких категорий, как «интеллектуальный капитал» и «интеллектуальный потенциал» сложилась ситуация, когда практика намного опережает теоретические исследования. В связи с этим сформировалось множество мнений относительно методов оценки, базирующихся на практическом опыте менеджеров, а также различии критериев их расшифровки. Сложность ситуации заключается в нематериальности исследуемой категории. На данном этапе теоретические исследования достаточно разрознены. Оценка интеллектуального потенциала предприятия – сложный многоаспектический процесс, который требует всесторонней обработки различных данных как количественных, так и качественных. Концепция интеллектуального потенциала предприятия может рассматриваться с выделением трех основных составляющих: информационного, интеллектуального и человеческого капитала [2, с. 90]. Особое внимание следует обращать на формирование человеческого капитала, так как именно его следует считать основой интеллектуального потенциала любого предприятия.

В целом многообразие подходов к измерению и оценке интеллектуального потенциала предприятия можно разделить на два подхода:

- количественный подход методов оценки: в данном случае анализ направлен на определение экономической выгоды от комбинации интеллектуального капитала и материальных активов и предполагает построение математической модели расчета одного обобщающего показателя;
- качественный подход: проведение анализа направлено на процесс создания, развития и интенсификации использования знаний организации, основанный на системе взаимосвязанных показателей.

В качестве индикатора наличия интеллектуального потенциала предприятия может использоваться коэффициент Тобина, который выражает отношение рыночной стоимости акций организации к балансовой стоимости ее активов [2, с. 90]. В коэффициенте Тобина используются стоимость интеллектуального капитала организации, балансовая стоимость активов компании и положение на рынке (данная переменная является отражением мнения аналитиков относительно перспектив развития рынка и положения организации). При количественной оценке интеллектуального потенциала предприятия рассматривают такие компоненты, как человеческий капитал, нормативные нематериальные активы, стоимость клиентской базы, стоимость бренда и т.д.

Качественные подходы к оценке интеллектуального потенциала, могут предполагать оценку деятельности основных подразделений организации (отдел главного конструктора, планово-экономический отдел и т.д.). При такой оценке предлагается использовать такие показатели, как интеллектуальный потенциал персонала подразделения, интеллектуальное материальное обеспечение, интеллектуальный научно-технический потенциал, интеллектуальная информационная база.

Следует отметить, что на данный момент оценка интеллектуального потенциала организации означает рассмотрение нематериальных активов организации, их оформление, фиксирование состояния на текущий момент и оценку их стоимости. Для разных параметров применяются различные методы определения их текущего значения.

После исчисления перечня выбранных параметров и коэффициентов, отражающих положение организации и состояние ее интеллектуального капитала, строится карта сильных и слабых сторон организации. Карта поделена на четыре квадранта, характеризующих одну из категорий интеллектуального капитала: рыночные, инфраструктурные, человеческие и интеллектуальные активы. Балльная оценка рассматриваемых категорий дает представление о фактическом состоянии интеллектуального потенциала организации и позволяет определить направления его дальнейшего развития.

Заслуживает внимание зарубежный опыт оценки интеллектуального потенциала предприятия. Это такие качественные методы, как технологический брокер Энни Брукинг, TheValueExplorerm Андрисеннах и Тиссена; и качественные методики Монитор НМА Свейби, Новигатор ИК Рууса, ССП Каплана и НORTона и др. Названные методики в той или иной мере позволяют оценить интеллектуальный потенциал предприятия.

Категория «интеллектуального потенциала» и методы ее оценки находится на стадии формирования и совершенствования. Формирование и оценка интеллектуальных активов актуальна для отечественных предприятий, что может в дальнейшем благоприятно повлиять на инновационное развитие государства в целом. Для отечественных предприятий важно не только генерирование новых знаний, а их превращение в интеллектуальный капитал предприятия, так как знания имеют свойство быстро устаревать, а интеллектуальный капитал со временем не только не теряет своей ценности, но и способен её наращивать.

Список используемой литературы

- 1 Попова, И. П. Интеллектуально-профессиональный потенциал: к проблеме структурных изменений / И. П. Попова, А. Л. Темницкий. – Социологические исследования. – 2011. – № 1. – С. 56.
- 2 Зарубежный опыт оценки интеллектуального потенциала промышленного предприятия / Актуальные проблемы экономики и управления. – 2012. – №2. – С. 88
- 3 Глухов, В. В. Экономика знаний / В. В. Глухов, С. Б. Коробко, Т. В. Маринина. – СПб.: Питер, 2003. – 528 с.
- 4 Интеллектуальный потенциал как резерв повышения эффективности деятельности предприятия. – Экономика и управление. – 2012. – №2. – С. 123.

А. Д. МАНУКЯН, К. С. МОСКАЛЮК, В. В. ПЕРЕВЕРЗЕВ, В. А. ПЛАТОНОВА
(г. Сочи, Сочинский государственный университет)
Науч. рук. **В. В. Коваленко,**
канд. техн. наук, доц.

**РАЗРАБОТКА СИСТЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА
УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ
СОЧИНСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО УНИВЕРСИТЕТА**

Государством поставлена задача совершенствования качества образовательного процесса, подготовки квалифицированных специалистов для всех отраслей экономики России. Каждый вуз должен регулярно отчитываться перед Министерством образования и науки по показателям, определяющим степень эффективности его деятельности. Поэтому перед руководством вузов стоит задача не только постоянного сбора и представления значений этих показателей, контроля их соответствия требуемым критериям, но и постоянное управление значениями этих показателей с целью обеспечения нахождения их в заданных критериях.

Удобным механизмом и технологией обеспечения решения этого вопроса является разработка системы менеджмента качества (СМК) образовательного процесса в вузе и контроля показателей качества по всем основным бизнес-процессам, регламентирующим эту деятельность, на основе программного пакета «Business Studio» (BS). В представленном проекте реализована подсистема СМК учебно-методического управления (УМУ) Сочинского государственного университета, отвечающего за организацию, управление, контроль и обеспечение качества образовательного процесса в вузе.

Благодаря анализу результатов построения модели бизнес-процессов «AS IS» определена стратегическая цель подсистемы СМК – «повысить качество подготовки специалистов (бакалавров, магистров, аспирантов)». Результатом декомпозиции данной цели на подцели и добавления к ним показателей стало построение стратегической карты. На основе стратегической карты и бизнес-процессов модели «AS IS» была разработана модель «TO BE».

Бизнес-процессы модели построены с использованием нотации BPMN, так как данная нотация обладает богатыми графическими образами и возможностью экспорта бизнес-процессов в систему электронного документооборота Directum для его преобразования в схему типового маршрута, по которому процесс выполняется в реальном времени [1]. В качестве примера на рисунке 1 представлен процесс «Контроль разработки рабочих программ и программ практик».

В рамках разработки модели «TO BE» выполняется назначение исполнителей и владельцев для выбранных участвующих в образовательной деятельности бизнес-процессов, прикрепление к ним показателей из стратегической карты, что позволяет оценивать эффективность их выполнения. Для каждого показателя устанавливаются границы допустимых значений, которые позволяют с помощью вспомогательного интерфейса Business Studio Cockpit графически отобразить плановые и фактические значения показателей на индикаторных линейках и анализировать динамику их изменения [2]. Гибкая система назначения прав допуска обеспечивает пользователям просмотр значений показателей, а также ввод фактических и плановых значений показателей.

Портал Business Studio имеет более обширный интерфейс, что позволяет через любой Интернет-браузер обеспечивать удаленный доступ пользователей не только для мониторинга и ввода значений показателей, но и к регламентной документации.

На последнем этапе проектирования СМК была сформирована регламентная документация. Business Studio кардинально снижает трудоемкость этого шага, автоматически генерируя все основные регламентирующие документы организации.

В рамках разработки системы менеджмента качества (СМК) вуза с использованием предложенной в проекте была сформирована и разработана следующая регламентная документация: регламенты бизнес-процессов и процедур, положения о подразделениях, должностные инструкции (рисунок 1).

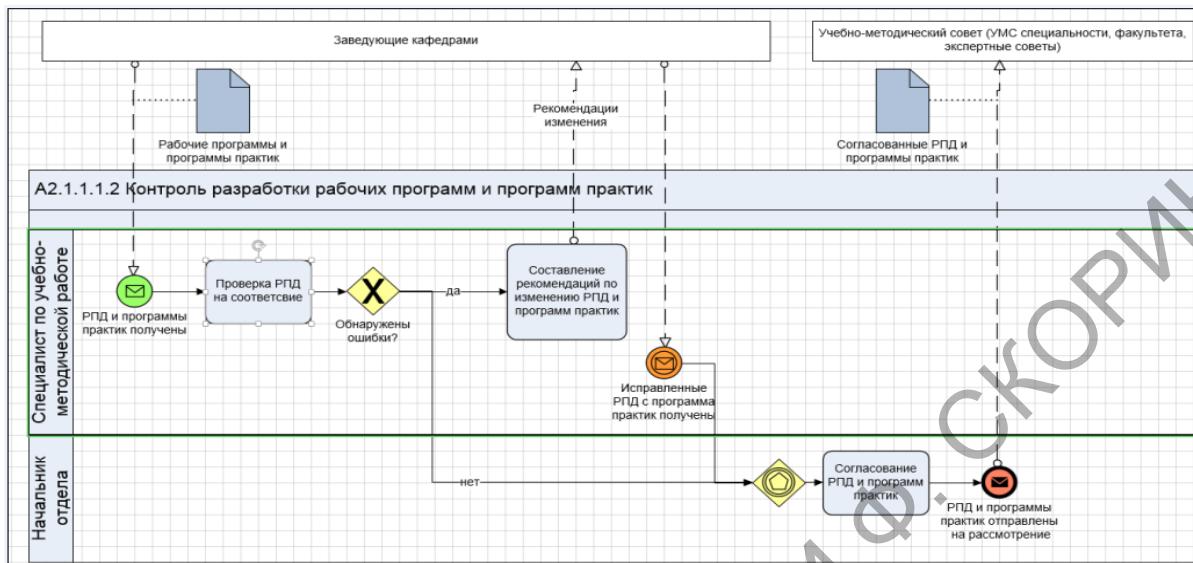


Рисунок 1 – Бизнес-процесс «Контроль разработки рабочих программ и программ практик»

Окончательным результатом данной разработки станет ввод СМК СГУ в промышленную эксплуатацию, а также внедрение системы в других ВУЗах с соответствующей адаптацией стратегической карты и бизнес-процессов.

Наличие такой системы в любом учебном заведении позволит оптимизировать его менеджмент и происходящие в нём процессы. Возможности Business Studio Portal позволяют осуществлять централизованное управление качеством ВУЗа.

Список используемой литературы

1 Почему BPMN имеет значение [Электронный ресурс]. – 2015. – URL: <http://bpmntraining.ru> (дата обращения: 19.01.2015).

2 Business Studio Cockpit: показатели целей и бизнес-процессов [Электронный ресурс]. – 2015. – URL: <http://www.businessstudio.com.ua> (дата обращения: 19.01.2015).

Ю. П. МИНКИНЕН

(г. Гомель, Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины)
Науч. рук. С. Д. Предыбайло

АДАПТАЦИЯ ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМ РАЗВИТИЯ ИНФРАСТРУКТУРЫ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Предпринимательская деятельность является одним из важнейших факторов формирования и развития рыночной экономики. Она содействует решению таких вопросов как создание новых рабочих мест, насыщение рынка товарами и услугами, увеличение налоговых поступлений в бюджет государства, повышение благосостояния и качества жизни. В целях оказания содействия развитию предпринимательства в организации и

осуществлении предпринимательской деятельности, создания системы непрерывного сопровождения субъектов малого и среднего предпринимательства с момента их государственной регистрации, на этапе становления, достижения ими финансовой самостоятельности и в ходе ведения хозяйственной деятельности, в Республике Беларусь создана и действует сеть субъектов инфраструктуры поддержки малого и среднего предпринимательства.

В соответствии с Законом Республики Беларусь «О поддержке малого и среднего предпринимательства» от 1 июля 2010 года № 148-З, к субъектам инфраструктуры относятся центры поддержки предпринимательства и инкубаторы малого предпринимательства. По состоянию на 1 января 2014 года в республике действовали 90 центров поддержки предпринимательства и 14 инкубаторов малого предпринимательства. Справочно: по состоянию на 1 января 2013 года в республике действовали 83 центра и 15 инкубаторов [1].

Численность субъектов инфраструктуры поддержки малого и среднего предпринимательства в Беларуси постепенно увеличивается. Но формирование и развитие инфраструктуры сопряжено с возникновением ряда проблем, к которым относятся:

- несовершенство законодательной базы;
- неравномерное распределение субъектов инфраструктуры по территории республики (не выполняется рекомендуемый норматив – наличие не менее одного субъекта инфраструктуры на 50 тыс. населения);
- узкая направленность большинства действующих субъектов инфраструктуры;
- дефицит финансовой поддержки со стороны государства для содержания инфраструктуры инкубаторов малого предпринимательства;
- отсутствие чёткого механизма обновления оборудования инкубаторов малого предпринимательства, позволяющее им быть конкурентоспособным в условиях стремительно совершенствующихся в мире технологий;
- отсутствие существенной финансовой поддержки для содержания управляемой структуры субъекта инфраструктуры;
- отсутствие профессионально подготовленных инновационных менеджеров.

Решению имеющихся проблем должна способствовать эффективная поддержка со стороны государства. Однако на сегодняшний день она заключается лишь в предоставлении финансовой помощи в соответствии с нормами Указа Президента Республики Беларусь «О некоторых мерах государственной поддержки малого предпринимательства», от 21 мая 2009 года № 255 в рамках реализации государственной программы поддержки малого и среднего предпринимательства.

Очевидно, что осуществляемые меры являются недостаточными для создания эффективно функционирующей инфраструктуры поддержки предпринимательства. Следовательно, необходимо определить новые направления оказания помощи. В данной сфере целесообразно использовать зарубежный опыт.

По примеру Европейского союза (далее – ЕС), для отечественных субъектов необходим государственный заказ на некоммерческие виды деятельности, которыми являются поддержка предпринимательства и организация коммерциализации инноваций. При этом упор необходимо сделать на развитие стартап-движения, повышение квалификации, содействие контактам с местными и европейскими венчурными инвесторами. Для развития межфирменного сотрудничества в рамках ЕС было создано Бюро по сближению предприятий, действует Европейская ассоциация венчурного капитала, способствующая развитию малых совместных фирм. В Беларусь только на уровне столицы действует Белорусская ассоциация венчурных инвесторов, специализированные венчурные фирмы и гарантитные фонды отсутствуют. Взаимодействие с коллегами из европейских структур привело бы к развитию недостаточно сформировавшихся

в республике таких бизнес-направлений, как франчайзинг, субконтрактация, социальное предпринимательство и т.д.

Партнёрские связи могли бы быть установлены за счёт установления постоянных информационно-консультационных связей в рамках различных программ (BRE – открытый подбор партнёров для создания совместных предприятий и других). Предлагается рассмотреть вопрос об открытии представительств европейских центров и бюро развития бизнеса и инноваций в Республике Беларусь.

Для усиления конкурентоспособности бизнеса полезно было бы взаимодействие через инфраструктуру между учёными и предпринимателями ЕС и Беларуси в целях формирования открытых баз данных технологических запросов и предложений, проведения инновационных форумов малого и среднего бизнеса, сопровождения для внедрения уже имеющихся инноваций. Полезен итальянский опыт внедрения кластеров (с участием вузов), ядром которых становились бы субъекты инфраструктуры. Немецкие программы поддержки предпринимательства для Беларуси могли бы стать модельными. Белорусские субъекты инфраструктуры могли бы стать пропагандистами полезного европейского опыта. Например, в Интернет-стране Эстонии регистрацию субъекта хозяйствования можно осуществить за 18 минут, электронная подпись и декларирование налогов являются бесплатными, в открытом доступе присутствуют годовые отчёты компаний и многие полезные бизнесу базы данных. Необходимо использовать и французский подход по предотвращению банкротств, предоставление второго шанса банкротам в бизнесе.

Средства на данные проекты субъекты местной инфраструктуры могли бы привлекать в конкурсах грантов, проводимых в рамках ЕС. При этом и отечественной и европейской бюрократии крайне полезно было существенно упростить и ускорить процедуры получения грантов, а европейским фондам чаще проводить специальные проекты по развитию взаимодействия инфраструктур различных стран [2, с. 6].

Реализация данных мер позволит усовершенствовать деятельность субъектов инфраструктуры, что, в свою очередь, приведет к повышению вклада малых и средних предприятий в развитие национальной экономики, а так же к росту ее конкурентоспособности.

Список используемой литературы

1 Официальный сайт Министерства экономики Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Минск, 2015. – URL: <http://www.economy.gov.by> (дата обращения: 28.01.2015).

2 Развитие инфраструктуры поддержки предпринимательства / В. С. Пиратов [и др.] // Малое предпринимательство. – 2013. – № 2 (3).– С. 5-11.

Е. Н. МИНЬКОВА

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

Науч. рук. **И. В. Глухова**

ТРУДОВЫЕ РЕСУРСЫ КАК ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В настоящее время важнейшей задачей успешного и стабильного функционирования современного предприятия является обеспечение его экономической безопасности. Данный термин подразумевает под собой состояние защищенности жизненно важных интересов предприятия от внутренних и внешних угроз, формируемое руководством и коллективом предприятия путем реализации мероприятий правового, экономического, организационного, инженерно-технического и социально-психологического

направлений. Возрастание значимости обеспечения экономической безопасности предприятий, прежде всего, связано с усилением конкуренции между предприятиями как на внутреннем, так и на внешнем рынках, что обуславливается усилением глобализационных, интеграционных процессов между странами; увеличением масштабов деятельности ТНК; ограниченностью природных ресурсов и др. факторы.

Организация экономической безопасности предприятия зависит от того, насколько эффективно оно может избежать возможных угроз по отдельным составляющим внешней и внутренней среды, основными из которых являются финансовая, интеллектуальная (кадровая), технико-технологическая, правовая, экологическая, информационная.

Финансовая составляющая характеризует эффективность использования корпоративных ресурсов организации, что выражается в показателях прибыльности (рентабельности, финансовой устойчивости, ликвидности), качества управления и использования основных и оборотных средств, структуры его капитала, нормы дивидендных выплат по ценным бумагам организации, и пр.

Технико-технологическая безопасность предприятия может быть обеспечена при соответствии применяемых на предприятии технологий лучшим мировым аналогам по оптимизации расходов. К негативным воздействиям на эту составляющую относятся:

- моральное старение используемых технологий;
- отсутствие внешних и внутренних инвестиций (трудности в получении долгосрочных кредитов от банков не даёт возможности пополнять оборотные средства предприятия и направлять их на обновление парка оборудования);
- – повышение цен на энергоносители, отсутствие долгосрочных контрактов с поставщиками, несостоятельность поставщика;
- – неэффективная организация производственного процесса, недостаточно квалифицированные работники, высокая степень износа основного капитала и т.д.

Информационная составляющая экономической безопасности предприятия предполагает эффективное информационно-аналитическое обеспечение хозяйственной деятельности субъекта хозяйствования (предприятие обладает достаточно точной и достоверной информацией о внутреннем состоянии предприятия и внешней среде), а также сохранность коммерческой тайны предприятия.

Экологическая безопасность достигается за счёт соблюдения установленных экологических норм, минимизация потерь от загрязнения окружающей среды.

Правовая составляющая предусматривает всестороннее правовое обеспечение деятельности предприятия, соблюдение действующего законодательства, что позволяет предприятию экономить на судебных издержках, компенсационных выплатах и пр.

Уровень экономической безопасности предприятия зависит от того, насколько эффективно его руководство и специалисты смогут избежать возможных угроз и ликвидировать вредные последствия отдельных негативных составляющих внешней и внутренней среды.

Другими словами, экономическая безопасность является системой, включающей различные элементы (её составляющие), которые между собой взаимосвязаны и оказывают влияние друг на друга. В частности, информация, полученная в результате исследования рынков сбыта, потенциальных поставщиков материалов (сырья), оборудования, будет влиять на технико-технологическую составляющую экономической безопасности в части выбора оборудования для организации производственного процесса, более качественных и одновременно недорогих материалов, что скажется на эффективности деятельности в целом, а, следовательно, на экономической безопасности.

Однако в центре всей системы экономической безопасности находится человек (управленец, служащий, рабочий), поскольку именно он отвечает за анализ ситуации, разработку документации и принятие управленических решений. От правильности формирования кадровой составляющей и эффективности её функционирования зависит

эффективность других составляющих (финансовой, производственной, технологической и пр.).

Следует отметить, что экономику современного этапа можно назвать «экономикой знаний» этот термин используется для определения типа экономики, где знания играют решающую роль, а производство знаний становится источником роста. Следовательно, именно знания, человеческий капитал выходит на первый план в экономике XXI в., в связи с этим возрастает значение кадровой безопасности предприятия. Это процесс предотвращения негативных воздействий на экономическую безопасность предприятия за счёт рисков и угроз, связанных с персоналом, его интеллектуальным потенциалом и трудовыми отношениями в целом.

Для предприятий Республики Беларусь обеспечение экономической безопасности является приоритетной стратегической задачей. Нестабильность валютного курса, отсутствие инвестиционных возможностей, неразвитость вторичного рынка ценных бумаг, морально и физически устаревшие основные фонды, узкие возможности для иностранных инвесторов формируют потребность предприятия в квалифицированных специалистах, которые обладают креативным мышлением, способностью прогнозировать угрозы внешней среды и быстро принимать решения в условиях быстро изменяющейся среды, а также знаниями в нескольких областях.

Обеспечение интеллектуальной и кадровой составляющих экономической безопасности включает в себя два направления деятельности:

- направление, ориентированное на работу с персоналом предприятия, на повышение эффективности работы сотрудников. Оно включает в себя работу по планированию и управлению персоналом, предотвращению угроз негативных воздействий на экономическую безопасность предприятия за счет недостаточной квалификации сотрудников, слабой организации системы управления персоналом, подбора, обучения и мотивации сотрудников предприятия;
- направление, нацеленное на сохранение и развитие интеллектуального потенциала предприятия. Интеллектуальный потенциал предприятия характеризуется как совокупность материальной и человеческой составляющих.

Таким образом, экономическая безопасность предприятия во многом определяется уровнем кадровой безопасности. В этой связи данное направление является актуальным для проведения дальнейшего научного исследования.

Н. В. МИТРОФАНОВА

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

Науч. рук. **А. Н. Митрофанов,**

д-р техн. наук, проф.

ВЛИЯНИЕ ЭЛЕКТРОТЕХНИЧЕСКОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ ТРАНСПОРТНОЙ КОМПАНИИ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПЕРЕВОЗОЧНОГО ПРОЦЕССА

В соответствии с Концепцией организационного развития Холдинга ОАО «РЖД» до 2015 года, целевая система управления предполагает использование системы ключевых управленческих показателей, которая призвана вести целевые бизнес-модели компании согласно установленных стратегических направлений развития как в целом по компании, так и по её функциональным филиалам [1].

В ряде работ, выполненных в САГМУ на кафедре «Менеджмент» при участии автора были сформулированы основные принципы управления на базе сбалансированной системы ключевых показателей деятельности (КПД) для дирекций филиалов ОАО «РЖД»[1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8]. К одному из важных принципов следует отнести

предоставления услуг дирекциями, например, дирекции инфраструктуры (ЦДИ) или тяги (ЦДТ), в соответствии с требованиями к качеству перевозочного процесса. Управление перевозочным процессом возложено на региональные центры корпоративного управления (РЦКУ). Система взаимодействия дирекций и РЦКУ представляется в виде матричной процессной структуры по четырем перспективам: 1 «Экономика и Финансы», 2 «Производство и Безопасность», 3 «Персонал и Развитие», 4 «Клиенты и Развитие» (рисунок 1).

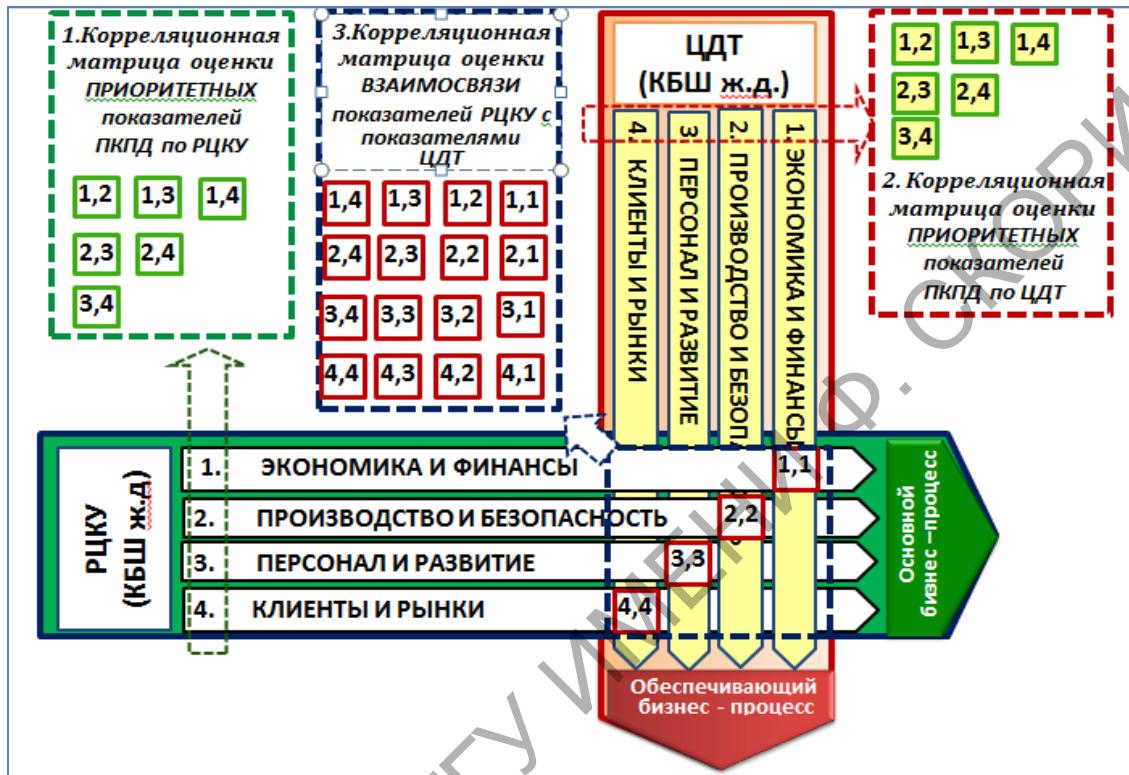


Рисунок 1 – Элемент матричной структуры взаимосвязи основных бизнес-процессов одной из дирекций и РЦКУ

К наиболее важным показателям для РКЦУ из перспективы «Производство и Безопасность», следует из состава 33 КПД отнести следующие: «грузооборот, всего», «средняя участковая скорость грузового поезда», «средний вес грузового поезда».

Влияние на данные показатели качества работы хозяйств ЦДИ, например, хозяйства электрификации и электроснабжения (Э), было предложено учитывать в виде интегрального показателя ущерба ($A_{ущ}$) в поездной работе от задержки грузовых поездов, который формируется на основании выражения (формула 1):

$$A_{ущ\ tkm}(t) = T_{зад\ гр(t)} \times V_{уч(t)} \times M_{п(t)} \quad (1)$$

где $T_{зад\ гр(t)}$ – время задержки грузовых поездов;

$M_{п(t)}$ – средний вес грузового поезда (т бр),

$V_{уч(t)}$ – средняя участковая скорость, км/час.

Был исследован характер количества проведенных и задержанных поездов по одному из филиалов ОАО «РЖД» (рисунок 2), произведена оценка ущерба в зависимости от ряда эксплуатационных показателей.



Рисунок 2 – График приведенных и задержанных грузовых поездов за 22 месяца 2012, 2013 гг. по одной из дирекций и РЦКУ

Список используемой литературы

- 1 Митрофанов, А. Н. Модели показателей эффективности производственной деятельности электроэнергетической инфраструктуры филиалов ОАО «РЖД» / А. Н. Митрофанов, Н. В. Сальникова // Вестник Ростовского государственного университета путей сообщения. – 2013. – № 2. – С. 130-134.
- 2 Митрофанов, А. Н. Статистическая оценка взаимосвязи показателей эффективности деятельности хозяйства электроэнергетической инфраструктуры и заработной платы на филиалах ОАО «РЖД» / А. Н. Митрофанов, Н. В. Митрофанова // Вестник Самарского муниципального института управления. – Самара: Изд-во «Самарский муниципальный институт управления». – 2013. – № 2 (25). – С. 90-98.
- 3 Митрофанов, С. А. Теоретические принципы формирования сбалансированной системы показателей деятельности территориальных филиалов ОАО «РЖД» / С. А. Митрофанов., Е. М. Тарасов., Н. В. Митрофанова // Вестник Самарского муниципального института управления. – Самара: Изд-во «Самарский муниципальный институт управления». – 2013. – № 4(27). – С. 27-32.
- 4 Митрофанов, А. Н. Методика управления бизнес-процессами филиалов ОАО «РЖД» с учётом приоритетных показателей деятельности / А. Н. Митрофанов, Е. М Тарасов, Н. В. Митрофанова // Вестник Самарского муниципального института управления. – Самара: Изд-во «Самарский муниципальный институт управления». – 2014. – № 1 (28). – С. 27-36.
- 5 Митрофанов, А. Н. Методика проведения риск-анализа и прогнозирования показателей качества состояния контактной сети / А. Н. Митрофанов., С. А. Митрофанов А. Г. Галкин // Вестник Самарского муниципального института управления. – Самара: Изд-во «Самарский муниципальный институт управления». – 2011. – № 3 (18). – С. 172-181.
- 6 Митрофанов, А. Н. Математическая модель оценки качества состояния объектов системы электроснабжения ОАО «РЖД»/ А. Н. Митрофанов, Д. В. Волгушев, С. А. Митрофанов // Вестник Самарского муниципального института управления. – 2011. – № 1(16). – С. 168-176.
- 7 Митрофанов, А. Н. Методология и структура маркетингового управления энергетической и экономической эффективностью на предприятиях российской федерации / А. Н. Митрофанов, Д. А. Машков // Вестник Самарского муниципального института управления. – 2010. – № 1. – С. 26-32.
- 8 Митрофанов, А. Н. Прогнозирование технологических процессов и электропотребления при нестационарном характере производства / А. Н. Митрофанов, Д. А. Машков, Ю. В. Митрохин // Вестник Самарского муниципального института управления. – 2010. – № 1. – С. 32-36.

О. А. НОСАЛЬ

(г. Минск, Белорусский государственный технологический университет)

Науч. рук. **А. В. Неверов**,
д-р экон. наук, проф.

СУЩНОСТЬ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РЕГИОНА И ВОПРОСЫ ЕЁ ОЦЕНКИ

Вопросы конкурентоспособности занимают важное место в современной экономической науке. Всё большее место при этом начинает занимать регион как основной

объект исследования экономических процессов и явлений. Регион как территориально организованная экономическая система активно вступает в мировые конкурентные процессы [1, с. 52].

Наиболее значимой тенденцией в последние десятилетия стала необходимость адаптации региональной политики к процессам глобализации и переходу на инновационный путь развития. Глобализация постепенно превращает регионы в экономических агентов, субъектов мировой экономики. Они становятся составной частью мирового хозяйства, в них все в большей степени начинает доминировать новая стратегия развития, основанная на глобально ориентированной региональной политике и на глобальной конкуренции. Конкурентоспособные региональные экономики становятся основой устойчивого развития не только регионов, но и страны [2, с. 303].

Отсюда следует, что обеспечение условий для формирования конкурентоспособности региона относится к числу важнейших национальных приоритетов.

Конкурентоспособность региона представляет собой конкурентное преимущество или свойство, имеющее как общие черты с конкурентоспособностью других экономических систем, таких как фирма и национальная экономика, так и специфические свойства, обусловленные отличием региона как экономического агента от других участников рыночной конкуренции [3, с. 94]. Конкурентоспособность является не только свойством региона как экономической системы, но и сама является системой свойств позволяющей региону эффективно вести конкуренцию при достижении своих целей.

Все большее значение в развитии региона начинает играть региональная экологическая политика. Однако в настоящее время лишь некоторые регионы имеют четко сформулированную и исполняемую экологическую политику. Важным фактором, определяющим конкурентоспособность на региональном уровне, является подход к выработке экологической политики. Экологические факторы в большинстве современных методик определения конкурентоспособности не входят в число факторов, определяющих конкурентоспособность региона [1, с. 53].

Современный этап экономического развития Республики Беларусь характеризуется ростом конкуренции на всех уровнях, в том числе и региональном. В этих условиях актуальным становится вопрос оценки конкурентоспособности региональной экономики. Оценка управления конкурентоспособностью региона должна быть комплексной и учитывать прогноз возможных изменений конкурентной и институциональной среды и социально-экономической ситуации [4, с. 104].

В основе большинства методик оценки конкурентоспособности регионов лежит оценка их инвестиционной привлекательности, уровня жизни населения и условий для развития предпринимательской деятельности.

Ряд методик оценки конкурентоспособности региона отдает предпочтение балльным, преимущественно экспертным оценкам каждого из учитываемых факторов. Однако на практике такие оценки неизбежно являются в значительной мере субъективными и обычно сглаживают реальный разброс региональных характеристик, так как эксперты осторегаются крайних оценок [5, с. 10].

Наиболее распространенным является другой метод, получивший широкое распространение, – статистических балльных оценок. Он часто применяется с использованием приведения числовых значений статистических показателей к балльным оценкам по какой-либо шкале и также не может в полной мере отразить степень дифференциации статистических показателей по регионам из-за неизбежно ограниченного числа применяемых интервалов «разбивки» данных или заранее заданного диапазона балльных оценок [2, с. 305].

Рассматривая регион как территориально-организованную экономическую систему, способную обеспечить конкурентоспособность в рыночном пространстве, используется интегральная оценка социально-экономического положения региона.

Нахождение интегрированного показателя конкурентоспособности региона проблематично, поскольку сравниваемые факторы неоднородны и несопоставимы по своим физическим характеристикам [5, с. 11].

Оценка конкурентных преимуществ белорусских регионов имеет свои особенности, так как Республика Беларусь унитарное государство, а местные Советы депутатов не имеют законодательных полномочий, являются исполнительными органами и принимают решения на основе действующего общегосударственного законодательства. Поэтому на первом этапе оценку конкурентоспособности белорусских регионов можно осуществить на основе сравнения их рейтинга (система инновационно-инвестиционных индексов) по следующим факторам:

- уровень экономического развития региона;
- уровень жизни населения;
- трудовой потенциал;
- качество трудовых ресурсов;
- инвестиционная привлекательность;
- привлекательность для предпринимательства;
- внешнеэкономический потенциал.

Каждый фактор показывает наличие у региона определенных преимуществ, учитываемых инвестором при размещении производства [6, с. 43].

При этом инновации следует рассматривать в качестве ключевого механизма вывода региона на одну из потенциально возможных траекторий устойчивого развития, обеспечивающих новое качественное состояние. Роль инновационной составляющей управления конкурентоспособностью регионов возрастает [2, с. 308].

Для более полной и комплексной оценки конкурентных преимуществ белорусских регионов необходимо учитывать также особенности их экономико-географического положения, наличие промышленных запасов полезных ископаемых, структуру и специализацию промышленности, сельского хозяйства и территориальных кластеров [6, с. 45].

Таким образом, особое значение имеет региональный уровень конкурентоспособности, поскольку с одной стороны, конкурентные позиции страны зависят от социально-экономического потенциала регионов и эффективности производства в их отраслях, а с другой – региональные различия в месте нахождения национальных предприятий оказывают большое влияние на создание и поддерживание их конкурентных преимуществ.

Список используемой литературы

- 1 Попов, Е. В. Развитие институтов природопользования как фактор повышения конкурентоспособности региона / Е. В. Попов, К. А. Семячков // Экономика природопользования: обзор информации. – 2014. – № 1. – 130 с.
- 2 Шашко, А. А. Конкурентоспособность регионов: сущность и управление / А. А. Шашко // Новая экономика. – 2010. – № 1. – 360 с.
- 3 Калюжнова, Н. Я. Конкурентоспособность регионов в условиях глобализации // Н. Я. Калюжнова. – М.: ТЕИС, 2003. – 526 с.
- 4 Русак, И. Н. Методика оценки конкурентоспособности белорусских регионов / И. Н. Русак // Экономика и управление. – 2011. – № 4. – 160 с.
- 5 Лисиченок, Е. Л. Интеллектуальный потенциал региона как фактор, определяющий его конкурентоспособность / Е. Л. Лисиченок // Вестник Полоцкого государственного университета. – 2013. – № 13. – 142 с.
- 6 Богданович, А. В. Конкурентоспособность регионов и вопросы ее оценки // Белорусский экономический журнал. – 2011. – № 4. – 147 с.

И. Э. ПАНЬКОВ

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

Науч. рук. **А. Н. Митрофанов,**

д-р тех. наук, проф.

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННЫМИ СИСТЕМАМИ НА БАЗЕ ПРИНЦИПОВ МОТИВАЦИИ

Мотивация труда персонала является ключевым направлением кадровой политики любого предприятия. Наиболее эффективной системой мотивации сотрудников, является «мотивация на результат». Результаты работы деятельности предприятия в целом, его инфраструктуры, и оценка эффективности расходования энергетических ресурсов определяются с помощью KPI (ключевых показателей эффективности)[1, 2, 3, 4, 5, 6]. Сочетание организации деятельности предприятия по KPI и внедрение грамотных подходов к мотивации персонала позволяют существенно улучшить эффективность и производительность работы компании. Большинство теоретиков систем мотивации приходили к выводу, что только мотивация на результат является совершенной системой, т. к. обосновывает бизнесу выплаты вознаграждений, а сотрудникам дает возможность получать и увеличивать доход в четкой зависимости к приложенным усилиям.

Эффективное управление – это управление, при котором основная мотивация сотрудников – это общие ценности внутри компании и их соответствие с личностными ценностями и устремлениями каждого человека. Эти же ценностные ориентиры должны также приниматься и разделяться (а в идеале и создаваться) руководством. Степень мотивации также зависит от корпоративной культуры, поэтому к её внедрению необходимо подходить серьезно и качественно. Помимо вышесказанного, для обеспечения стимуляции необходимо, чтобы у сотрудников и руководства было одинаковое видение развития и будущего организации, иначе может иметь место разрыв коммуникаций.

Существуют основные правила, соблюдение которых позволит повысить эффективность мотивационных мероприятий в организации [7]:

- похвала эффективнее порицания и неконструктивной критики;
- поощрение должно быть осозаемым и желательно незамедлительным (минимизация разрыва между результатом труда и поощрением);
- непредсказуемые и нерегулярные поощрения мотивируют лучше, чем ожидаемые и прогнозируемые;
- проявление постоянного внимания со стороны руководства к работнику и членам его семьи;
- нужно предоставлять работникам возможность чувствовать себя победителями;
- следует поощрять работников за достижение промежуточных целей;
- желательно предоставлять работникам возможности ощущения своей самостоятельности и контроля за ситуацией;
- не следует ущемлять самоуважение работников, давая им возможность «сохранить лицо»;
- лучше награждать небольшими и частыми поощрениями наибольшее количество работников;
- в организации всегда должна присутствовать разумная внутренняя конкуренция – дух соревнования, способствующий прогрессу.

Сотрудников следует стимулировать по промежуточным достижениям, не дожидаясь завершения всей работы, так как большие успехи труднодостижимы и сравнительно редки. Поэтому положительную мотивацию желательно подкреплять через не слишком

большие интервалы времени. Но для этого общее задание должно быть разделено и спланировано по этапам с таким расчётом, чтобы каждому из них могла быть дана адекватная оценка и должное вознаграждение, соответствующее объему реально выполненной работы.

Важно дать сотрудникам почувствовать себя уверенно, поскольку того требует внутренняя потребность в самоутверждении. Успех влечет за собой успех.

Как правило, крупные награды, редко кому достающиеся, вызывают зависть, а небольшие и частые – удовлетворение. Без серьёзных оснований не следует постоянно выделять кого-либо из сотрудников, иной раз этого не следует делать ради сохранения коллектива.

Типовыми являются следующие стимулы: повышение в должности, расширение полномочий, увеличение власти, предоставление доли экономического эффекта, признание, лучшее место за столом на совещании, устная благодарность руководителя в присутствии коллег, возможность прямого общения с высшим руководителем, материальная премия с указанием «за что», страхование жизни и здоровья, оплата медицинских услуг, внеочередной оплачиваемый отпуск, гарантия сохранности рабочего места, ссуды с пониженнной ставкой на обучение, приобретение жилья, оплата расходов на ремонт личного автомобиля и бензин и пр.

Список используемой литературы

- 1 Митрофанов, А. Н. Модели показателей эффективности производственной деятельности электроэнергетической инфраструктуры филиалов ОАО «РЖД» / А. Н. Митрофанов, Н. В. Сальникова // Вестник Ростовского государственного университета путей сообщения. – 2013. – № 2. – С. 130-134.
- 2 Митрофанов, А. Н. Статистическая оценка взаимосвязи показателей эффективности деятельности хозяйства электроэнергетической инфраструктуры и заработной платы на филиалах ОАО «РЖД» / А. Н. Митрофанов, Н. В. Митрофанова // Вестник Самарского муниципального института управления. – Самара: Изд-во «Самарский муниципальный институт управления». – 2013. – № 2 (25). – С. 90-98.
- 3 Митрофанов, С. А. Теоретические принципы формирования сбалансированной системы показателей деятельности территориальных филиалов ОАО «РЖД» / С. А. Митрофанов, Е. М. Тарасов., Н. В. Митрофанова // Вестник Самарского муниципального института управления. – Самара: Изд-во «Самарский муниципальный институт управления». – 2013. – № 4(27). – С. 27-32.
- 4 Митрофанов, А. Н. Методика управления бизнес-процессами филиалов ОАО «РЖД» с учетом приоритетных показателей деятельности / А. Н. Митрофанов, Е. М. Тарасов, Н. В. Митрофанова // Вестник Самарского муниципального института управления. – Самара: Изд-во «Самарский муниципальный институт управления». – 2014. – № 1 (28). – С. 27-36.
- 5 Митрофанов, А. Н. Методика проведения риск-анализа и прогнозирования показателей качества состояния контактной сети / А. Н. Митрофанов., С. А. Митрофанов, А. Г. Галкин // Вестник Самарского муниципального института управления. – 2011. – № 3 (18). – С. 172-181.
- 6 Галкин, А. Г. Математическое моделирование и информационные технологии в задачах диагностики контактной сети электрифицированных железных дорог /А. Г. Галкин, А.Н. Митрофанов, С. А. Митрофанов. – Екатеринбург : Изд-во УрГУПС, 2012. – 226 с.
78. Шапиро, С. А. Мотивация и стимулирование персонала /С. А. Шапиро. – М.: ГроссМедиа, 2005. – 224 с.

Д. Д. ПЕКАНОВА, А. М. КРИЦКАЯ

(г. Гомель, Гомельский филиал Международного университета «МИТСО»)

Науч. рук. **А. М. Крицкая**

ПРОЦЕСС ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ (НА ПРИМЕРЕ ОАО «УКХ «БОБРУЙСКАГРОМАШ»)

На современном этапе экономического развития обеспечение конкурентоспособности Республики Беларусь является важнейшей проблемой, характеризующей не только положение страны на мировом рынке, но и определяющей в значительной

степени её национальную безопасность. Экономика является конкурентоспособной в мире, если экономические институты и политика страны обеспечивают устойчивый и быстрый экономический рост [1, с. 27]. Структура конкурентоспособности каждой страны сильно различается, поскольку ни одно государство не может быть конкурентоспособным во всех или хотя бы в большинстве отраслей. В конечном итоге страны достигают успеха в определенных отраслях, потому что их внутренние условия оказываются в соответствующих случаях наиболее динамичными и перспективными. В отличие от категорий конкурентоспособности продукции, товара, предприятия, относящихся к сфере микроэкономики, конкурентоспособность национальной экономики имеет ярко выраженный макроэкономический характер [2, с. 50].

Улучшение качества товаров – основа процветания не только самого предприятия, однако и всего государства в целом. В первую очередь конкурентоспособность национальной экономики Республики Беларусь есть её готовность поставлять на внутренний и внешний рынок товары, соответствующие платежеспособному спросу по цене и качеству, присваивать в достаточном объеме доход. Конкурентоспособность продукции по цене и качеству позволяет национальному производителю продавать продукцию по мировым ценам, сохранять рыночные позиции, поддерживать приемлемые объемы продаж, быть творцом «экономической моды» и присваивать избыточную прибыль. Наличие высококлассной продукции позволяет стране обеспечивать товарную конвертируемость, адекватно реагировать на возникающие внешние шоки [3, с. 270].

Анализ конкурентоспособности продукции ОАО «УКХ «Бобруйскагромаш» показал, что предприятие располагает продукцией, которая по показателям функционального назначения находится на уровне, а по некоторым изделиям превосходит зарубежные аналоги. Однако, по ряду показателей, связанных с надежностью, долговечностью, обслуживанием, которые существенно влияют на конкурентоспособность, изделия предприятия уступают аналогам. Конкурентоспособность предприятия не достаточно высокая, приблизительно на 35% ниже мирового уровня. Конкурировать на внешнем рынке предприятию с такими товарами не предоставляется в полной мере.

Главным направлением развития стратегии в области конкуренции для ОАО «УКХ «Бобруйскагромаш» будет являться восстановление позиций на рынках России, Украины и других стран СНГ. Наиболее приоритетным из них признается рынок России. По данным Минсельхозпрода России обеспеченность аграрного сектора сельскохозяйственными орудиями составляет 67%. В настоящее время парк основных видов сельскохозяйственной техники не превышает 45-65% от нормативного.

Также значимым направлением в конкурентной борьбе ОАО «УКХ «Бобруйскагромаш» является снижение себестоимости продукции и повышением качества выпускаемых товаров, что приведет к снижению цены и увеличению объемов реализации за счет создание «гибких» производственных мощностей механообрабатывающего производства с обновлением активной части основных фондов, позволяющих улучшить качество и надежность выпускемой сельскохозяйственной техники, что непосредственно положительным образом повлияет на финансовое состояние. В первую очередь снижение расходов на анализируемом предприятии связано с уменьшением расходов на оплату труда, т.е. если раньше на зубошлифовальном станке работало 6 человек, то на новом шлицешлифовальном станке достаточно 4 человека. Снижение расходов также связано с тем, что новый станок является менее энергоемким, что непосредственно сказывается на снижении расходов предприятия. Кредит для ОАО «УКХ «Бобруйскагромаш» на сумму 13⁰597,6 млн. руб. на 3 года под 28% годовых с равномерным погашением станет для предприятия одним из вариантов получения денежных средств. Доходы от реализации мероприятия будут получены в большей степени за счет модернизации оборудования, а также за счет повышения конкурентоспособности производимой продукции. Следовательно, обновление зубошлифовальных станков на

шлищешлифовальные станки с ЧПУ способствует приросту чистой прибыли в размере 57°367,8 млн. руб. Источником в качестве финансирования данного мероприятия выступит банковский кредит на 3 года. Чистый приведенный эффект мероприятия составит 28°198,3 млн. руб. На основании исследования внутренней и внешней среды ОАО «УКХ «Бобруйскагромаш» был определен фактор, снижающий конкурентоспособность на 15%. Конкурентное преимущество предприятия, связанное с более низкой ценой продаж изделий, сглаживается за счет высоких затрат, возникающих в процессе эксплуатации, т.е. за счет высокой цены потребления. Поэтому основные пути повышения конкурентоспособности продукции ОАО «УКХ «Бобруйскагромаш» связаны с ценовой политикой. На ОАО «УКХ «Бобруйскагромаш» – это система мероприятий по установлению предприятием цен на сельскохозяйственную технику, выводимую на рынок, их корректировка в ходе продаж в зависимости от ситуации, проводимая с целью овладения и поддержания намеченной доли рынка. Таким образом, основное предназначение ценовой политики сводится к решению как оперативных задач, связанных с реализацией товара, находящегося на определенной стадии его жизненного цикла, так и стратегических задач, заключающихся в адекватной реакции на действия конкурентов.

После внедрения скидки 10% на определенный вид продукции ОАО «УКХ «Бобруйскагромаш» планирует реализовать пресс-подборщик рулонный в количестве 150 ед. по цене со скидкой 818,4 млн. руб., оборачиватель лент льна – 116 ед., снижение обосновывается тем, что на 2015 год значительно снизились заказы на поставку оборачивателей лент льна, сушилка для зерна – 123 ед. по цене со скидкой 801,6 млн. руб., агрегат почвообрабатывающий – 71 ед. по цене 890,8 млн. руб. Прирост прибыли от внедрения системы скидок равен 42°206,2 млн. руб. За счёт введения данной скидки ОАО «УКХ «Бобруйскагромаш» планирует получить прирост объема на 7%, а текущий (годовой) экономический эффект составит 122,9 млн. руб.

На основании вышеизложенного можно отметить, что внедрение системы скидок и снижение цены на 10% является эффективным и экономически обоснованным, что будет привлекать внимание новой аудитории покупателей, а также позволит не терять клиентов, что в свою очередь будет положительно влиять на деятельность ОАО «УКХ «Бобруйскагромаш» и поможет снизить вероятность риска наступления банкротства.

Список используемой литературы

- 1 Царёв, В. В. Современные методы обеспечения конкурентоспособности в предпринимательстве / В. В. Царёв, В. В. Черныш, А. А. Контарович. – М.: Юнити – Дана, 2011. – 58 с.
- 2 Конкурентоспособность предприятия. Учебно-методический комплекс: учеб. пособие/ Н. В. Немогай, Н. В. Бонцевич, В. В. Садовский. – Гомель: ЦИИР, 2009. – 89 с.
- 3 Национальная экономика Беларуси: основы стратегии развития / И. М. Лемешевский. – Минск: ФУАинформ, 2012. – 384 с.

Г. Н. ПЕЛЕВИНА

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

Науч. рук. **Т. В. Карпей,**

канд. техн. наук, доц.

ДИВЕРСИФИКАЦИЯ КАК СПОСОБ ПОВЫШЕНИЯ УСТОЙЧИВОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Общепринято считать, что диверсификация – будь то расширение сферы деятельности предприятия путем открытия новых производств или приобретение новых структур явление неоднозначное. В каждом отдельном случае руководство, выбирая

направления развития, должно рассматривать как негативные, так и позитивные последствия диверсификации. Бизнес-словари определяют понятие «диверсификация» как одновременное развитие многих, не связанных друг с другом, видов производства, расширение ассортимента производимых изделий в рамках одного предприятия, концерна. Диверсификация применяется с целью повышения эффективности производства, получения экономической выгоды и предотвращения банкротства.

Существующие теоретические наработки о диверсификации основывались, прежде всего, на накопившемся практическом опыте предприятий, но этот опыт был неоднозначным и противоречивым, что мешало выработке единой концепции диверсификации. Поэтому до сих пор теоретическая основа диверсификации весьма неоднородна и не обладает универсальностью, что затрудняет её применение на практике.

Поиск направлений диверсификации производства для предприятий отечественной экономики является актуальным. Во-первых, «советская экономика боролась за одно из первых мест в мире по уровню специализации производства» и создала огромные монопродуктовые субъекты деятельности. Необходимость приспособления к новым экономическим условиям объективно заставляет искать наиболее выгодные сферы приложения созданного производственного потенциала. Во-вторых, диверсификация производства является инструментом межотраслевого перелива капитала и методом оптимизации структурных преобразований в экономике.

Исследования, проведенные Майклом Портером, выявили, что провал многих программ диверсификации обусловлен следующими причинами:

- экономическими – диверсификация неизбежно связана с крупными инвестициями и ростом расходов;
- управлеченческими – повышается сложность управления;
- потребительскими – эффект диверсификации может быть сведен на нет потребителями;
- конкурентными – игнорируются основные требования стратегии конкуренции, так как диверсификация должна повышать как конкурентный статус предприятия в целом, так и быть выгодна его структурным подразделениям.

Диверсификация зависит от финансового состояния предприятия. Слабые предприятия или предприятия, находящиеся на стадии становления, вряд ли смогут завоевать новые рынки или выйти на международную арену.

Проведение стратегии диверсификации производственно-хозяйственной деятельности предприятия сопряжено с рядом проблем, встающих перед руководством при достижении эффективного функционирования обновленной организации.

С появлением на предприятиях нескольких направлений деятельности, почти не связанных между собой, усложняется управление взаимодействием сопряженных подразделений и возникает потребность в особых навыках эффективного распределения финансов. Успех несвязанной диверсификации реализуется в работе в развитых, не высокотехнологичных отраслях, что упрощает процедуру принятия решений по распределению ресурсов.

При объединении сходных видов деятельности различных подразделений в одно – в целях экономии – может пострадать способность отдельного направления в полной мере удовлетворять нужды потребителей. Снижение репутации одного из них может негативно повлиять на всю организацию.

При выборе стратегии диверсификации производства существует опасность не осознания двух потенциальных проблем. Работающее в полную силу руководство предприятия может снизить эффективность своей деятельности при появлении новых обязанностей, и / или новое направление деятельности потребует иных управлеченческих ресурсов для достижения синергетического эффекта [1].

К числу возможных направлений диверсификации, положительно сказывающихся на деятельности предприятия и рекомендуемых в практику работы, следует отнести:

- адаптацию, при которой весь существующий персонал и оборудование должны использоваться для достижения в дальнейшем большого разнообразия товаров и услуг. Этот метод характерен для предприятий, персонал которых склонен к исследованиям;
- экспансию (расширение), что, как правило, ведёт к увеличению ассортимента продукции;
- поглощение, которое может осуществляться путем покупки либо за наличные, либо за акции, либо за их комбинацию. Это позволяет распространить навыки и опыт управления поглощенной организации и на вновь образовавшуюся;
- слияние приблизительно одинакового размера и рода деятельности;
- присоединение, которое проявляется как непосредственное участие либо как контроль над другой организацией, но, тем не менее, присоединившая организация продолжает функционировать как независимая структура;
- процесс вовлечения инвестиций в виде наличных денег,правленческого таланта, технических навыков, патентов и других ресурсов в целях извлечения предприятием определенных преимуществ от сотрудничества с другими организациями, например, гарантированные поставки сырья и доходы по инвестициям. В некоторых случаях организации могут образовывать новую корпорацию;
- содействие, выразившееся в оказании поддержки поставщику или покупателю в изменении диверсификации или в расширении их деятельности. По большому счету потребности покупателя в производственной сфере можно охарактеризовать как существенно способствующий диверсификации фактор [2].

Поскольку каждой диверсифицированной ситуации присущи различные аспекты, возможны комбинации перечисленных выше методов.

Диверсификация производства наиболее эффективна, если она осуществляется на основе комбинирования производства. Она способствует большей выживаемости субъекта хозяйствования в условиях рынка, более полному использованию ресурсов и насыщению рынка необходимыми товарами и услугами, проведению антимонопольной политики. Но из этого не следует делать вывод о том, что диверсификация – спасение от всех «бед». Непродуманная и экономически не обоснованная диверсификация может усугубить финансовое положение промышленного предприятия.

Список используемой литературы

1 Жулина, Е. Г. Диверсификация деятельности предприятия / Е. Г. Жулина, Т. Л. Мягкова, О. Б. Кацуба // Управление персоналом. – 2006. – № 2. – С. 12-17.

2 Немченко, Г. Диверсификация производства: цели и направления деятельности./ Г. Немченко // Теория и практика управления. – 2003. – № 5. – С. 44.

Т. С. ПИГУНОВ

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

Науч. рук. **О. В. Арашкевич**,

канд. экон. наук

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ТЕОРИИ ИГР В БИЗНЕСЕ

На вопрос о том, что такое бизнес, обычный бизнесмен, как правило, отвечает: «Организация, которая должна приносить прибыль». Обычный экономист, скорее всего, ответит также: «Организация, приносящая максимальную прибыль». Но такой ответ не только ошибочный, но и вредный.

Многие руководители и владельцы бизнеса, считают, что бизнес – это испытание, а страна, законы, правила, налоги и другое – это джунгли, конкуренты – это «волки» или «левы», которые готовы проглотить вас сию же минуту при малейшей ошибке. Некоторые бизнесмены имеют такой взгляд не только на бизнес, но даже на жизнь.

Л. Рон Хаббард разработал один простой и очень эффективный способ, позволяющий изменить свой взгляд на жизнь.

Игра – это язык нового поколения. Игровой момент можно включать во взаимоотношения с клиентами или с сотрудниками своей компании, использовать при подборе персонала и построении карьерной лестницы.

Первой составляющей игры являются цели. Часто можно услышать, что целью бизнеса являются деньги или прибыль. Однако данную точку зрения можно назвать ограниченной. Деньги – это всего лишь эквивалент ценности. По сути, когда у человека или компании много денег, это означает только одно – возможность распоряжаться по своему усмотрению любыми доступными ресурсами.

Деньги в бизнесе можно сравнить с энергией, которую можно направить на реализацию идей, они являются топливом для бизнеса, также как для человека топливом является пища, воздух, знания и многое другое. Говорить, что цель бизнеса – деньги, все равно, что утверждать, что целью человека в жизни является еда, возможность дышать или получать знания. Но, тем не менее, деньги не могут заменить цель [1, с.12].

Основная цель любого бизнеса и любой созидательной деятельности проста. Она заключается в том, чтобы приносить пользу как можно большему количеству людей, создавать клиентов. Конечно, в зависимости от вида деятельности, это польза будет иметь разные характерные черты.

Так, например, сотрудники Greenpeace отказываются от комфорта и даже рисуют своей жизнью, чтобы защитить природу. Они хотят, чтобы будущие поколения людей могли наслаждаться красотами, созданными природой. Деятельность корпорации Apple направлена на то, чтобы самые современные компьютерные технологии служили удобным инструментом людям разных профессий и видов деятельности. Это примеры компаний, создатели которых стремятся к тому, чтобы разработать нечто полезное для огромного количества людей. Не имеет значения масштаб деятельности, у любой компании должна быть понятная и известная членам команды основная цель.

Согласно экономической теории, целью компании является получение прибыли. Это преподносится как религия в бизнес-школах. Если получение прибыли невыгодно – не занимайтесь бизнесом. Но с данным утверждением можно не согласиться.

Доходы – это все равно, что доска результатов в теннисном матче: хороший игрок никогда не смотрит на доску во время игры. Спортсменам на тренировке говорят: «Не думай о счете, играй на максимуме своих возможностей, и тогда победа будет гарантирована». Много людей играет в теннис, не смотря на мяч. Они смотрят на счёт на доске. Это не работает. В теннисе вы должны следить за мячом.

Что это значит для бизнеса? Этим мячом для бизнеса является удовлетворение потребностей клиентов. Прибыль – это результат, а не цель. Следует акцентировать внимание не на руководстве доходами, а на управлении для получения прибыли [2, с. 82].

В настоящее время все чаще менеджерам компаний любого размера и сферы деятельности приходится принимать решения в условиях неопределенности. И даже здесь на помощь менеджеру приходит игровой момент.

Решение считается принимаемым в условиях неопределенности тогда, когда невозможно определить вероятность потенциальных результатов. В последние годы существенно возросло значение теории игр во многих областях экономических и социальных наук.

Теория игр является теоретической основой нахождения оптимального решения в условиях неопределенности. Игра – это математическая модель процесса

функционирования конфликтующих элементов систем, в котором действия игроков происходят по определенным правилам, называемых стратегиями. Ее широкому распространению в последнее время способствовало как развитие компьютерной техники, так и создание аналитического аппарата, позволяющего находить аналитические решения для широкого класса задач.

Основной постулат теории игр – любой субъект системы, по меньшей мере, так же разумен, как и оперирующая сторона и делает все возможное, чтобы достигнуть своих целей. От реального конфликта игра отличается тем, что она ведется по определенным правилам, которые устанавливают порядок и очередность действий субъектов системы, их информированность, порядок обмена информацией, формирование результата игры.

Классификацию игр можно проводить: по количеству игроков, количеству стратегий, характеру взаимодействия игроков, характеру выигрыша, количеству ходов, состоянию информации и т.д.

Чтобы описать игру, необходимо сначала выявить её участников, что не всегда легко осуществимо. Однако практика показывает, что не обязательно идентифицировать всех игроков, надо обнаружить наиболее важных.

Игры охватывают, как правило, несколько периодов, в течение которых игроки предпринимают последовательные или одновременные действия. Эти действия, обозначаются термином «ход». Действия могут быть связаны с ценами, объемами продаж, затратами на научные исследования и разработки и многое другое. Периоды, в течение которых игроки делают свои ходы, называются этапами игры. Выбранные на каждом этапе ходы, в конечном счете, определяют «платежи» (выигрыш или убыток) каждого игрока, которые могут выражаться в материальных ценностях или деньгах [3].

Ни один победитель не верит в случайность. Победитель часто остается один, победа – это всегда чье-то поражение, а иногда победитель – это просто мечтатель, который никогда не сдавался. Играйте и побеждайте!

Список используемой литературы

- 1 Зикерманн, Г. Гумификации в бизнесе /Г. Зикерман, Д. Линдер. – М.: Издательство «Манн, Иванов и Фербер», 2014. – 245с.
- 2 Адизес, И. К. Идеальный руководитель. Почему им нельзя стать и что из этого следует / И. К. Адизес. – М.: Альпина паблишер, 2014. – 396 с.
- 3 Фёлькер, Райннер. Использование теории игр в практике управления // Менеджмент и маркетинг. – № 5/99 [Электронный ресурс]. – 2015. – URL: <http://www.manage.ru> (дата обращения: 20.01.2015).

Д. В. РЕЕНТОВИЧ

(г. Минск, Белорусский государственный технологический университет)

Науч. рук. **А. В. Неверов**,
д-р экон. наук, проф.

КОНЦЕПЦИЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ СТРОИТЕЛЬНОЙ ИНДУСТРИИ НА ПРИНЦИПАХ «ЗЕЛЁНОЙ» ЭКОНОМИКИ

«Зелёная» экономика – это экономика, направленная на сохранение благополучия общества за счёт эффективного использования природных ресурсов, а также обеспечивающая возвращение продуктов конечного пользования в производственный цикл. В основе зеленой экономики – чистые или «зелёные» технологии.

Строительная индустрия, здания и сооружения республики используют до 40% всех объёмов потребляемых теплоэнергетических ресурсов, производят до 35% выбросов углекислого газа и почти половину твердых бытовых отходов. Создание благоприятной среды обитания, «зелёного» строительства и эксплуатации «зелёных» зданий

позволяет снизить негативное воздействие строительного комплекса на экологическую систему.

Одним из механизмов решения проблемы снижения энергопотребления является санация старых зданий и строительство быстровозводимых энергосберегающих домов. В стране уже осуществляется переход на строительство зданий современных архитектурно-планировочных систем, модернизация и обновление активной части основных средств строительных и промышленных организаций комплекса. Беларусь первой среди стран СНГ развернула строительство энергоэффективных зданий, уровень затрат тепла в которых в 2,5-3 раза меньше, чем в типовых домах.

Разработана Комплексная программа по проектированию, строительству и реконструкции энергоэффективных жилых домов в республике на перспективу до 2020 года, предусматривающая сокращение удельного потребления тепловой энергии на отопление до 60 кВт ч/м² в год (2015 г) и в перспективе до 2020 года – до 20-30 кВт ч/м² в год. К 2020 г. планируется строительство до 60% такого жилья. Меры по сокращению энергопотребления при возведении и эксплуатации зданий и сооружений включают: проведение тепловой модернизации существующих жилых домов, массовое тиражирование энергоэффективных домов, организация производства практических всех необходимых изделий для их комплектования, внедрение в республике европейской практики расчета затрат на весь жизненный цикл здания [1].

Зелёное строительство – это практика строительства и эксплуатации зданий при одновременном сохранении или повышении качества зданий и комфорта их внутренней среды, цель которой – снижение уровня потребления энергетических и материальных ресурсов на протяжении всего жизненного цикла здания.

Одним из важнейших элементов «зелёного» строительства являются экологичные материалы, и основной из них – дерево. В структуре домостроения деревянное жилищное строительство занимает все более важное место. Идет формирование положительного имиджа загородного проживания, развиваются сферы коттеджного домостроения и соответствующей инфраструктуры за пределами крупных городов.

Концепция устойчивого развития является составной частью зелёного домостроения. Основные его цели: кроме экономической эффективности (снижение расходов, повышение производительности, уменьшение объёмов использования энергии и воды), социальных выгод (улучшение здоровья жителей и обеспечение здорового образа жизни, комфортности жилья), важный фактор – природоохраный эффект – снижение воздействия на окружающую среду.

Особое место при этом отдается вопросам энергоэффективности зданий, также ставится задача: достичь эстетической гармонии между сооружениями и окружающей средой. Отмечается, что в настоящее время возросли и возможности удовлетворения таких требований. В ЗС применяются следующие новшества: естественные освещение, вентиляция и утилизация отходов, современные изоляционные материалы, использование силы ветра и энергии солнца, термальные коллекторы воды и т.д. Один из главных показателей в ЗС – энергия, затрачиваемая на производство материалов: чем ниже энергозатраты, тем лучше материал для использования [2].

Сталь, пластик, цемент относятся к наиболее энергозатратным строительным материалам, древесина – наименее энергозатратным. Утверждается, что древесина – основа зеленого дома. Во всех странах развитого ЗС в качестве строительного материала древесина признана одним из самых экологически приемлемых продуктов.

В последнее время в строительстве наблюдается заметная тенденция к использованию экологических технологий, которые не наносят вреда окружающей среде. К предприятиям, занимающимся производством строительных материалов, предъявляются суровые требования по соблюдению экологической безопасности [3].

Неэкологичные строительные материалы: пенопласт, пенополистерол, теплоизоляционные плиты, линолеум, краски, лаки, бетон, железобетон, пенополиуретан.

Экологичные строительные материалы – это материалы, в процессе изготовления и эксплуатации которых не страдает окружающая среда. Они подразделяются на два типа: абсолютно экологичные и условно экологичные.

Абсолютно экологичные: дерево, камень, натуральные клея, каучук, пробка, шелк, войлок, хлопок, натуральная кожа, натуральная олифа, солома, бамбук и др. Их недостатком является то, что они не всегда отвечают техническим требованиям. В связи с этим в настоящее время в строительстве широко используются условно экологичные материалы, которые тоже изготавливаются из природных ресурсов, безопасны для окружающей среды, но обладают более высокими техническими показателями. К условно экологическим стройматериалам относятся: кирпич, плитка, кровельная черепица, пенобетонные блоки, материалы, изготовленные из алюминия или кремния [1].

Внутри дома, построенного из натуральных материалов, всегда оптимальные климатические показатели по влажности и естественной вентиляции, при этом дома имеют хорошую теплоизоляцию. К тому же, натуральные материалы обладают особой эстетикой, с их помощью можно создавать уникальные с точки зрения дизайна концепции зданий.

Список используемой литературы

- 1 Устойчивое развитие Республики Беларусь на принципах «зелёной» экономики : нац. сообщение / Науч.-исслед. экон. ин-т М-ва экономики Респ. Беларусь; науч. ред. В.В. Пинигин. – Минск: НИЭИ Минэкономики Респ. Беларусь, 2012. – 52 с.
- 2 Червяков, А. В. «Зеленая» экономика – новая концепция устойчивого развития / А. В. Червяков, И. А. Грибоедова // Экон. бюл. Науч.-исслед. экон. ин-та М-ва экономики Респ. Беларусь. – 2012. – № 4. – С. 6–13.
- 3 Захарова, Т. В. «Зеленая» экономика как новый курс развития: глобальный и региональный аспекты / Т. В. Захарова // Вестн. Том. гос. ун-та. – 2011. – № 4. – С. 28–38.

О. Н. РОДЦЕВИЧ

(г. Минск, Белорусский государственный экономический университет)

Науч. рук. **В. Э. Ксено́ва**,

канд. экон. наук, доц.

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ПРОЕКТНОГО И ПРОЦЕССНОГО ПОДХОДОВ В УПРАВЛЕНИИ ОРГАНИЗАЦИЕЙ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ

Современные условия развития экономики на фоне нестабильности рыночной среды обусловливают необходимость использования научнообоснованных механизмов управления, обеспечивающих максимальный учет действующих рисков, анализ эффективности реализуемых мероприятий и принятие оптимальных решений при управлении взаимодействием участников инвестиционно-инновационного процесса для предприятий различных отраслей промышленности.

К инновационным методам управления организацией можно отнести проектный и процессный подходы, которые имеют как общие сходства, так и различия.

Бизнес-процесс – это регулярно повторяющаяся последовательность операций, потребляющая ресурсы и создающая некий результат, ценный для потребителя.

Проект – это единовременный набор мероприятий, ограниченный по времени, создающий конечный уникальный результат [1].

Основное отличие процессного подхода в том, что он ориентирован, в первую очередь, не на организационную структуру предприятия, не на функции подразделений,

а на бизнес-процессы, конечными целями выполнения которых является создание продуктов или услуг, представляющих ценность для внешних или внутренних потребителей. При этом система управления компанией ориентируется как на управление каждым бизнес-процессом в отдельности, так и всеми бизнес-процессами предприятия в целом. При этом система качества предприятия обеспечивает качество технологии выполнения бизнес-процессов.

Процессный подход отвечает на вопрос «Как делать?». Его основными чертами являются:

- широкое делегирование полномочий и ответственности исполнителям;
- сокращение количества уровней принятия решения;
- сочетание принципа целевого управления с групповой организацией труда;
- повышенное внимание к вопросам обеспечения качества продукции или услуг, а также работы предприятия в целом;
- автоматизация технологий выполнения бизнес-процессов.

Проектный подход развивает вышеописанные подходы и применяется для проектно-ориентированных компаний, например, научно-исследовательских, консалтинговых, строительных и т.д. Данный подход может применяться и для любой организации при создании инновационных проектов в рамках этих проектов.

Основным принципом проектного подхода является концепция не функций или процессов, а проекта в целом, подразумевающего создание нового, как правило, единичного, не повторяющегося продукта, например, разработка нового изделия, создание и внедрение новой технологии, строительство объекта и т. д.

Деятельность предприятия в этом случае рассматривается как совокупность выполняемых проектов, каждый из которых имеет фиксированное начало и окончание. Под каждый проект выделяются трудовые, финансовые, промышленные и другие ресурсы, которыми распоряжается руководитель проекта. Управление проектом включает определение его целей, формирование структуры, планирование и организацию работ, координацию действий исполнителей.

После выполнения проекта его структура распадается, ее компоненты, включая сотрудников, переходят в новый проект или увольняются (если они работали на контрактной основе).

Преимущества структуры управления по проектам: высокая гибкость и сокращение численности управленческого персонала по сравнению с иерархическими структурами [2, с. 4].

Исходя из приведенных определений, различий между бизнес-процессом и проектом, по сути, два: уникальность/повторяемость выполнения последовательности действий, и уникальность/повторяемость результата. Например, бухгалтерский баланс организации формирует регулярно раз в квартал (это бизнес-процесс), а внедрение новой корпоративной системы происходит единоразово (это проект) [1].

Противопоставление двух подходов как инструментов стратегического управления не является верным. В условиях инновационной экономики процессные инструменты оказываются более эффективными в операционном менеджменте, в то время как проектные доказали свою эффективность в качестве инструментов реализации стратегии и стратегических изменений в организации.

Для эффективной реализации стратегии необходимо использовать и процессный подход в качестве операционной основы и проектный – в качестве инструмента реализации трансформации. В современных организациях управление, основанное на проектах, очень логично входит в систему стратегического управления организацией, успешно сочетаясь с такими процессными инструментами, как система сбалансированных показателей [3, с. 134].

Как показывает практика, для многих областей деятельности эти подходы используются совместно, в единой комплексной системе. Понимание отличий в подходах необходимо руководителю для более качественного и эффективного применения каждого из подходов [4, с. 93].

Список используемой литературы

- 1 Гагарский, Б. Процессное и проектное управление: сходство и различие / Б. Гагаринский [Электронный ресурс] / Портал «Профессионал управления проектами». – 2015. – URL: <http://www.pmprofy.ru> (дата обращения: 28.01.2015).
- 2 Цветков, А. В. Процессные и проектные подходы к управлению компаниями (дайджест)/ А. В. Цветков [Электронный ресурс] / Портал «Профессионал управления проектами». – URL: <http://labsim.ru> (дата обращения: 26.01.2015).
- 3 Баранская, А. Н. Процессный и проектный подходы в стратегическом управлении организациями инновационной экономики / А. Н. Баранская // Креативная экономика. – 2010. – № 12 (48). – С. 130-135.
- 4 Борисов, С. А. Сравнительный анализ проектного и процессного подходов в управлении инновационной деятельностью / С. А. Борисов, Ф. А. Плеханова // Российское предпринимательство. – 2013. – № 13 (235). – С. 91-96.

А. С. РОМАНОВА

(г. Минск, Белорусский государственный технологический университет)
Науч. рук. **А. В. Неверов**,
д-р экон. наук, проф.

РОЛЬ И МЕСТО ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА В ОБЕСПЕЧЕНИИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

В современных условиях возобновился интерес исследователей к проблемам обеспечения устойчивого сбалансированного развития социально-экономических систем, в том числе и на международном уровне. Так, в 2012 г. состоялась международная конференция «Рио+20», на которой внимание мировой общественности было вновь сосредоточено на проблемах активизации факторов, способствующих устойчивому развитию. При этом акцент впервые был сделан на вопросах, связанных с человеческим капиталом в контексте устойчивого развития (доклад «Модернизация и развитие человеческого потенциала»).

Основная идея устойчивого развития – постоянный рост благосостояния людей в условиях качественной окружающей среды.

Взвешенная система потребностей и потребления, физическая и нравственная их норма, соизмеренная с состоянием и качеством ресурсов, включая самого человека – ключевое положение концепции устойчивого развития.

В обеспечении устойчивого сбалансированного развития базисом является развитие регионов. Современные процессы глобализации, возрастание конкуренции между странами способствуют усилинию диспропорций и противоречий в региональном развитии. Объективные различия человеческих, природных и экономических ресурсов территорий способствуют еще большему усилинию экономического и социального неравенства населения.

Развитие ведущих стран мира привело к формированию постиндустриальной, а затем и экономики нового типа, основанной на знаниях и инновациях. Основу этой новой экономики составляет накопленный человеческий капитал, который является базисом социально-экономического развития современного общества [1, с. 118].

Тем самым, обеспечение устойчивого социально-экономического развития страны и регионов, преодоление кризисных явлений в экономике возможно только на основе

активизации такого фактора развития, как человеческий капитал высокого качества, который определяет в современном обществе основную долю национального богатства. Исходя из вышеизложенного, можно сделать вывод, что в его контексте как никогда является актуальным вопрос человеческого капитала.

В рамках устойчивого развития человеческий капитал нельзя рассматривать только с точки зрения социальной составляющей, т.к. достижение устойчивого развития возможно только тогда, когда человек, удовлетворив свои материальные потребности, будет удовлетворять свои духовные потребности, благодаря чему будет улучшать экологическую составляющую устойчивого развития. Таким образом, мы видим, что человека можно и нужно рассматривать с разных точек зрения, как человека социального, экологического и экономического. И в основе этого всего лежит культура, культура не отдельно взятого направления, а культура в целом, которая, прививая человеку те или иные взгляды, должна воспитывать в нем такого человека, который в разумных пределах будет удовлетворять свои экономические потребности, уделяя при этом большее внимание духовной составляющей. И только тогда получиться достичь устойчивого развития.

Именно человеческий капитал формирует конкурентоспособность регионов в рамках экономики нового типа. Формирования новой парадигмы развития общества стало необходимым в связи с тем, что изменилась роль человеческого капитала, произошла трансформация человеческого капитала из затратного в основной производительный и социальный фактор развития и функционирования современного общества. И в рамках этой новой парадигмы развития мирового сообщества человеческий капитал стал занимать ведущее место в национальном богатстве. Поэтому для устойчивого социально-экономического развития региона необходимо избрать человекоцентричный ракурс жизнеустройства общества и создать государственную систему обеспечения качества жизни и здоровья населения, в частности обеспечить эффективность процессов формирования человеческого капитала [2, с. 78].

Человеческий капитал (человек) занимает центральное место в системе устойчивого развития, следовательно, его оценке и воспроизводству необходимо уделять большое внимание, чтобы спрогнозировать возможности достижения устойчивого развития. Оценивать человеческий капитал можно на различных уровнях, три основных – это уровень предприятия, региона и страны. Получить достоверную и точную оценку человеческого капитала может быть очень проблематично, например уровня предприятия может быть недостаточно для того, чтобы оценить человеческий потенциал какой-либо территории или же уровень страны будет очень отдаленно отражать текущую ситуацию. Для этого лучше оценивать человеческий капитал на уровне региона. Так мы получим более достоверные, хоть и укрупненные результаты.

Оценки качества жизни и качества человеческого капитала сложны. И это происходит не только из-за многомерности и сложности понятий. Представления о качестве жизни и качестве человеческого капитала для разных групп населения различаются, у всех свои субъективные методы оценки. Поэтому при оценке уровня развития человеческого капитала региона наиболее целесообразно использовать метод, который должен учитывать различные показатели, сгруппированные по элементам, которые характеризовали бы с одной стороны социально-экономическое развитие региона, а с другой стороны – качественные характеристики развития человека.

Воспроизведству человеческого капитала также следует уделять большое внимание, чтобы достичь поставленных целей в устойчивом развитии. Процесс воспроизведения человеческого капитала требует немало инвестиций, однако, если их умело вложить, можно получить колоссальную отдачу, которая впоследствии станет большим вкладом в достижении устойчивого развития.

В настоящее время сложно говорить о существовании целенаправленного процесса управления формированием человеческого капитала в Беларуси как важнейшего фактора устойчивого социально-экономического развития региона:

- на сегодняшний день отсутствуют какие-либо органы управления, которые отвечают за формирование и развитие человеческого капитала как основного фактора социально-экономического развития на республиканском, региональном и муниципальном уровнях;
- следующая проблема вытекает из предыдущей, а именно отсутствуют механизмы взаимодействия органов государственного и районного управления, которые обеспечивали бы развитие человеческого капитала;
- нет системности в формировании человеческого капитала;
- также отсутствует программно-целевой подход в изучении проблем формирования человеческого капитала;
- абсолютно нет взаимосвязи между формированием человеческого капитала и потребностями экономики региона, недостаточно разработаны экономические основы управления формированием человеческого капитала;
- кроме того, уровень дохода населения не соответствует потребностям формирования качественного человеческого капитала [3, с. 263].

Недооценка человеческого капитала как ключевого элемента региональной экономики наблюдается сегодня в большинстве регионов страны. Проявляется это в занижении стоимости рабочей силы высокой квалификации. А между тем качественный человеческий капитал способен существенно влиять на развитие производства и экономики в целом.

Таким образом, человеческий капитал в системе устойчивого развития региона занимает центральное место, т.к. человек – важнейших фактор достижения устойчивого развития, как регионов, так и страны в целом. Именно поэтому воспроизводству и оценке человеческого капитала необходимо уделять большое внимание, чтобы достичь поставленных целей в устойчивом развитии.

Список используемой литературы

1 Нуреев Р. М. Развитие человеческого капитала как реальная альтернатива сырьевой специализации страны / Р. М. Нуреев // Экономический вестник Ростовского государственного университета. – 2007. – №3. – С. 111-129.

2 Выбор стратегических приоритетов регионального развития: новые теоретико-методологические подходы / под ред. В. В. Окрепилова. – СПб.: Наука, 2008. – 240 с.

3 Гранберг, А. Г. Основы региональной экономики / А. Г. Гранберг. – М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2006. – 495 с.

В. С. РОМАНОВИЧ

(г. Гомель, Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины)
Науч. рук. **А. В. Орлова**

АУТСОРСИНГ: ЭВОЛЮЦИЯ ПРАКТИЧЕСКОГО ПРИМЕНЕНИЯ

В условиях усиливающейся конкуренции поступательное развитие бизнеса становится возможным во многом благодаря эффективному управлению активами, в том числе путем концентрации ресурсов на профильной деятельности. Потому специалисты все отчетливей призывают предприятия более активно переходить к аутсорсингу как к действенному способу достижения экономических преимуществ перед конкурентами.

Аутсорсинг часто называют «феноменом XX века», а также «величайшим открытием бизнеса последних десятилетий», так как это понятие вошло в практику бизнеса и получило действительно широкое распространение лишь с конца 80-х гг. ХХ века наряду с понятием сетевой организационной структуры управления.

Термин «outsourcing» для определения новой концепции управления был введен в 1989 г, когда компания Eastman Kodak наняла сторонние организации для приобретения, запуска и сопровождения своих систем обработки информации [1].

Аутсорсинг (от англ. «outsourcing», «outer-source-using» – «использование внешнего источника / ресурса») – передача организацией на основании договора определённых бизнес-процессов или производственных функций на обслуживание другой компании, специализирующейся в соответствующей области. В отличие от услуг сервиса и поддержки, имеющих разовый, эпизодический, случайный характер и ограниченных началом и концом, на аутсорсинг передаются обычно функции по профессиональной поддержке бесперебойной работоспособности отдельных систем и инфраструктуры на основе длительного контракта (не менее 1 года).

Также аутсорсинг можно определить как организационное решение, передача сторонней организации некоторых бизнес-функций или частей бизнес-процесса предприятия. Сущность его заключается в распределении функций бизнес-системы в соответствии с принципом «оставляю себе только то, что могу делать лучше других, передаю внешнему исполнителю то, что он делает лучше других».

Аутсорсинг является одним из способов оптимизации всех процессов на предприятии при помощи концентрации усилий на основном виде деятельности и делегировании непрофильных функций сторонним компаниям. Он позволяет повысить эффективность выполнения определённых функций в области информационных технологий, снабжения и поставок, обслуживания, финансов, обеспечения персоналом и даже производства. Компания-заказчик может, используя аутсорсинг второстепенных функций, сконцентрироваться на тех функциях, которые свойственны именно ей, на своей специфике.

Известно, что толчком к формированию рынка аутсорсинговых услуг послужила продолжительная конкуренция между такими автомобильными гигантами, как Ford и General Motors, когда стало понятно, что ни одна фирма не может быть самодостаточной, поэтому ряд функций целесообразно передавать специализированным фирмам. Особенно это касалось вспомогательного производства: обслуживания и ремонта оборудования изготовления инструмента и т.д. В свою очередь, автомобильные компании Японии с 1970-х гг. начали отвоевывать рынок тройки автомобильных гигантов США (General Motors, Ford и Chrysler) за счет передачи производства комплектующих на аутсорсинг [2]. Состояние последних стабилизировалось после создания альянсов с японскими автомобильными компаниями и опять-таки за счёт совместного использования аутсорсинга.

По данным ВТО, в 1998 г. лишь 37% стоимости выпускаемого в США автомобиля было создано на родине. При этом 30% стоимости автомобилей направлялось в Южную Корею за сборку машин, 17,5% стоимости шло в Японию на покупку комплектующих и современных технологий, 7,5% – в Германию за дизайн, 4% – в Тайвань и Сингапур за мелкие детали, 2,5% – в Великобританию на рекламу и маркетинг, 1,5% – в Ирландию и Барбадос за обработку данных [3].

Многие специалисты считают, что аутсорсинг получил дальнейшее распространение в связи с развитием информационных технологий. По оценке крупного аутсорсера – Oracle, использование услуг IT-аутсорсинга позволяет экономить более 75% расходов на оплату труда компаний-клиента.

Основные этапы развития практического аутсорсинга и факторы, оказавшие влияние на формирование рынка услуг аутсорсинга, показаны в таблице 1.

Таблица 1 – Эволюция практического аутсорсинга

Период	Процессы, стимулирующие и характеризующие развитие практического аутсорсинга
Начало XX в.	Привлечение организациями специализированных фирм для решения юридических проблем
1920–1930-е гг.	Применение метода кооперации узкоспециализированных производств в автомобилестроении
1940-е гг.	Развитие процессов экономической интеграции в «послевоенном» экономическом пространстве
1950-е гг.	Формирование нового сектора бизнеса – услуги в области ИТ-технологий. Широкое использование аутсорсинга как метода производственной кооперации в промышленности
1960–1970-е гг.	Рост объёмов рынка аутсорсинга в юридической и банковской сферах, управлении финансами, ИТ-технологий, промышленности, государственном управлении. Развитие гибких производств. Широкое распространение аутсорсинга вспомогательных и обслуживающих видов деятельности
1980–1990-е гг.	Формирование глобальных информационных сетей. Формирование рынка on-line сервиса. Формирование рынка оффшорного программирования. Формирование рынка логистических услуг. Распространение концепций TQM и BRP в практике менеджмента. Распространение систем ERP и CRM в промышленности. Масштабный экспорт ИТ-технологий в страны Юго-Восточной Азии и Латинской Америки, развитие международного производственного аутсорсинга
Конец XX в. – настоящее время	Развитие глобальных информационных сетей и широкое промышленное использование услуг в области ИТ и телекоммуникаций. Повсеместное внедрение единых международных стандартов качества. Практическое использование принципов процессного управления. Внедрение принципов модульной архитектуры продукта в массовом производстве. Развитие логистического сервиса и сопутствующих информационных и коммуникационных технологий. Переход к аутсорсингу бизнес-процессов. Переход к 100%-ному производственному аутсорсингу ряда крупных high-tech-производителей. Глобальный аутсорсинг. Формирование сетевых производственных структур. Реализация крупных проектов в сфере ИТ-аутсорсинга промышленными корпорациями и крупными банками. Развитие электронной коммерции. Появление виртуальных корпораций

Таким образом, развитие аутсорсинга обусловлено стремлением компаний использовать новейшие достижения научно-технического прогресса для улучшения качества и повышения конкурентоспособности и привлекательности производимой продукции. В то же время современные технологии и знания, как правило, сосредоточены в руках специализированных компаний. В результате каждая сторона выполняет то, что у нее лучше всего получается. Это приводит к снижению себестоимости продукции за счет сокращения издержек [2].

Список используемой литературы

- 1 Аутсорсинг: создание высокоеффективных и конкурентоспособных организаций: учеб. пособие / под ред. проф. Б. А. Аникина. – М.: ИНФРА-М, 2003. – 187 с.
- 2 Аникин, Б. А. Аутсорсинг и аутстаффинг: высокие технологии менеджмента: учеб. пособие / Б. А. Аникин, И.Л. Рудая. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 320 с.
- 3 Коласс, Б. Управление финансовой деятельностью предприятия. Проблемы, концепции и методы: учеб. пособие для вузов / Б. Коласс; пер. с франц.; под ред. Я. В. Соколова. – М.: Финансы, ЮНИТИ, 2007. – 550 с.
- 4 Юрьев, С. В. Аутсорсинг как элемент современных экономических отношений в РФ [Электронный ресурс] / С. В. Юрьев // Электрон. б-ки. – 2010. – URL: <http://mespb.ru> (дата обращения: 15.11.2014).

Ю. Р. РУБАН

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

Науч. рук. **А. В. Орлова**

СОЦИАЛЬНАЯ РЕКЛАМА

Социальная реклама – вид некоммерческой рекламы, направленной на изменение моделей общественного поведения и привлечения внимания к проблемам социума.

Предназначение социальной рекламы – гуманизация общества и формирование нравственных ценностей.

Миссия социальной рекламы – изменение поведенческой модели общества. История социальной рекламы всегда была отражением тех или иных процессов, которые происходят в психологии общества. При этом существенные изменения в рекламе связаны, как правило, с демократическими подъемами и спадами, поскольку в силу своих особенностей реклама является мощным средством коммуникации.

К социальной рекламе прибегают различные организации, в том числе и крупные коммерческие корпорации. Появились конкурсы, на которых определяются лучшие проекты социальной рекламы. В настоящее время много внимания уделяется вопросам места и роли социальной рекламы в жизни общества. Необходимость решения социальных проблем повышает значимость данного вида рекламы и ставит задачи ее дальнейшего развития. Социальная реклама несет в себе информацию, представленную в сжатой, художественно выраженной форме. Она способна доводить до сознания и внимания людей наиболее важные факты и сведения о существующих проблемах в обществе. Она обращена ко всем и к каждому. Возможности такой рекламы широки, а результаты рекламной деятельности могут быть благотворными. Поэтому социальную рекламу вполне можно использовать как инструмент вовлечения общества в социальные процессы.

Социальная реклама размещается на безвозмездной основе (т.е. деятельность организаций или граждан по размещению социальной рекламы, а также передаче своего имущества другим организациям или гражданам для размещения социальной рекламы осуществляется на безвозмездной основе).

В связи с различными финансовыми условиями размещения социальной и коммерческой рекламы существует необходимость в четком ограничении социальной рекламы от коммерческой рекламы и от иной информации социального характера. Уровень социальной рекламы в Беларуси нельзя назвать современным, хотя средства налогоплательщиков на нее идут немаленькие. Проблема качества упирается в то, что в Беларуси нет четкого понятия, что такая социальная реклама и очевиден недостаток средств на ее производство. Те, кто вкладывает деньги в те или иные проекты, порой мало понимают, что на социальную рекламу нужно, как и на любой коммерческий проект, тратить адекватные средства.

Рекламодателями социальной рекламы могут являться только государственные органы. Социальная реклама, как и коммерческая реклама, может размещаться в любой форме с помощью любых средств: в печатных и электронных средствах массовой информации, в наружной рекламе и на транспортных средствах, в сети Интернет, посредством распространения листовок и т.д. Для некоторых групп товаров характерно применение нестандартных решений по их продвижению. В этой связи очень перспективным сегодня является Интернет. Это очень удобный вид рекламы для потребителей и очень выгодный для предприятия. Реклама в Интернете требует меньше денежных затрат, чем реклама в телевизионном эфире, и она является одним из самых эффективных средств продвижения товара из-за активности интернет-аудитории в последние годы. Удобным является то, что сайты постоянно обновляются, в них

размещается информация о перечне и стоимости товаров, рекламных акциях и скидках. Проведение акций и предоставление скидок, а также информация о продукции и деятельности отечественных производителей анонсируются на новостных белорусских порталах.

Социальная реклама становится все более мощным фактором формирования массового сознания. Качественная социальная реклама свидетельствует о выраженному интеллектуальном потенциале национального сообщества, высоком уровне культурного развития, распространенной практике конструктивного диалога органов государственного управления с общественностью [1].

Основные направления совершенствования социальной рекламы:

- планирование деятельности в сфере социальной рекламы, в том числе тематики социальной рекламы, с учётом потребностей общества и государства в решении актуальных проблем;
- обеспечение системного подхода к выбору тематики социальной рекламы и своевременной ее актуализации;
- осуществление производства социальной рекламы с привлечением ведущих рекламных агентств Республики Беларусь, известных людей в области спорта, культуры, искусства, науки, творчески активной молодежи;
- определение системы производства и финансирования социальной рекламы, обеспечивающей высокое качество и эффективность рекламы;
- обеспечение рассмотрения и согласования социальной рекламы комиссией по вопросам социальной рекламы и этичности рекламы при Межведомственном совете по рекламе;
- формирование критерия качества социальной рекламы и оценки её эффективности;
- более широкое использование для распространения социальной рекламы радио, Интернета и рекламных акций [2].

Социальная реклама ещё не очень привычна для современного белорусского общества. Сама по себе социальная рекламная кампания мало что может изменить в поведенческой модели общества, если общество к этому не готово. А готово оно должно быть и к принятию законодательства, снимающего социальную проблему, и к запуску комплексной программы по решению этой проблемы, и к финансированию ее реализации, и к отслеживанию и измерению эффективности рекламной кампании. Но главное – люди сами должны хотеть решить эту проблему.

В настоящее время сохраняется двойственное отношение к социальной рекламе. Часто социальными лозунгами пользуются как инструментом для достижения политических, имиджевых или экономических целей. Но это не всегда плохо. Однако, если фирма, политик, общественная организация, использующая для продвижения социальную рекламу, дискредитирует себя в глазах общественности, люди перестанут доверять социальной рекламе вовсе.

Исходя из того, что цель социальной рекламы – изменить отношение общественности к какой-либо социальной проблеме, а в долгосрочной перспективе – выработать новые социальные ценности, понимание социальной рекламы как одного из способов работы с общественным мнением, понимание её воспитательной и адаптивной функций. И еще следует добавить, что у социальной рекламы в нашей стране есть огромный потенциал для развития. Ведь, социальная реклама является мощным инструментом формирования общественного мнения. А это весьма необходимо современному обществу в данный период, поскольку социальная реклама способствует социальной поддержке населения, восстановлению гуманистических отношений между людьми и на этой основе – развитию новых экономических связей и построению гражданского общества.

Список используемой литературы

1 Бережная, С. Тенденция развития рекламы в Беларуси [Электронный ресурс]. – 2015. – URL: <http://www.businessnews.by> (дата обращения: 25. 01.2015).

2 Концепция развития рекламного рынка в Республике Беларусь [Электронный ресурс]. – 2015. – URL: <http://medik.by> (дата обращения: 25. 01.2015).

Л. С. РУСЕЦКАЯ, Л. В. ПРУДНИКОВА

(г. Витебск, Витебский государственный технологический университет)

Науч. рук. **Л. В. Прудникова**

УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРОМЫШЛЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Удержание существующих позиций на рынке, обеспечение долгосрочной экономической эффективности и повышение конкурентоспособности организаций делает актуальным проведение активной инновационной политики. Активизация инновационной деятельности промышленных предприятий требует соответствующей системы управления инновационными процессами.

Одной из стадий процесса управления инновационной деятельностью организаций является планирование. Планирование инновационной деятельности промышленных предприятий требует применения современных научных методов, в качестве одного из таких перспективных направлений, отражающих универсальный процесс математизации научных знаний, может рассматриваться использование приемов и методов экономико-математического моделирования. Отличительной особенностью этих моделей является высокий уровень абстракции и агрегирования при описании соответствующих инновационных явлений. При математическом моделировании инновационной деятельности промышленных предприятий целесообразно уделять внимание факторам, определяющим инновационное развитие.

На основании собранных и обработанных статистических данных, характеризующих инновационную деятельность организаций промышленности Республики Беларусь, за 2002-2013 гг. разработана математико-статистическая модель, позволяющая произвести оценку степени влияния параметров, действующих на результирующий фактор. В качестве основных показателей инновационной деятельности промышленных организаций выступают (Y) – объём отгруженной инновационной продукции; (X_1) – затраты на исследование и разработку новых продуктов, услуг и методов их производства (передачи), новых производственных процессов; (X_2) – затраты на приобретение машин и оборудования, связанных с технологическими инновациями; (X_3) – затраты на приобретение новых и высоких технологий; (X_4) – затраты на приобретение компьютерных программ и баз данных, связанных с технологическими инновациями; (X_5) – затраты на производственное проектирование, другие виды подготовки производства для выпуска новых продуктов, внедрения новых услуг или методов их производства (передачи); (X_6) – затраты на обучение и подготовку персонала, связанного с технологическими инновациями; (X_7) – затраты на маркетинговые исследования, связанные с технологическими инновациями; (X_8) – прочие затраты на технологические инновации [1, с. 72]. Значения всех исследуемых показателей взяты в расчете на одну организацию, осуществляющую технологические инновации.

Для установления статистической взаимосвязи между исследуемыми показателями был проведен корреляционный анализ [2, с. 101].

Таблица 1 – Результаты корреляционного анализа

	X_5	X_2	X_4	X_6	X_1	X_7	X_3	X_8
y	0,9580	0,9066	0,8988	0,8628	0,4580	0,3120	0,1900	-0,5861

Результаты проведенного анализа свидетельствуют о наличии тесной связи между объёмом отгруженной инновационной продукции в расчёте на одну организацию, осуществляющую технологические инновации, и затратами на производственное проектирование, на приобретение машин и оборудования, связанных с технологическими инновациями, на приобретение компьютерных программ и баз данных, связанных с технологическими инновациями, а также на обучение и подготовку персонала, связанного с технологическими инновациями, в расчёте на одну инновационно активную организацию. В отношении установления связи между объёмом отгруженной инновационной продукции в расчете на одну организацию, осуществляющую технологические инновации, и прочими затратами на технологические инновации, приходящимися на одну инновационно активную организацию, следует отметить, что увеличение данного вида затрат приведет к уменьшению объема отгруженной инновационной продукции в расчете на одну организацию, осуществляющую технологические инновации, что, в свою очередь, свидетельствует о наличии обратной связи. Для изучения влияния исследуемых видов затрат на объём отгруженной инновационной продукции, приходящийся на одну организацию, осуществляющую технологические инновации, проведем регрессионный анализ с использованием прикладного эконометрического программного пакета Gretl (GNU Regression, Econometrics and Time-series Library). Одним из базовых методов регрессионного анализа для оценки неизвестных параметров регрессионных моделей по выборочным данным является метод наименьших квадратов.

Таблица 2 – Результаты регрессионного анализа

Фактор	Коэффициент	t- статистика	R ²	P- значение
X_5	25,4932	8,286	0,9811	$8,64e^{-0,6}$
X_6	2735,36	4,396		0,0013

В таблице 2 представлены только те факторы регрессионной модели, показатели которых являются статистически значимыми. Об этом свидетельствуют полученные р-значения коэффициентов модели, которые, в свою очередь, меньше принятого уровня значимости ($\alpha = 0,05$). Следовательно, нулевая гипотеза (коэффициенты регрессии не значимы) отвергается на уровне значимости α и принимается альтернативная гипотеза. Уравнение регрессии, в свою очередь, может быть описано следующим образом (формула 1):

$$y = 25,5 \times x_5 + 2735,36 \times x_6. \quad (1)$$

Таким образом, затраты на производственное проектирование, другие виды подготовки производства для выпуска новых продуктов, внедрения новых услуг или методов их производства (передачи), приходящиеся на одну инновационно активную организацию; затраты на обучение и подготовку персонала, связанного с технологическими инновациями, в расчете на одну инновационно активную организацию, определяют значение результирующего фактора – объёма отгруженной инновационной продукции, приходящегося на одну инновационно активную организацию. Увеличение затрат на производственное проектирование в расчёте на одну инновационно активную организацию, а также увеличение затрат на обучение и подготовку персонала, связанного с технологическими инновациями, приходящихся на одну инновационно активную организацию, приведет к увеличению объёма отгруженной инновационной продукции

в расчёте на одну инновационно активную организацию. Полученная регрессионная модель является статистически значимой, о чем свидетельствует значение коэффициента детерминации (R^2), равного 0,9812. Следует отметить, что представленная модель объясняет 98,12% изменений выходного параметра. Таким образом, представленная регрессионная модель является практически применимой, а также наиболее подходящей для описания экономико-математического изучаемого явления ввиду значимости ее коэффициентов регрессии, значимости уравнения регрессии (спецификация модели является адекватной), отсутствия мультиколлинеарности, отсутствия гетероскедастичности и автокорреляции в данной модели.

Список используемой литературы

- 1 Наука и инновационная деятельность в Республике Беларусь: стат. сб. / под ред. В. И. Зиновского. – Минск: Нац. стат.-й комитет Респ. Беларусь, 2012. – 118 с.
- 2 Бородич, С. А. Вводный курс эконометрики: учеб. пособие / С. А. Бородич. – Минск: БГУ, 2000. – 354 с.

Е. В. САВОЩИК

(г. Гродно, Гродненский государственный университет имени Я. Купалы)
Науч. рук. **Р. В. Андрушко**

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ОПЛАТЫ ТРУДА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

В соответствии с изменениями в экономическом и социальном развитии страны существенно меняется и политика в области оплаты труда, социальной поддержке и защиты работников. Многие функции государства по реализации этой политики возложены непосредственно на предприятия, которые самостоятельно устанавливают формы, системы и размер оплаты труда, материального стимулирования его результатов [1]. Заработка плата представляет собой совокупность вознаграждений, исчисляемых в денежных единицах или в натуральной форме, которые наниматель обязан выплатить работникам за фактически выполненную работу, а также за периоды, включаемые в рабочее время. С одной стороны, она является основным источником дохода работников, с другой – элементом стимулирования к высокоэффективному труду.

Оплата труда является важнейшим средством повышения заинтересованности работников в результатах своего труда, его производительности, увеличении объёмов произведенной продукции, улучшения её качества и ассортимента. Заработка плата является основным источником доходов работающих, с её помощью осуществляется контроль за мерой труда и мерой потребления. Заработка плата является одним из основных составляющих себестоимости производимой продукции (работ, услуг).

Правовое регулирование заработной платы – это закрепление нормами права условий и порядка ее начисления, индексации, выплаты, получения и т.п.

Основными элементами государственного регулирования оплаты труда являются:

- установление минимальных размеров заработной платы;
- налоговое регулирование средств, направляемых на оплату труда предприятиями, а также доходов физических лиц;
- обеспечение дифференциации заработной платы;
- ограничение размеров заработной платы;
- установление государственных гарантий по оплате труда [2, с. 82].

Правовое регулирование зарплаты осуществляется с помощью следующих методов: государственно-централизованного и договорно-локального.

Государственное регулирование включает прямое и косвенное регулирование зарплаты. При прямом устанавливаются основы тарифной системы, минимальный месячный размер оплаты труда. Косвенное регулирование заработной платы осуществляется через налоговый механизм – это налоги на доходы предприятия и на доходы работника.

Договорное регулирование включает два уровня: коллективный, индивидуальный. Коллективный уровень осуществляется посредством социально-партнёрских отношений и на основании коллективного договора. Индивидуальный уровень осуществляется работников и нанимателем на основании трудового договора (контракта) [2, с. 85].

С 4 августа 2014 года вступила в силу новая редакция Закона Республики Беларусь от 17 июля 2002 года «Об установлении и порядке повышения минимальной заработной платы». В соответствии с ним, минимальная заработка плата (месячная и часовая) – государственный минимальный социальный стандарт в области оплаты труда, который наниматель обязан применять в качестве низшей границы оплаты труда работников за работу в нормальных условиях в течение нормальной продолжительности рабочего времени при выполнении обязанностей работника, вытекающих из законодательства, локальных нормативных правовых актов и трудового договора.

Размер месячной минимальной заработной платы устанавливается Советом Министров Республики Беларусь ежегодно с 1 января. Постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 14 декабря 2013 г. № 1076 «Об установлении размера месячной минимальной заработной платы» в редакции постановления Совета Министров Республики Беларусь от 23 июля 2014 г. № 712 с 1 января 2015 г. месячная минимальная заработка плата составляет $2^{\circ}100^{\circ}100$ руб. По сравнению с 1 января 2014 года произошёл рост минимальной заработной платы на $500^{\circ}040$ руб., или на 31% [1].

Эффективное использование трудовых ресурсов ведёт к достижению конечной цели любого предприятия - получению прибыли. Размер заработной платы человека зависит от величины стоимости его рабочей силы. Для каждой группы работников такая стоимость имеет нижний и верхний уровни. Наименьшим пределом является сумма стоимости жизненных средств, идущих на восстановление работоспособности работника самой низкой квалификации.

На величину заработной платы влияют национальные различия между странами, степень развитости экономических, культурных и социальных условий жизни населения. Различия зависят от научно-технического уровня производства, достигнутого роста производительности труда, степени развитости рабочей силы, нормального для данного общества качества жизни и иных факторов [2].

Список используемой литературы

1 Официальный сайт Министерства труда и социальной защиты Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Минск, 2015. – URL: <http://www.mintrud.gov.by> (дата обращения: 21.01.2015).

2 Лешко, В. Н. Государственное регулирование оплаты труда / В. Н. Лешко // Планово-экономический отдел. – 2010. – № 11. – С. 81-85.

И. В. САВЧУК

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

Науч. рук. **И. В. Глухова**

УПРАВЛЕНИЕ ЗАПАСАМИ ГОТОВОЙ ПРОДУКЦИИ И НАПРАВЛЕНИЯ ЕГО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

В условиях рыночной экономики большое значение для всех субъектов хозяйствования имеет рациональное управление запасами готовой продукции. Актуальность

проблемы оптимизации запасов и эффективного управления ими объясняется тем, что состояние запасов оказывает определяющее влияние на конкурентоспособность предприятия, его финансовое состояние и финансовые результаты деятельности. Использование научных методов управления запасами готовой продукции даёт возможность выявить скрытые внутренние ресурсы предприятия, что представляет собой значительный резерв повышения рентабельности его хозяйственной деятельности.

Роль запасов в экономике заключается в том, что они обеспечивают устойчивую работу торговых систем. Японцы образно сравнивают запасы с поднявшимся уровнем воды [1]. На Западе её часто определяют как «менеджмент запасов, находящихся в покое или движении» [2].

Предприятиям необходимо строить так свой процесс планирования, чтобы по окончанию отчётного периода показатели запасов готовой продукции были минимально необходимыми, что в настоящее время весьма затруднительно. Это связано, прежде всего, с тем, что на белорусских предприятиях еще не осознали необходимость и значимость отдела маркетинга. Зачастую планированием «по старинке» занимается производственный отдел, и в итоге оказывается, что у предприятия образуются остатки продукции на складах. Наличие таких остатков сопровождается рядом негативных факторов и особенностей: «омертвлением» в запасах значительных денежных средств; – потерями, связанными с ухудшением потребительских качеств продукции; значительными затратами на хранение товарных запасов.

Так, к примеру, на ОАО «Гомельский жировой комбинат» остатки готовой продукции на конец 2013 года составили 1 988 т, а на СП ОАО «Спартак» их величина за аналогичный период – 1 225 т. Безусловно, такие цифры свидетельствуют о недостаточно эффективном процессе управления запасами готовой продукции.

На процесс управления запасами готовой продукции влияют множество факторов. Основные из них представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Факторы, оказывающие влияние на запасы готовой продукции

Фактор	Влияние	Что требуется для нейтрализации вредного воздействия
		3
Соотношение между спросом и предложением товаров	Спрос превышает предложение - дефицит, в противном случае – затоваривание.	Гибкая система производства - торговля с развитой обратной связью (повышение цены, распродажа, лотерея)
.Потребительские свойства.	Накладывают ограничения на сроки и методы реализации.	Невозможность иметь запасы готовой продукции требует от организации гибкого производства, идеальна ситуация реализации товара по цепочке производитель - розничная торговля или производитель – потребитель
Сложность ассортимента товаров.	Увеличение необходимого товарного запаса за счет разновидностей и комплектов	Необходимость управления группами взаимосвязанных товаров требует адекватной информационной среды
Организация завоза: – по каналам товародвижения; – по географическим факторам	Увеличение товарного запаса - с одной стороны, с другой – улучшение качества обслуживания потребителя; необходимость иметь значительные запасы для обеспечения длительного процесса снабжения потребителей, а также значительные страховые запасы на случай срывов снабжения	Необходимость согласованного учета по мере движения товара; применение долгосрочного планирования с учетом социальных факторов
Маркетинговая политика предприятия.	Изучение рыночной конъюнктуры.	Взаимодействие по месту и времени с маркетинговыми операциями, т.е. товарное обеспечение маркетинговой политики.

Окончание таблицы 1

1	2	3
Сбытовая политика предприятия как избранная стратегия (минимизация дефицита, обеспечение ассортимента и т.д.)	Дополнительные требования, накладываемые на уровень и структуру товарных запасов	Прогнозирование перераспределения спроса. Построение модели управления запасами на основе избранной стратегии

Из таблицы видно, что изучение величины запасов готовой продукции не может осуществляться обособленно, отдельно от сложившейся ситуации на рынке.

Среди методов управления запасами можно выделить следующие:

- оптимальное нормирование запасов готовой продукции, в том числе может быть использован вероятностный метод нормирования;
- обязательное принятие в расчёт прогнозируемой ситуации на рынке, в том числе и прогнозируемого спроса конкретно на продукцию данного предприятия;
- использование АВС – анализа. Данный метод позволит определить товары, которые приносят наибольшую выгоду предприятию, а значит необходимо рассчитывать, что такие товары будут пользоваться большим спросом и т.д.

Данные методы широко освещены в логистической литературе. Однако каждый товар требует индивидуального подхода в управлении его запасами.

Список используемой литературы

- 1 Гаджинский, А. М. Управление запасами в логистике/А. М. Гаджинский // Справочник экономиста. – 2008. – № 2. – С. 25.
- 2 Ермасова, И. Б. Управление запасами компаний / И.Б. Ермасова. – М.: БДЦ-пресс, – 2008. – 256 с.
- 3 Колбина, Е. С. Управление запасами сырья и готовой продукции в перерабатывающей отрасли АПК / Е. С. Колбина // Молодой учёный. –2015. – №1. – С. 232-235.
- 4 Управление запасами на предприятии. [Электронный ресурс]. – 2015. – URL: <http://upravlenie-zapasami.ru> (дата обращения: 24.01.2015).

В. В. САЙЧИК, А. С. СЕМЕНЮК

(г. Барановичи, Барановичский государственный университет)
Науч. рук. **О. В. Павловская**,
канд. экон. наук, доц.

МАРКЕТИНГ-МЕНЕДЖМЕНТ В РЕАЛИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Современная экономическая и социальная ситуация предоставляет для реализации новые возможности, связанные с инновационной активностью. Под влиянием возрастающей внутренней и внешней конкуренции инновации становятся важнейшим элементом социальной жизнедеятельности, обеспечивающим управляемое эффективное развитие, а, следовательно, предметным полем современного менеджмента. Международный опыт развития рыночной экономики показывает, что стабильный экономический рост, увеличение валового внутреннего продукта возможно только на инновационной основе при активном использовании современных научно-технических достижений, а также на способности хозяйствующих субъектов к инновационной деятельности и нововведениям. [1, с. 44]

В связи с этим резко встает вопрос о выборе наиболее эффективного инструментария управления инновационной деятельностью отечественных промышленных

предприятий, разработки путей повышения их инновационной активности. К сожалению, проблема инновационного развития рассматривается многими руководителями промышленных предприятий в основном в контексте обязательного привлечения дополнительных финансовых ресурсов, что не всегда обоснованно смещает акценты в решении проблемы, ставит в выжидательную позицию.

В современных экономических условиях функционирование и дальнейшее развитие машиностроительных предприятий напрямую зависит от их инновационной активности. Однако, как свидетельствуют статистические данные последних лет, промышленные предприятия испытывают серьезный кризис в инновационной сфере. Важным является принятие активных мер по его преодолению и стимулированию инновационной деятельности. В данных условиях особое значение приобретает оценка экономической эффективности инноваций, а также выявление специфики и особенностей развития инновационной деятельности в отечественном машиностроении.

Инновационная активность машиностроительных предприятий и объясняется, главным образом, их экономическим положением, хотя объективная потребность в нововведениях существует в производстве постоянно. Главной причиной осуществления инноваций (75-80%) является расширение ассортимента выпускаемой продукции. Существенной особенностью инновационной деятельности в машиностроении следует считать постоянно увеличивающиеся темпы изменения потребностей в машинотехнической продукции, связанных с революционным влиянием развивающегося научно-технического прогресса. С учётом жёсткой конкурентной борьбы, машиностроительные фирмы не всегда имеют возможность достаточно точно прогнозировать продолжительность жизненного цикла нового товара, таким образом, создание конкурентных преимуществ должно осуществляться за счёт максимального сокращения исследовательской, предпроектной и подготовительной фаз развития нововведения. Указанная ситуация должна решать на пути установления баланса между потребностью массового выпуска машинотехнических изделий и требований к предельной гибкости используемых технологических процессов.

Так, Барановичский станкостроительный завод «Атлант» активно развивает новые направления производства и реализует различные инновационные проекты не только в рамках республики, но и за её пределами. Специалисты завода, при постоянном сотрудничестве с фирмой SMS Meer GmbH (Германия), спроектировали и изготовили комплекс транспортных систем для цеха горячекатанных бесшовных труб для ТПП Tenaris (Мексика), транспортные устройства для VSB (Бразилия), Baosteel и «Асель» (Китай) и Челябинского трубопрокатного завода. Эти проекты дали толчок для налаживания постоянного сотрудничества с немецкой фирмой в области транспортных систем для трубопрокатных производств. На сегодняшний день в «портфолио» БСЗ уже более 10 успешно реализованных проектов для различных металлургических предприятий по всему миру.

С позиций инновационного маркетинга целесообразно выделять инновации, направленные на внешних по отношению к организации потребителей, и инновации, предназначенные для совершенствования деятельности самой организации.

Инновационный маркетинг – концепция маркетинга, согласно которой организация должна непрерывно совершенствовать продукты и методы маркетинга. Субъектов инновационного процесса, как и в маркетинге, можно разделить на новаторов, ранних последователей, большинство, отстающих. Очевидно, что инструменты инновационного маркетинга надо выбирать с учетом степени быстроты реагирования на нововведения. В инновационном маркетинге также следует выделить традиционный маркетинг производителей инновационных продуктов и маркетинг закупок. Последний в данном случае направлен на поиск и приобретение инновационных продуктов для какой-то организации, осуществляемый сотрудниками данной организации, например, новых

производственных и информационных технологий, нового оборудования, ноу-хау, а также на налаживание взаимопонимания и партнёрских отношений с производителями данных продуктов на долгосрочной взаимовыгодной основе. [2, с. 185]

Далее следует отметить особенности применения инновационного маркетинга организациями малого и среднего бизнеса, занимающимися разработкой и внедрением инновационных продуктов, а также организациями, осуществляющими поддержку инновационной деятельности, прежде всего путём её финансирования: инкубаторы бизнеса, инкубаторы технологий, технопарки, наукограды. Очевидно, что каждый такой субъект инновационной деятельности обладает разными возможностями использовать инновационный маркетинг, инструменты которого для них обладают своей спецификой и целесообразностью их применения.

Инновационный менеджмент и инновационная деятельность в современных условиях – это образование в крупнейших фирмах единых научно-технических комплексов, объединяющих в единый процесс исследование и производство. Это определяет тесные связи на всех уровнях цикла «наука – производство – конечный потребитель». Сегодня в инновационной политике крупных фирм отчётливо проявилась тенденция к переориентации направленности научно-технической и производственно-сбытовой деятельности. Она выражалась, прежде всего, в стремлении к повышению в ассортименте выпускаемой продукции удельного веса новых научноемких и высокотехнологичных изделий, сбыт которых ведёт к расширению сопутствующих технических услуг: консультационных, инжиниринговых, обслуживающих.

Список используемой литературы

- 1 Кучко, Е. Е. Планирование и прогнозирование инновационной деятельности: стратегии и методы / Е. Е. Кучко // Философия и социальные науки. – 2009. – № 1-2. – С. 43-47.
- 2 Чертовской, В. Д. Управление инновациями и маркетинг / В. Д. Чертовской. – Минск: БГПА, 1995. – 263 с.

А. В. СЕМИКИНА

(г. Гомель, Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины)
Науч. рук. **О. С. Башлякова**,
канд. экон. наук, доц.

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА

Обобщая существующие подходы к оценке конкурентоспособности и учитывая возможность их адаптации к оценке конкурентоспособности человеческого капитала на основе выделения подмножества объектов анализа вместе с характеристиками их конкурентных факторов, предлагаем свое видение научно-методических основ оценки конкурентоспособности человеческого капитала [1, 2, 3]. Новый подход к оценке конкурентоспособности человеческого капитала предусматривает учёт следующих составляющих в процессе оценки:

n – объект анализа ($n=1..N$, N – общее количество объектов анализа). Заметим, что в зависимости от уровня анализа в качестве такого объекта анализа выступают определенные работники или группы работников различных подразделений предприятия, или трудовые коллективы различных предприятий;

k_{ni} – значение конкурентного фактора i ($i=1..I$; I – общее число конкурентных факторов) объекта анализа n (в качестве конкурентных факторов на макро-, мезоуровнях могут, например, выступать такие факторы, как демографическое развитие, развитие

рынка труда, материальное благосостояние, условия проживания, уровень образования, состояние здравоохранения, на микроуровне – здоровье, работоспособность, уровень образования, квалификация, компетентность, мобильность, опыт, производительность труда, доход, трудовая и инновационная активность и т.п.);

p_{nmi} – показатель конкурентоспособности объекта анализа (n) по сравнению с объектом анализа m по конкурентному фактору.

Среди теоретически возможных для расчёта показателей конкурентоспособности предлагаем использовать равенство относительного типа – с преобладанием на частное от деления, при достижении которого объект анализа n по конкурентному фактору i более (уравновешенно, менее) конкурентоспособный, чем объект m (формула 1):

$$P_{nmi} = k_{ni} / k_{mi} - \text{если } p_{nmi} > 1 \quad (=1, <1). \quad (1)$$

Матрица конкурентоспособности человеческого капитала формируется на множестве объектов анализа $n=1..N$ для каждого из конкурентных факторов $i=1..I$ (формула 2):

$$\begin{bmatrix} p_{11i} & p_{12i} & \dots & p_{1Ni} \\ p_{21i} & p_{22i} & \dots & p_{2Ni} \\ \dots & \dots & \dots & \dots \\ p_{N1i} & p_{N2i} & \dots & p_{NNi} \end{bmatrix}. \quad (2)$$

Анализ совокупности таких матриц во множестве $i=1..I$ выявляет практически все вариации показателей конкурентоспособности для каждого конкурентного фактора в сопоставлении каждого объекта анализа (n) с другими (m_1 , m_2), выявляя: более конкурентоспособные объекты анализа ($p_{nm1i} > p_{nm2i}$), уравновешенно конкурентоспособные объекты анализа ($p_{nm1i} = p_{nm2i}$), менее конкурентоспособные объекты анализа ($p_{nm1i} < p_{nm2i}$), и, в частности, наиболее конкурентоспособные: $p_{nmi} = \max \{p_{nmi}; \forall m=1..N\}$ и наименее конкурентоспособные: $p_{nmi} = \min \{p_{nmi}; \forall m=1..N\}$.

В общем, учитывая неравнозначность конкурентных факторов за счёт введения к рассмотрению их «веса» (ω_i), что может быть осуществлено с применением экспертных оценок, имеем возможность определить «комплексный» показатель конкурентоспособности человеческого капитала (формула 3):

$$P_{nm} = \sqrt{\prod_{i=1}^I \omega_i \cdot p_{nmi}}, \quad \forall n, m = 1..N. \quad (3)$$

Указанное позволяет сформировать обобщенную матрицу конкурентоспособности для всех возможных пар объектов анализа n , m в полном множестве конкурентных факторов $i=1..I$ (в случае необходимости и произвольных её подмножеств) (формула 4):

$$\begin{bmatrix} P_{11} & P_{12} & \dots & P_{1N} \\ P_{21} & P_{22} & \dots & P_{2N} \\ \dots & \dots & \dots & \dots \\ P_{N1} & P_{N2} & \dots & P_{NN} \end{bmatrix}. \quad (4)$$

Данный подход был апробирован на макро- и мезоэкономических уровнях. Оценка конкурентоспособности человеческого капитала на региональном уровне показывает

обобщенную матрицу конкурентоспособности, расчёт которой основывается на применении предложенной выше методики и статистики по региональному человеческому развитию. В качестве конкурентных факторов нами были выбраны индексы «демографическое развитие», «развитие рынка труда», «материальное благополучие», «условия проживания», «уровень образования», «состояние здравоохранения», «социальная среда», «экологическая ситуация», «финансирование человеческого развития».

Проанализировав отдельные объекты и множества конкурентных факторов, предлагаемый способ оценки конкурентоспособности человеческого капитала позволяет путём сравнений выявлять группы более (менее или равноценно) конкурентоспособных как для каждого из них, так и в их совокупности, способствует расширению поля анализа для принятия взвешенных управлеченческих решений относительно регуляторного влияния на состояние конкурентоспособности человеческого капитала. Таким же образом представляется возможным осуществлять оценку конкурентоспособности человеческого капитала (персонала) на уровне предприятий, трудовых коллективов, отдельных работников. При этом конкурентные преимущества определяются как в пределах показателей здоровья, работоспособности, образованности, компетентности, мобильности, производительности труда, дохода и др., так и в виде интегрального показателя, позволяющего более обоснованно строить систему мотивационного менеджмента на предприятии.

Список используемой литературы

- 1 Ратніков, Д. Г. Методика оцінки рівня конкурентоспроможності робочої сили / Д. Г. Ратніков // Україна: аспекти праці. – 2006. – № 1. – С. 8-12.
- 2 Семікіна, М. В. Конкурентоспроможність персоналу підприємства: теорія і практика регулювання: монографія (за ред. Семікіної М. В.) / М. В. Семікіна, О. О. Смірнов. – Кіровоград: КОД, 2008. – 208 с.
- 3 Хафізова, Г. С. Развитие инновационности и конкурентоспособности человеческого капитала / Г. С. Хафізова // Креативная экономика. – 2012. – № 1 (61). – С. 72-82.

Д. С. СИВОЛОБОВ

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

Науч. рук. **И. В. Бабына**,
канд. экон. наук, доц.

ВНЕДРЕНИЕ СЛУЖБЫ РИСК-МЕНЕДЖМЕНТА В СТРУКТУРУ УПРАВЛЕНИЯ СП ОАО «СПАРТАК»

Повышение стабильности деятельности и конкурентоспособности предприятия во многом зависит от эффективности управления рисками в условиях динамичной бизнес среды – источника рискообразующих факторов, формирующих потенциальные и реальные потери. Значимость этой проблемы повышается в условиях вовлечения страны в процессы международной экономической интеграции, а также кризисных явлений.

Несмотря на актуальность проблемы управления рисками, менеджеры белорусских предприятий уделяют явно недостаточное внимание анализу рисков, учету их влияния при заключении договоров, составлении планов и прогнозов, что приводит к снижению качества стратегического и оперативного управления, потерям потенциала предприятия, ухудшению результатов его деятельности, в т.ч. к убыткам.

На сегодняшний день практика показывает низкую эффективность риск-менеджмента предприятий, основной причиной которой является существование риск-менеджмента как практически изолированных фрагментов без полноценной связи с другими управлеченческими функциями, весьма слабая интеграция последнего с общей

системой управления предприятием. В связи с этим представляется необходимой разработка подходов, обеспечивающих реальную интеграцию учета факторов риска в систему менеджмента предприятия на стратегическом и на оперативном уровне, что позволило бы повысить результативность как всей системы управления, так и рискменеджмента, в частности.

Система управления рисками на СП ОАО «Спартак» представляет собой процесс принятия и реализации управленческих решений, направленных на снижение вероятности возникновения неблагоприятного результата и минимизацию возможных потерь, вызванных его реализацией. Как таковая служба риск-менеджмента на предприятии отсутствует. В каждом подразделении предприятия присутствует должностное лицо, ответственное за риски, связанные с деятельностью конкретного отдела. На него в полной мере возлагается ответственность за любые последствия, возникшие вследствие принятия того или иного решения. Например, на основе положения о планово-экономическом отделе (ПЭО) всю полноту ответственности за качество и своевременность выполнения возложенных на ПЭО задач и функций, своевременность, полноту и достоверность предоставляемой отчетности и информации несет начальник ПЭО; в соответствии с положением об отделе рекламы и маркетинга (ОРиМ) за риски, присущие данному отделу, несет ответственность начальник ОРиМ. В бухгалтерии таким сотрудником является главный бухгалтер, на которого возложена ответственность за последствия принятия решений в ситуации риска; в финансовом отделе – начальник финансового отдела; в отделе внешнеэкономической деятельности – начальник данного отдела.

Процесс управления рисками основан на комплексе защитных мероприятий против основных форм рисков. В системе управления предпринимательскими рисками на СП ОАО «Спартак» используются следующие методы управления: предотвращение риска и финансирование риска. В рамках методов предотвращения рисков используется составление инструкций и положений, активный целенаправленный маркетинг, повышение квалификации сотрудников, стратегическое планирование, система премирования и информатизация управленческого процесса и т.д.

Кондитерская фабрика «Спартак» как и многие другие предприятия отрасли, существенным образом подвержено рискам. По результатам составления карты оценки рисков надлежит, прежде всего, принять меры по снижению рисков, связанных с возможным изменением цен на сырье, риска снижения цен на готовую продукцию вследствие конкуренции, задержки платежей клиентами и валютных рисков. Поскольку валютой платежа по некоторым видам сырья является доллар и российский рубль, валютные риски для предприятия представляют существенную угрозу, особенно в последнее время, в связи с постоянными колебаниями курса валют. В настоящий момент, по словам генерального директора Олега Жидкова, потери от курсовой разницы и девальвации российского рубля для СП ОАО «Спартак» составляют 100-150 тыс. долл. США в месяц [1].

Из всего вышесказанного следует, что предприятию необходимо внедрение системного подхода к управлению рисками. Прежде всего, это специально внедренная в производство структура управления рисками. Её главное целевое предназначение – своевременная идентификация, соизмерение и взаимоувязка рисков по целям, объектам, субъектам, времени и ресурсам. Второй компонент системы – это, несомненно, ресурсы. На их основе будут формироваться реакции на риски. Главная составляющая таких ресурсов – достаточные инвестиции для обеспечения целей менеджмента при осуществлении управления рисками. Третий компонент системы риск-менеджмента определяется тем, что любые идеи все равно реализуются конкретными людьми, при этом они же оперируют и выделенными на управление рисками ресурсами. Другими словами, третий компонент системы управления рисками – это самостоятельная бизнес-культура риска, которая формирует, направляет и усиливает процессы принятия

решений по управлению рисками. Руководствуясь этими базовыми элементами, менеджеры на фоне ведущей предпринимательской деятельности в нужное время задействуют те или иные инструменты и методы, создаваемые специально для эффективного и последовательного управления рисками всей организации [2].

При этом организация эффективной системы риск-менеджмента на предприятии должна обеспечить своевременную идентификацию рисков, их анализ и оценку; разработку мероприятий по предупреждению и ликвидации последствий рисковых ситуаций, прогнозирование развития предприятия с учетом возможного изменения конъюнктуры рынка; тесную взаимосвязь деятельности службы риск-менеджмента с работой всех организационных подразделений предприятия; надлежащее состояние управленческой отчетности, позволяющей получать адекватную информацию о деятельности предприятия и связанных с ней рисках.

Такая структура должна формироваться постепенно. Целесообразно начать внедрение службы в СП ОАО «Спартак» с введения должности *risk-менеджера*. Затем следует создать информационную базу, так как только достоверная, своевременная и точная информация может обеспечить эффективную работу по управлению рисками. Далее необходимо расширять отдел и создавать отдельные функциональные группы. Возможным является не создание целых групп, а ввод новых должностей, занимающихся отдельно мониторингом и анализом, разработкой мероприятий по нейтрализации рисков и т.д. Для СП ОАО «Спартак» на начальном этапе достаточно иметь по одному специалисту каждой функциональной группы. Заключительным этапом внедрения службы риск-менеджмента на предприятии является привитие всей организации культуры риск-менеджмента, которая заключается в личном участии и ответственности каждого работника в управлении рисками.

Список используемой литературы

1 На курсовой разнице «Спартак» теряет 100 – 150 тыс. долларов в месяц [Электронный ресурс]. – 2015. – URL: <http://naviny.by> (дата обращения: 03.02.2015).

2 Рогачев, А. М. Постановка системы риск-менеджмента в компании / А. М. Рогачев // Финансовый директор. – 2013. – № 5.

Д. С. СИДОРКО

(г. Гомель, Белорусский государственный университет транспорта)

Науч. рук. **О. Г. Быченко**

канд. экон. наук, доц.

СУЩНОСТЬ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ КОНЬЮНКТУРЫ И ЕЁ ОСОБЕННОСТИ НА ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОМ ТРАНСПОРТЕ

Экономическая конъюнктура – это форма проявления на рынке системы факторов и условий воспроизводства в их постоянном развитии и взаимодействии в конкретно-историческом преломлении, выражаясь в определенном соотношении спроса, предложения и динамики цен. Сущностные черты понятия «конъюнктура»: предмет экономической конъюнктуры – рынок; экономическая конъюнктура охватывает и включает в себя весь процесс воспроизводства, который рассматривается через призму обмена; экономическая конъюнктура рассматривается в динамике; экономическая конъюнктура увязывается с конкретно-историческими условиями процесса воспроизводства (так как они разные); основной формой проявления конъюнктуры является соотношение спроса, предложения и динамики цен, что особенно существенно, так как эти факторы определяют состояние и динамику рынка [1, с. 15].

Конъюнктура может рассматриваться в рамках мирового хозяйства, экономики государства (общехозяйственная конъюнктура), а также той или иной отрасли экономики (специальная конъюнктура). При этом специальная конъюнктура существует двух видов – простая и дифференциальная. Простая специальная конъюнктура – это направление и степень изменения совокупности конститутивных элементов данной отрасли в данный момент по сравнению с предшествующими моментами. Дифференциальная специальная конъюнктура – это простая конъюнктура данной отрасли, но взятая в отношении или по сравнению с конъюнктурой других отраслей, с которыми в данном случае возможно и целесообразно сопоставление.

Транспорт оказывает сильнейшее обратное влияние на динамику производства и торговли, а вдобавок сам является фондом и трудом отраслью, и, в качестве покупателя ресурсов, оказывает мощное воздействие на конъюнктуру товарных рынков, рынка труда и рынка капитала [2, с. 8].

Таким образом, транспорт является активным и непременным участником производственных и социальных процессов в обществе, важнейшей производственной инфраструктурой экономики. Вместе с тем транспорт выполняет определенные производственно-сбытовые функции, создавая и продавая на рынке собственную продукцию, которой является перевозка грузов и людей. Поэтому транспортный рынок можно определить как совокупность транспортных и нетранспортных предприятий (организаций) и индивидуумов, которые взаимодействуют между собой, чтобы продавать и покупать транспортную продукцию (услугу).

Конъюнктура транспортного рынка – это сложившаяся на определенный период времени конкретная ситуация, характеризующаяся совокупностью таких показателей, как объём и структура перевозок, уровень спроса и удовлетворения потребности в перевозках, величины издержек, доходов, прибыли и рентабельности транспортных предприятий, тарифы и цены на работы и услуги, производительность труда и уровень его оплаты на транспорте и в стране, степень использования производственных мощностей, инвестиций и основного капитала, уровни конкуренции и макроэкономической конъюнктуры, эффективности и качества транспортного обслуживания пользователей, тенденций развития сферы обращения, основных товаро- и пассажиропотоков и транспортной инфраструктуры в стране и регионах.

Производственная мощность – это максимально возможный выпуск продукции в единицу времени. Для разных подразделений железнодорожного транспорта производственная мощность измеряется разных единицах. Для транспортных линий в целом – это пропускная (проводная) способность, сортировочных горок – число распускаемых составов. Для епо: локомотивных – это число одновременно ремонтируемых секций локомотивов; эксплуатационных – число обслуживаемых поездов; вагонных – число ремонтируемых вагонов. Для пунктов технического осмотра – число осматриваемых составов; пунктов подготовки вагонов под погрузку – число вагонов; вокзалов – число отправляемых пассажиров в сутки; механизированных грузовых дворов – переработка тыс. т в сутки и т.д.

Для оценки эффективности ведения хозяйства на железных дорогах используются показатели прибыли и рентабельности, являющиеся основными показателями плана. Прибыль и рентабельность неразрывно связаны с такими показателями производственно-хозяйственной деятельности предприятия, как объём реализуемой продукции, её качество, производительность труда, себестоимость, фондоотдача, материалоёмкость и энергоёмкость продукции [3, с. 70].

Предложение транспортных услуг – возможные объёмы перевозочной транспортной работы, которые готовы выполнить транспортные предприятия или отрасль в целом. На железнодорожном транспорте эти объемы определяются провозной и пропускной способностью железной дороги (объёмом перевозок и числом поездов).

Предложение других услуг (кроме перевозок) определяется мощностью или перерабатывающей способностью соответствующих средств и объектов транспорта.

Спрос на транспортные услуги – потребность пользователей (клиентов) транспорта в перевозках и других видах услуг. Он выражается в потребных объёмах перевозок грузов и пассажиров с указанием корреспондирующих пунктов, расстояний и времени перевозки, а также необходимых условий доставки и дополнительных услуг, связанных с погрузочно-выгрузочными, перевалочными, таможенными и другими операциями. По грузовым перевозкам спрос определяется, как правило, в т и т-км, а по пассажирским – числом пассажиров и пассажиро-км. На дополнительные услуги спрос определяется стоимостью работ и услуг [4, с. 93].

Стоимость транспортной услуги оказывает большое влияние на потребительную стоимость многих товаров на месте их потребления. В области грузовых перевозок деятельность транспорта относится к производственной инфраструктуре. Поэтому грузовой транспорт относят к сфере материального производства.

Стоимость перевозки по железной дороге зависит от рода груза, веса груза, расстояния перевозки, рода подвижного состава (универсальный подвижной состав, специальный подвижной состав, контейнер).

В 2013 году в рамках Единого экономического пространства и Таможенного союза Белорусская железная дорога перешла на единый унифицированный железнодорожный тариф на перевозки, призванный оптимизировать расходы бизнеса на логистику, одновременно повышая конкурентоспособность продукции на внешних рынках. Белорусская железная дорога имеет право изменять уровень тарифов на перевозки грузов путём установления на определенный период времени понижающих коэффициентов к тарифам на перевозки грузов, установленных Министерством экономики [5].

В настоящее время проблема исследования конъюнктуры транспорта, который, являясь продолжением производства в сфере обращения, выполняет функцию своего рода барометра изменений, происходящих как в производстве, так и в обращении товаров, является крайне актуальной, поэтому данному вопросу необходимо уделить особое внимание.

Список используемой литературы

- 1 Клинов, В. Г. Экономическая конъюнктура. Факторы и механизмы формирования / В. Г. Клинов. – М.: Экономика, 2005. – С. 19.
- 2 Кондратьев, Н. Д. Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения. Избранные труды / Н. Д. Кондратьев. – М.: Экономика, 2002. – 358 с.
- 3 Витченко, М. Н. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия железнодорожного транспорта / М. Н. Витченко. – М.: Маршрут, 2003. – 240 с.
- 4 Балалаев, А. С., Климентьева, И. И. Основы маркетинга на транспорте: учеб. пособие. – 2-е изд., перераб. и доп. – Хабаровск : Изд-во ДВГУПС, 2013. – 162 с.
- 5 Стоимость грузоперевозок / Официальный сайт Белорусской железной дороги [Электронный ресурс]. – 2015. – URL: <http://www.rw.by> (дата обращения: 15.01.2015)

О. И. СЛУЦКАЯ

(г. Гомель, Белорусский государственный университет транспорта)

Науч. рук. **О. В. Липатова,**

канд. экон. наук, доц.

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОЙ ОТРАСЛИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Коммунальная отрасль в Беларуси одна из самых древних, и ее создание относится еще к первому тысячелетию. В летописях 9-13 веков упоминается о существовании

на нашей земле 35 городов. Жилищно-коммунальное хозяйство Беларуси, включающее в себя до 16 различных по характеру деятельности подотраслей, сосредоточенное в 650 предприятиях и организациях системы, насчитывает 146 тысяч высококвалифицированных специалистов.

Отрасль жилищно-коммунального хозяйства – одна из важнейших в Беларуси. Она представляет собой отрасль сферы услуг и важнейшую часть территориальной инфраструктуры, определяющую условия жизнедеятельности человека, прежде всего комфорtnости жилища, его инженерное благоустройство, качество и надежность услуг транспорта, связи, бытовых и других услуг, от которых зависит состояние здоровья, качество жизни и социальный климат в населенных пунктах.

Состояние жилищно-коммунального хозяйства Республики Беларусь характеризуется неудовлетворительным финансовым положением, относительно высокими затратами на производство и предоставление услуг, отсутствием экономических стимулов снижения издержек, конкуренции, что отражается на качестве и своевременности оказания услуг.

В стране уровень развития жилищно-коммунального хозяйства не в полной мере соответствует предъявленным к нему требованиям, что в значительной мере влияет на качество жизни населения. Жилищная проблема остается одной из самых острых социальных проблем в Беларуси. Так, число семей (включая одиноких граждан), состоящих на учете, нуждающихся в улучшении жилищных условий на конец 2013 г. составило 773 тыс., что на 40,6 тыс. меньше, чем в предыдущем году. Стоит отметить этот фактор как положительный. Поскольку, реализуемая государственная программа в сфере ЖКХ, постепенно налаживает положительную ситуацию обеспечения жильем граждан, хоть и медленными темпами.

От развития жилищно-коммунального хозяйства зависит функционирование и производственной сферы, и всего хозяйственного комплекса. В структуре платных услуг, предоставленных населению Республики Беларусь, жилищно-коммунальное хозяйство в 2013 г. занимало второе место (17,8%), что превысило уровень 2000 г. (14,2%). Роль жилищного хозяйства в 2013 году определяется следующими показателями: 1,9% ВВП, коммунального хозяйства – 2,1%. Численность занятых в ЖКХ в 2013 – 183,4 тыс. чел. – составляет 4,0% от общей численности, которая выросла по сравнению с 2000 годом в 2,2 раза [3]. Жилищный фонд Беларуси на конец 2013 года составил 243,5 кв.м, в том числе государственной собственности – 25,5 млн. кв. м (10,5%), а частной собственности – 218 млн. кв. м (89,5%). В 2013 году введено в эксплуатацию общей площади жилых домов, 553 кв. м на 1000 человек, что на 79 кв. м больше, чем в 2012 году. Республика Беларусь занимает 5 место среди стран СНГ по вводу в действие жилых домов за период 2013 г. (5,2 кв. м) [1].

Нынешняя организация жилищно-коммунальных услуг в Беларуси отличается низкой эффективностью. Постоянное повышение тарифов и увеличивающиеся объемы субсидий из бюджета никак не отражаются на качественных показателях работы жилищно-коммунального хозяйства. При этом, постоянно декларируется снижение затрат на оказание услуг. Например, в 2012 г. они были снижены на 10,3%.

Основная цель развития экономики жилищно-коммунальной отрасли в Республике Беларусь – создание экономических, правовых и организационных условий для безубыточного функционирования, дальнейшего развития и реформирования жилищно-коммунального хозяйства, направленных на повышение эффективности, надежности функционирования систем жизнеобеспечения населения, улучшение качества предоставляемых услуг с одновременным снижением затрат на их производство, обеспечение социальной защиты населения.

Улучшение состояния в жилищно-коммунальной сфере планируется за счет создания Единой типовой структуры управления жилищно-коммунальным хозяйством для

областей Беларуси, что приведет к улучшению управляемости системы ЖКХ в целом, а также позволит повысить качество оказываемых услуг. Развитие отрасли жилищно-коммунального хозяйства республики Беларусь осуществляется в рамках Концепции развития жилищно-коммунального хозяйства Республики Беларусь на период до 2015 года, разработанная Советом Министров Республики Беларусь.

Стоит отметить приоритетные направления развития жилищно-коммунального хозяйства Республики Беларусь:

- снижение затрат на оказание жилищно-коммунальных услуг, повышение качества и сохранение для населения доступности жилищно-коммунальных услуг;
- увеличение объемов капитального ремонта жилых домов;
- модернизация жилищно-коммунального хозяйства на основе внедрения современных технологий, оборудования и материалов;
- создание благоприятного инвестиционного климата;
- создание конкурентной среды на основе развития государственно-частного партнёрства [4].

Немало важным направлением развития жилищно-коммунальной отрасли является принятие товариществ собственников на обслуживание. Такое мероприятие имеет место в рамках Концепции развития жилищно-коммунального хозяйства Республики Беларусь на период до 2015 года [4]. В данной Концепции предусмотрено создание новых организационных форм управления и эксплуатации жилищного фонда. Основной целью является развитие новых форм экономических отношений между производителями и потребителями услуг, направленных на повышение эффективности деятельности организаций жилищно-коммунального хозяйства по предоставлению качественных услуг и снижению их себестоимости, на основе совершенствования гражданско-правовых отношений в жилищно-коммунальном хозяйстве.

Список используемой литературы

1 Беларусь и страны мира: стат. сб. / редкол: В. И. Зиновский [и др.]. – Минск, 2014. – 385 с.

2 Официальный сайт Министерства жилищно-коммунального хозяйства Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – 2015. – URL: <http://www.mjkh.gov.by> (дата обращения: 10.10.2014).

3 Официальный сайт Национального статистического комитета Республики Беларусь / Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Минск, 2014. – URL: <http://belstat.gov.by> (дата обращения: 25.12.2014).

4 Программа развития жилищно-коммунального хозяйства Республики Беларусь: постан. Совета Мин-в Респ. Беларусь от 8 февр. 2013 г. № 97 [Электронный ресурс] / Нац. Центр правовой формы информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2005. – URL: <http://www.pravo.by> (дата обращения: 16.01.2015).

Я. С. СОЛОВЯНЧИК

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

РАЗВИТИЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА В СФЕРЕ ЗАЩИТЫ ПРАВ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ: ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ

История защиты прав потребителей ведет свой отсчет с 1775 года, с момента первого документально подтверждённого протеста потребителей, который был зафиксирован в штате Массачусетс Соединенных Штатов Америки, когда продавцы, уличённые в продаже испорченных продуктов питания, были приговорены к позорному столбу. Формирование законодательной базы для защиты прав потребителей начинается с принятия в 1890 году антитрестового Закона Шермана, направленного на повышение благосостояния населения за счёт противодействия ограничениям свободы торговли.

Впервые в мировой истории в защиту прав потребителей выступил глава государства – президент США Джон Кеннеди в 1961 г. в своём «Послании к Конгрессу». Его обращение не только не было воспринято парламентом, но и вызвало бурные дебаты. 15 марта 1962 г. Джон Кеннеди вновь обратился к парламенту и одновременно к общественным организациям с призывом признать само понятие «потребитель» и закрепить за потребителями четыре основных права:

- право на безопасность товаров и услуг;
- право на информацию;
- право на выбор товаров и услуг на конкурентной основе;
- право быть услышанным.

Права потребителей утвердили и приняли с двумя дополнениями, за потребителями закрешили также право на эффективную компенсацию и право на просвещение. С тех пор 15 марта было утверждено как Всемирный день прав потребителей, что явилось символом провозглашения потребительских прав на государственном уровне и становления всемирного потребительского движения. Провозглашенные Джоном Кеннеди права потребителей явились фундаментальными, на их защиту и в настоящее время ориентированы правительства государств мирового сообщества.

В 1960 году пять организаций потребителей из промышленно развитых стран (США, Великобритания, Голландия, Бельгия, Австралия) создали Всемирную организацию потребителей Consumers International. В настоящее время штаб-квартира организации находится в Лондоне. В составе Всемирной организации потребителей более 224 общественных объединений потребителей и правительственные органов из 120 стран. Следует отметить, что и в настоящее время Consumers International самая крупная организация потребителей. В Consumers International входят две организации Республики Беларусь: Белорусское общество защиты потребителей (БОЗП) и Минское общество защиты потребителей.

9 апреля 1985 г. была принята резолюция Генеральной Ассамблеи ООН «Руководящие принципы для защиты интересов потребителей». К числу основополагающих прав потребителей ООН относит:

- право на безопасность товаров;
- право на информацию;
- право на выбор товаров;
- право на выражение своих интересов;
- право на удовлетворение основных потребностей;
- право на возмещение ущерба;
- право на потребительское образование;
- право на здоровую окружающую среду.

Резолюция определяет меру ответственности рыночных отношений, отстаивает цивилизованность взаимоотношений участников рынка и задачи по повышению потребительской грамотности населения, подтверждает необходимость выработки правительствами государств потребительской политики, разработки и принятия национальных законов и механизма их применения в защиту интересов потребителей.

Руководящие принципы Организации Объединенных Наций для защиты интересов потребителей (UNGCP) дали важную легитимность принципов прав потребителей и практической поддержки и руководство по разработке национального законодательства по защите прав потребителей. Согласно названному документу государства берут на себя обязательства по защите прав интересов населения на рынке товаров и услуг. Следует отметить, что Республика Беларусь, являясь полноправным членом мирового сообщества, присоединилась к Решению ООН, подписала вышеуказанную Резолюцию.

Основным принципом, заложенным в концепцию защиты потребительских прав граждан, явилось признание потребителя в качестве наиболее слабой (экономически и

информационно) стороны в отношениях с предпринимателями-изготовителями, исполнителями и продавцами, которое выразилось в появлении сначала общих программных документов органов Европейского экономического сообщества (ЕЭС) в сфере защиты прав потребителей, а затем и нормативных актов в форме директив Совета ЕЭС.

Официально политика защиты прав потребителей в рамках Европейского сообщества была создана одновременно с принятием в 1975 году первой программы действий по защите прав потребителей. Основные принципы и нормы Римского договора были дополнены положениями, содержащимися в Едином европейском акте, ратифицированном парламентами всех стран-участниц и вступившим в силу с 1 июля 1987 года.

Если говорить об организации защиты прав потребителей в рамках экономических союзов, то, например, сфера защиты прав потребителей в ЕС находится в ведении высшего исполнительного органа – Европейской комиссии, ответственный орган – Генеральный директорат Европейской комиссии по здравоохранению и защите потребителей (Directorate-General for Health and Consumers, DG SANCO). Еврокомиссией принимается Потребительская программа (The Consumer Programme) на пять лет, которая представляет собой финансовую основу потребительской политики, разрабатывается Стратегия потребительской политики (Consumer Policy Strategy).

В мировой практике правовой защиты потребителей существует три модели: административная (вертикальная) модель защиты потребителей (характерным признаком является наличие одного или более государственных органов, ответственных за потребительскую политику; эта модель широко распространена на постсоветском пространстве), судебная модель защиты потребителей (разрешение потребительских проблем только на судебных процедурах), смешанная модель защиты потребителей (наиболее популярная среди стран Европы модель правовой защиты потребителей).

Особое значение приобретают принципы сотрудничества, они подразумевают выход на новый, более высокий уровень взаимодействия между государствами в целях разрешения проблем экономического, социального, культурного и гуманитарного характера, включая создание условий для эффективного функционирования механизмов защиты прав потребителей.

Ю. С. СОЛОДКАЯ

(г. Гомель, Белорусский государственный университет транспорта)

Науч. рук. **О. Г. Быченко,**

канд. экон. наук, доц.

КОНКУРЕНЦИЯ И СПОСОБЫ УПРАВЛЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЙ

Современная рыночная экономика представляет собой сложнейший организм, состоящий из огромного количества разнообразных производственных, коммерческих, финансовых и информационных структур, взаимодействующих на фоне разветвленной системы правовых норм бизнеса, и объединяемых единым понятием – рынок.

Важнейшим фактором в рыночной экономике является дух соперничества. Конкуренция возникает в том случае, если на одном и том же рынке продается много близких по своим потребительским свойствам товаров. Суть конкурентной борьбы состоит в улучшении или сохранении позиции предприятия на рынке, что достигается благодаря отличию поставляемых предприятием товаров от товаров-конкурентов как по степени соответствия конкретной потребности клиентов, так и по затратам на её удовлетворение. Цель конкуренции – борьба за получение возможно большей прибыли. Особое значение приобретает управление конкурентоспособностью предприятия. Проблема

конкурентоспособности носит универсальный, всемирный характер. Ныне она затрагивает практически все страны мира, всех товаропроизводителей. Конкурентоспособность – понятие относительное, поскольку успешно конкурирующий на одних рынках товар будет совершенно неконкурентоспособным на других. Это порождает необходимость разграничения конкурентоспособности на внешнем и внутреннем рынках. Таким образом, при формировании общей концепции в области конкурентоспособности необходимо учитывать все стороны этого явления [3].

Конкурентоспособность предприятия – это его преимущество по отношению к другим предприятиям данной отрасли внутри страны и за её пределами. Конкурентоспособность можно выявить только сравнением между собой фирм, как в масштабе страны, так и в масштабе мирового рынка. Конечная цель любой предприятия – победа в конкурентной борьбе. Достигается она или нет – зависит от конкурентоспособности товаров и услуг предприятия, т.е. от того, насколько они лучше по сравнению с аналогами – продукцией и услугами других фирм.

Конкурентоспособность предприятия – это реальная и потенциальная способность предприятия, с учётом имеющихся у него для этого возможностей, проектировать, изготавливать и реализовывать в конкретных условиях товары, которые по своим потребительским и стоимостным характеристикам в комплексе более привлекательны для потребителей, чем товары конкурентов. Цели предприятия, как правило, имеют временную привязку, поэтому можно сказать, что конкурентоспособность предприятия определяется его способностью вести успешную (в отношении достижения поставленных целей) деятельность в условиях конкуренции в течение определенного времени [1].

Успех предприятия в состязании с конкурентами, прежде всего, зависит от положения дел в стране, т. е. от конкурентной среды. Конкурентная среда – это рынок, на котором независимые продавцы свободно соперничают за право продать свой товар свободному покупателю. К основным факторам конкурентной среды, определяющим конкурентоспособность предприятия, относятся:

- людские ресурсы (количество, квалификация, стоимость рабочей силы, этика);
- физические ресурсы, ресурс знаний и информации, денежные ресурсы;
- инфраструктура страны и региона, политические факторы;
- экономические факторы, демографические и культурные факторы;
- микросреда фирмы.

Выделяют 5 наиболее типичных новаций, дающих конкурентное преимущество: новые технологии, новые или изменившиеся запросы покупателей, появление нового сегмента рынка, изменение стоимости или наличия компонентов производства и изменение правительственного регулирования [2].

Самая важная причина сохранения конкурентного преимущества – постоянная модернизация производства и других видов деятельности. Итак, конкурентоспособность на микроуровне предприятия складывается из 3 основных факторов:

- ресурсный (физические затраты ресурсов на единицу готовой продукции – обратная связь с частными и общими показателями эффективности);
- ценовой (уровень и динамика цен на все используемые ресурсы производства и готовую продукцию);
- «фактор среды» (экономическая политика государства и степень её воздействия на рыночного контрагента).

Сформировать механизмы и инструменты повышения конкурентоспособности, с учетом особенностей современных условий хозяйствования, связанных с глобализацией экономики и ужесточением международной конкуренции, позволяет развитие такой экономической категории как конкурентный потенциал. Конкурентный потенциал современного предприятия отражает наличие у него возможностей по формированию долговременных конкурентных преимуществ. Конкурентный потенциал, с одной

стороны, обеспечивает эффективную реализацию конкурентной стратегии, способствует сохранению или увеличению доли рынка и, тем самым, обеспечивает конкурентоспособность предприятия, а с другой – создает условия для развития и улучшения конкурентной позиции предприятия и влияет на устойчивое конкурентное преимущество.

Следует отметить, что повышение конкурентоспособности предприятия достигается путем ориентации предприятия на потребителя, улучшения качества продукции, внедрения инновационной политики, более качественного использования ресурсов, в том числе человеческих, улучшения условий работы и ряда других факторов. Для управления конкурентоспособностью, предприятиям следует следить за изменениями на рынках, осуществлять модернизацию производства, с целью улучшения качества выпускаемого продукта, а так же следить за изменениями в конкурентной среде и соответствовать её нормам и критериям.

Список используемой литературы

- 1 Волонцевич, Е. Ф. Конкурентоспособность фирм: курс лекций для студ. спец. «Коммерческая деятельность» / Е. Ф. Волонцевич. – Минск: БГЭУ, 2008. – 103 с.
- 2 Магомедов, Ш. Ш. Конкурентоспособность товаров: учеб.пособие / Ш. Ш. Магомедов. – М.: Дашков и К, 2009. – 293 с.
- 3 Моисеева, Н. К. Современное предприятие: конкурентоспособность, маркетинг, обновление / Н. К. Моисеева, Ю. П. Анискин. – М: Внешторгиздат, 2008. – 304 с.

Д. В. СУРЯДНОВА

(г. Гомель, Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины)
Науч. рук. **Л. А. Минчукова**,
канд. экон. наук, доц.

ВОСПРОИЗВОДСТВО ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ РЕГИОНА КАК ОСНОВА ЕГО ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Теория утверждает, что трудовые ресурсы – это та часть населения, которая благодаря совокупности физических способностей, специальных знаний и опыта может участвовать в процессе воспроизведения, создания материальных и нематериальных благ и услуг. В настоящее время особую актуальность приобретают исследования, направленные на поиск и разработку новых подходов к изучению воспроизведения трудового потенциала макросистем.

Под воспроизводством трудового потенциала в научной литературе понимают постоянное восстановление, повторение, возобновление потребляемого (функционирующего) трудового потенциала в общественном производстве [1].

Различают три типа воспроизведения населения (расчет проводится на 1000 человек населения):

- простое воспроизводство, когда число рождений и смертей равно, а численность населения стабильна;
- расширенное воспроизводство, характеризуемое превышением числа рождений над числом смертей;
- суженное воспроизводство, означающее сокращение численности населения вследствие превышения смертности над рождаемостью.

На уровне региона состояние воспроизведения трудовых ресурсов характеризуется как количественными показателями (численность трудовых ресурсов, уровень безработицы, коэффициенты прироста / выбытия населения, коэффициент потенциального замещения и др.), так и качественными (уровень квалификации работников, уровень образования населения и др.).

Рассматривая основные тенденции воспроизведения трудовых ресурсов в развитых странах, необходимо отметить, что основной акцент, в силу неблагоприятной демографической ситуации, делается на повышение качества трудовых ресурсов: растут затраты на образование, повышается научоёмкость ВВП, увеличивается количество и доля населения с высшим образованием.

Республика Беларусь характеризуется суженным воспроизведением трудовых ресурсов: коэффициент смертности по-прежнему превышает коэффициент рождаемости; происходит достаточно ощущимый отток молодых, высококвалифицированных рабочих и научных кадров в более щедро оплачивающие труд страны. Поэтому, опираясь на опыт развитых стран, необходимо обратить внимание на качество трудовых ресурсов.

Практически всё взрослое население республики грамотно (99,8%), более 70% работающего населения имеет профессиональное образование. За последние годы увеличилось число населения, имеющего высшее образование.

Эти данные говорят о неплохих тенденциях в области качества трудовых ресурсов, однако имеется ряд проблем, которые не позволяют использовать весь трудовой потенциал республики в полной мере (невысокая научоёмкость ВВП, относительно низкие затраты на образование, неэффективное распределение трудовых ресурсов между отраслями народного хозяйства, неэффективное использование трудовых ресурсов, перекосы рынка труда, неэффективная методика его мониторинга и др.).

Решение данных проблем – процесс не одного дня и для их устранения необходимо комплексно изучить их со всех сторон. Для этого требуется более пристальное рассмотрение состояние трудовых ресурсов на региональном уровне. Выявление проблем на региональном уровне и их предотвращение в дальнейшем приведет к их искоренению на национальном уровне.

Гомельская область – самая крупная область в Республике Беларусь. Она характеризуется значительным промышленным потенциалом, который связан с высокой концентрацией промышленных предприятий.

Проанализировав динамику основных социально-экономических показателей региона, можно отметить достаточно стабильное его развитие. Об этом могут свидетельствовать: низкий уровень регистрируемой безработицы, увеличение реальных располагаемых доходов населения, увеличение количества промышленных предприятий, широкая сеть образовательных учреждений и др.

Однако, вместе с тем, наблюдается постепенное сокращение численности населения, замедление темпов роста промышленного производства и ВРП по сравнению с прогнозными показателями, а также наличие показателей, которые могут составить потенциальные угрозы для экономической безопасности региона [2].

Из вышесказанного видно, что регион является промышленно значимым для республики. Эффективное функционирование данного региона будет способствовать экономическому развитию всех стран. Для этого необходимо эффективно использовать главный фактор экономического развития в настоящее время – трудовые ресурсы. Именно эффективное использование последних, разумное управление их воспроизводством позволят повысить производительность труда, сократить издержки, и тем самым, повысить конкурентоспособность белорусской продукции.

Анализ состава и структуры трудовых ресурсов региона выявил ряд проблем, которые препятствуют эффективному воспроизведению трудовых ресурсов. Среди них можно выделить постоянное сокращение трудовых ресурсов; несоответствие качества образования предъявляемым требованиям новой экономики; неразвитая система мониторинга и прогнозирования на рынке труда; отсутствие взаимодействия между учебными заведениями и работодателями и другие.

Для их решения предлагается выработать стратегию развития трудовых ресурсов, которая не будет противоречить стратегии развития региона.

Являясь промышленно значимым регионом республики, Гомельская область нуждается в инвестициях и модернизации производств, чтобы производить конкурентоспособную продукцию. В связи с этим стратегия развития трудовых ресурсов должна быть направлена на обеспечение данных обновленных производств квалифицированными работниками. В рамках данной стратегии возможно 2 варианта: обеспечение региона квалифицированными сотрудниками за счёт своего населения, либо путем привлечения трудовых ресурсов из других регионов. Второй вариант является наиболее быстрым и лёгким, однако его осуществление эффективно при быстрой модернизации и больших финансовых затратах для привлечения работников в регион. В этом смысле есть основания возлагать новые надежды на интеграционные эффекты от ЕАЭС.

Обеспечение производств за счёт своего населения наиболее приемлемо в условиях постепенной модернизации. Такой сценарий, реализуемый параллельно, призван способствовать повышению образовательного и интеллектуального потенциала региона и, как следствие, его конкурентоспособности.

Список используемой литературы

1 Тарасевич, А. Проблемы современного воспроизведения трудового потенциала в Республике Беларусь и их решения /А. Тарасевич. //Бухгалтерский учёт и анализ. – 2008. – № 2. – С. 32-38.

2 Орда, О. А. Правовое обеспечение демографической политики Республики Беларусь / О. А. Орда // Социально-экономические и правовые исследования. – 2012. – № 2. – С. 3-5.

М. В. ТАЦЕВИЧ

(г. Минск, Белорусский национальный технический университет)

Науч. рук. **И. В. Торская**

РОЛЬ ОЦЕНКИ РЫНОЧНОГО ПОТЕНЦИАЛА В ЭФФЕКТИВНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В современных рыночных условиях промышленным предприятиям приходится функционировать в жёсткой конкурентной среде, которая заставляет кардинальным образом изменять стратегию и тактику поведения, больше времени тратить на прогнозирование и планирование деятельности. Большинство предприятий, которые оказались не в простом положении, проводят мероприятия, связанные, как правило, либо с развитием маркетинговой сферы без тщательного изучения производственных возможностей самого предприятия, либо с инвестиционными проектами. Однако, и первый, и второй варианты влекут за собой привлечение дополнительных ресурсов, которые и так малодоступны предприятиям. Поэтому представляется, что в такой ситуации гораздо эффективнее пробовать более полно использовать те возможности, которыми предприятие уже располагает. В настоящее время возникает необходимость в чёткой, оперативной и нетрудоёмкой оценке ресурсов предприятия и его рыночных возможностей. В связи с этим актуальным вопросом для многих промышленных предприятий становится потребность в оценке рыночного потенциала.

Следует отметить, что само понятие рыночного потенциала возникло относительно недавно. Были изучены исследования как отечественных, в частности, Е. В. Попова [1, с. 41-50], А. И. Рогового [2, с. 11-13], так и зарубежных ученых-экономистов – Т. Йеннера [3, с. 83-84] и др., рассмотрены различные точки зрения к определению сущности понятия «рыночный потенциал», его структуре и оценке.

Предлагается понимать под рыночным потенциалом промышленного предприятия совокупность имеющихся и привлекаемых им ресурсов, а также возможность управлять ими с целью наиболее эффективного взаимодействия с рынком. Основной задачей

для предприятия становится способность быстро обнаружить и наиболее полно удовлетворить потребности потребителей. Оценка рыночного потенциала должна быть направлена на определение внутренних возможностей и выявление скрытых резервов в целях повышения эффективности деятельности и успешного функционирования предприятия в нестабильной рыночной среде.

Правильное и эффективное использование рыночного потенциала, а также его непрерывное совершенствование и наращивание являются основой активного приспособления промышленного предприятия к постоянно изменяющимся условиям функционирования. В связи с этим возникает необходимость в определении структуры рыночного потенциала, которая непосредственно подсказывает принцип его формирования и развития, какие именно элементы подлежат оценке и анализу, на что нужно делать упор, в каком направлении совершенствоваться. Так как существует несколько подходов к рассмотрению рыночного потенциала, соответственно, есть и несколько интерпретаций к раскрытию его структуры, однако важно отметить, что вне зависимости от рассматриваемого подхода, структура должна быть гибкой, сбалансированной, стабильной, что диктуется требованиями современного рынка. В целом в структуре рыночного потенциала следует выделить блок ресурсов, блок управления и блок маркетинга [4, с. 116-121]. В качестве основных компонентов первого блока необходимо рассматривать трудовые, материальные, финансовые и производственные ресурсы. Без блока управления становится невозможным полное раскрытие и развитие рыночного потенциала. Эффективное управление реализуется через осуществление таких функций, как планирование, реализация и контроль, т.е. начиная со стадии выявления будущего потенциала успеха до проверки эффективности реализации намеченных ранее планов. Также важным в развитии рыночного потенциала является применение маркетинговых инструментов взаимодействия с рынком.

Представляется, что первоначальным при оценке рыночного потенциала должно стать определение ресурсных составляющих, раскрывающие, в том числе, промышленный и финансовый потенциал предприятия, без которых невозможно его дальнейшее развитие. Это можно объяснить тем, что рыночный потенциал определяет потенциальный спрос на продукцию, долю рынка, занимаемую предприятием. На последнее оказывают влияние показатели производственного и финансового потенциала, а именно, потенциальный объем производства продукции, потенциальные возможности основных средств, возможности использования сырья, материалов, возможности профессиональных кадров, а также потенциальные финансовые показатели производства (прибыльности, ликвидности и т.д.).

С целью выявления рыночного потенциала, была проведена оценка его производственной, материальной, кадровой и финансовой составляющих на примере машиностроительного предприятия ОАО «Амкодор» за период 2012-2013 гг. В результате было выявлено, что предприятие характеризуется высоким уровнем развития производственной и кадровой составляющей, для оценки которых были выбраны такие показатели, как износ основных средств, соотношение обновление / выбытие основных средств, фондоотдача, коэффициент профессионально-квалификационного соответствия, выработка на одного работающего и др. Показатели материальной (доля прямых переменных затрат в себестоимости, материлоотдача и др.) и финансовой (коэффициенты текущей, абсолютной ликвидности, рентабельность собственного капитала и т.д.) составляющих характеризуются несколько худшими значениями, что показывает конкретные направления, на которых нужно сконцентрировать усилия для получения в дальнейшем необходимой отдачи и эффекта. Исходя из того, в какой диапазон попадает полученное значение рассчитываемого показателя, по каждому из них, а затем и по каждой составляющей был определён уровень развития потенциала и присвоено определенное количество баллов –уровень А (высокий), В (средний), С (низкий). Диапазоны

уровней для показателей промышленного потенциала определены экспертным путём, по финансовым показателям – исходя из их нормативных значений. Можно отметить, что в 2013 году улучшились показатели, характеризующие промышленную сторону деятельности предприятия, финансовая же сторона оказалась в более худшем положении. Суммарная оценка составляющих говорит о наращивании рыночного потенциала в 2013 году. В дальнейшем предприятие должно осуществлять планирование рыночного потенциала по таким направлениям, как разработка конкурентных преимуществ продукции, внедрение прогрессивных технологий производства, совершенствование организации производства, снижение расходов на приобретение и преобразование ресурсов, автоматизация производственных процессов и др. Данные стратегии необходимо включать в различные планы научно-исследовательских, опытно-конструкторских и производительных работ предприятия.

Список используемой литературы

- 1 Попов, Е. В. Рыночный потенциал предприятия / Е. В. Попов. – М.: Экономика, 2002. – 559с.
- 2 Роговой, А. И. Рыночный потенциал предприятия: Проектирование, развитие, эффективность использования. На примере предприятий машиностроения: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / А. И. Роговой. – Самара, 1999. – 197 с.
- 3 Йеннер, Т. Создание и реализация потенциала успеха как ключевая задача стратегического менеджмента / Т. Йеннер // Проблемы теории и практики управления . – 1991. – №2. – С. 83-84.
- 4 Ханжина, В. Л. Структура рыночного потенциала предприятия / В. Л. Ханжина, Е. В. Попов // Проблемы теории и практики управления. – 2006. – №6. – С. 116-121.

Т. А. ТКАЧ

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

Науч. рук. **Л. А. Минчукова**,
канд. экон. наук, доц.

ПРОДОВОЛЬСТВЕННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ КАК ОСНОВНАЯ ЦЕЛЬ УПРАВЛЕНИЯ РЫНКОМ

В условиях перехода к рыночной экономике, при минимальных размерах централизованных государственных закупок, продовольственное обеспечение регионов определяется, прежде всего, объёмом производимого в них продовольствия, потребляемого и реализуемого на местном рынке; размерами ввоза продовольственных товаров и сырья для их производства из других регионов; объемами и структурой импорта.

В Республике Беларусь региональные аспекты продовольственной проблемы сконцентрированы в областях, которые различаются по потребности в продовольствии, экономическому потенциалу, условиям сельскохозяйственного производства и его специализации, экологии и ряду других специфических признаков.

Региональный продовольственный рынок является составной и неотъемлемой частью национального рынка продовольствия и сельскохозяйственного сырья для его производства. Основой его эффективного функционирования является агропромышленный комплекс, включающий сельское хозяйство, перерабатывающую и пищевую промышленность, а также другие предприятия и организации, осуществляющие производство, поставку материально-технических ресурсов, обслуживание отраслей АПК.

Формирование и развитие продовольственного рынка базируется на территориальном разделении труда, специализации регионов на производстве продовольственных продуктов, государственной поддержке аграрной сферы экономики и государственном регулировании продовольствия и сырья для его производства. Продовольственная безопасность региона и республики в целом находится на этапе, когда реализуются

концептуальные основы и необходим переход к долгосрочной стратегии, ориентированной не только на физическую и экономическую доступность продовольствия, но и повышение качества жизни всех категорий населения.

К основным критериям устойчивости продовольственной системы относят:

- своевременное выявление деструктивных факторов и упреждение внешних и внутренних угроз продовольственной безопасности;
- адаптацию к изменяющимся природным и социально-экономическим условиям посредством корректировки направлений специализации производства, технологий, инноваций;
- поддержание динамичного равновесия и сбалансированности внутренних продуктовых рынков;
- обеспечение необходимых темпов роста производства для удовлетворения внутреннего спроса на продовольствие и сырье с наименьшими издержками, создание резервных фондов и эффективного экспорта;
- соблюдение требований экологической безопасности;
- повышение уровня и качества жизни населения.

Учитывая сложившиеся и прогнозируемые тенденции развития мирового рыночного хозяйства, важнейшим направлением решения продовольственной проблемы для Гомельской области и Республики Беларусь в целом является обеспечение устойчивости сельскохозяйственного производства на инновационной основе.

Значение устойчивости функционирования национального и региональных продовольственных рынков как его составляющих в достижении продовольственной безопасности и независимости обусловлено важнейшими его функциями:

- создание активной конкурентной среды, когда приоритетное развитие получают конкурентные производства и виды продукции, что является определяющим фактором продовольственной независимости;
- создание условий для эффективной занятости населения и формированию доходов, достаточных для повышения уровня и качества жизни.

Устойчивость регионального продовольственного рынка характеризуется способностью его субъектов обеспечивать рациональную пропорциональность между факторами аграрного производства и необходимые темпы его развития в условиях постоянно изменяющейся внешней среды для надёжного (бесперебойного), достаточного и качественного удовлетворения потребностей населения в основных продуктах питания.

В долгосрочной перспективе развитие региональных продовольственных рынков республики будут предопределять следующие закономерности:

- низкий уровень устойчивости сельскохозяйственного производства, характерный для регионов, будет выступать фактором, дестабилизирующим внутренний продовольственный рынок;
- различия в природно-климатических и социально-экономических условиях ведения сельскохозяйственного производства будут выступать фактором формирования конкурентных преимуществ регионов и чётко выраженной их торговой специализации;
- сохранится необходимость присутствия государства на региональном продовольственном рынке с целью формирования единой инновационной стратегии развития субъектов с учётом требований продовольственной безопасности и преодоления дефицита собственных инвестиционных ресурсов местных товаропроизводителей;
- в условиях отсутствия современной рыночной инфраструктуры административное регулирование межрегионального продуктообмена будет оказывать деструктивное воздействие на процесс формирования конкурентной среды продуктовых рынков.

Мониторинг продовольственной безопасности показывает, что уровень её в нашей стране имеет положительную динамику. Необходимо признать, что среди большинства

жителей республики наблюдается ряд негативных тенденций в культуре потребления продуктов питания.

Определяющими проблемами являются следующие: несбалансированность потребления питательных веществ, особенно незаменимых, и пищевой энергии физиологическим потребностям организма; дефицит полноценного животного белка, витаминов, микроэлементов, пищевых волокон, полиненасыщенных жирных кислот и избыток простых углеводов и животных жиров.

По производству абсолютного большинства продукции аграрного сектора в расчёте на душу населения республика является лидером в СНГ.

Тенденции мирового масштаба неблагоприятно воздействуют на все национальные системы продовольствия, способствуя формированию потенциальных угроз продовольственной безопасности. Дефицит, усиливаемый несбалансированностью спроса и предложения, сокращением экспорта, спекулятивными тенденциями и политизацией коммерческих сделок, оказывает депрессивное воздействие на мировой рынок продовольствия. Это означает, что в обеспечении продовольственной безопасности решающая роль принадлежит собственному производству, усиливается необходимость его дальнейшего динамичного инновационного развития, устойчивого развития сельской территории, а также искоренения бедности как социального явления. Эти же задачи являются злободневными и для системы государственного регулирования продовольственного рынка в целом республики Беларусь и Гомельской области.

Ю. А. ШИНКОРЕНКО

(г. Гомель, Белорусский государственный университет транспорта)

Науч. рук. **О. В. Липатова,**

канд. экон. наук, доц.

АУТСОРСИНГ: ОБЪЕКТИВНАЯ НЕОБХОДИМОСТЬ, ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ

Научно-технический прогресс, глобализация, информатизация, специализация – все эти глобальные факторы, оказывающие огромное влияние на современный мир, составляют основу конкуренции в современном бизнесе. Динамика развития этих процессов заставляет организации фокусироваться на нескольких основных направлениях бизнеса для того, чтобы сохранить конкурентоспособность своих продуктов. Вспомогательные же функции, также требующие внимания менеджмента, специалистов, финансовых средств и производственных ресурсов, необходимо переложить на плечи других предприятий, выбравших своей специализацией именно эти функции. Реализовать данные функции можно с помощью аутсорсинга, как инструмента сосредоточения на основном виде деятельности организации и передачи непрофильных процессов внешним специализированным компаниям.

Аутсорсинг в переводе с английского означает передачу организацией на основании договора определённых бизнес-процессов или производственных функций на обслуживание другой компании, специализирующейся в соответствующей области. Вывод отдельных функций или целых процессов из-под непосредственного управления при условии сохранения постоянного контроля над их выполнением позволит значительно уйти от практики «размыивания» накладных, налоговых и социальных составляющих издержек любой компании и «передачи» их сторонним организациям. Аутсорсинг позволяет фирме сконцентрироваться на основных для неё видах деятельности. Таким образом, компания может создать конкурентное преимущество за счёт уменьшения затрат.

В отличие от услуг сервиса и поддержки, имеющих разовый, эпизодический, случайный характер и ограниченных началом и концом, на аутсорсинг передаются обычно функции по профессиональной поддержке бесперебойной работоспособности отдельных систем и инфраструктуры на основе длительного контракта (не менее 1 года). Наличие бизнес-процесса является отличительной чертой аутсорсинга от различных других форм оказания услуг и абонентского обслуживания.

Несмотря на то, что еще в начале XX в. некоторые западные компании начали передавать ведение бухгалтерского учёта бухгалтерам, имеющим частную практику, или внешним специализированным компаниям, из которых, кстати, впоследствии выросли многие современные лидеры рынка аудита, концепция аутсорсинга как принципиально новой стратегии управления была создана лишь в 1963 г. компанией «Electronic Data System» («EDS»), специализирующейся и поныне на аутсорсинге информационных технологий, или ИТ-аутсорсинге. Однако объектом научных исследований аутсорсинг стал лишь в 90-х гг. Именно с этого момента стали появляться научные публикации, в которых с помощью построения моделей пытались найти оптимальную стратегию внедрения аутсорсинга, а также публикации, посвященные аспектам использования аутсорсинга на практике [1, с. 15].

Причины, по которым компании прибегают к аутсорсингу:

- возрастающее усложнение бизнес-процессов
- стремление получить максимальное качество выполнения бизнес-функций, но при этом сократить собственные издержки;
- возможность высвободить ресурсы и сосредоточиться на основной деятельности компании.

Традиционно выделяют следующие направления: ИТ-аутсорсинг, производственный аутсорсинг, аутсорсинг бизнес-процессов аутсорсинг управления знаниями.

Аутсорсинг, как и любая другая форма ведения бизнеса, имеет свои плюсы и минусы. Плюсами аутсорсинга являются:

- повышение качества выполнения работ, переданных на аутсорсинг достигается за счёт неоднократного решения аутсорсером сходных задач и богатого опыта, накопленного аутсорсером в процессе предоставления услуг различным клиентам;
- повышение надёжности функционирования компании достигается за счёт многочисленности и взаимозаменяемости сотрудников аутсорсинговой компании выполняющих ту или иную работу для компаний-заказчика;
- повышение эффективности работы компании – освобождение от непрофильных функций позволяет компании сконцентрироваться на решении основных стратегических целей;
- возможность обойти наложенное вышеупомянутой организацией ограничение по количеству сотрудников и размеру фонда оплаты труда;
- возможность снижения себестоимости функций и процессов, передаваемых аутсорсеру достигается за счёт специализации аутсорсера на выполнении узкого круга однотипных операций для нескольких клиентов. Так, самые распространенные на сегодня операции, передаваемые на аутсорсинг – это бухгалтерское обслуживание, т.е. вывод во внешнюю организацию неинтересных для компании-заказчика и кропотливых учетных функций. Например, в самое напряженное время – период сдачи квартального отчёта – обычному бухгалтеру требуется не менее одного дня для его сдачи. В то же самое время аутсорсер, осуществляющий бухгалтерское сопровождение, имеет возможность сдать отчёт для двух-трех клиентов одновременно, что в конечном итоге ведёт к снижению для компаний-заказчика себестоимости функций бухгалтерского обслуживания. Передача учётной функции в аутсорсинг позволяет не только сэкономить расходы на выполнение данной работы, но и высвободить дополнительное рабочее пространство [2, с. 40].

Минусы аутсорсинга – реальные и мнимые:

- аутсорсер становится обладателем информации, составляющей коммерческую тайну;
- аутсорсер менее управляем, чем внутреннее подразделение компании;
- наличие у заказчика неуверенности в том, что аутсорсер выполнит свои обязательства качественно и в срок;
- снижение уровня интеграции между отдельными в аутсорсинг функциями и функциями реализуемыми заказчиком самостоятельно.

Минусы аутсорсинга имеют временный характер и вызваны, прежде всего, недостаточным уровнем предложения на рынке аутсорсинговых услуг в различных регионах страны, а также психологической неготовностью инсорсинговых (замкнутых) компаний передать часть функций во внешнее управление.

В целом пользоваться ли услугами аутсорсеров или нет, каждый решает сам для себя. Но следует помнить, что для этого необходимо построить тесно интегрированные и действительно долгосрочные партнерские отношения. Только в этом случае можно будет с уверенностью говорить о том, что аутсорсинг – действительно эффективный инструмент для достижения поставленных целей.

Список используемой литературы

- 1 Аникин, Б. А. Аутсорсинг и аутсаффинг: высокие технологии менеджмента: учеб. пособие / Б. А. Аникин, И. Л. Рудая. – М: ИНФРА-М, 2006. – 288 с.
- 2 Календжян, С. О. Аутсорсинг и делегирование полномочий в деятельности компаний / С. О. Календжян. – М.: Дело, 2003. – 272 с.

К. С. ФЕСЕНКО

(г. Гомель, Гомельский государственный технический университет

имени П.О. Сухого)

Науч. рук. **Н. В. Пархоменко**,

канд. экон. наук, доц.

ФАКТОРЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

В сфере продовольственной безопасности сконцентрированы важнейшие проблемы развития производства сельскохозяйственной и продовольственной продукции, реформирования экономики, функционирования национального рынка продовольствия, степени его зависимости от мирового, а также социального положения и платежеспособности потребителей [1, с. 4]. Национальная продовольственная безопасность обеспечивается совокупностью экономических, политических, производственных, социальных и других факторов, обуславливающих как развитие сельского хозяйства и всего продовольственного комплекса, так и общее состояние экономики.

К настоящему времени в науке и практике управления не выработан единый подход к классификации факторов продовольственной безопасности, в рамках которого целесообразно учитывать сложность и многоаспектность изучаемого явления, а также необходимость оценки всей совокупности факторов на различных уровнях продовольственной безопасности – глобальном, межгосударственном, национальном и региональном. В Концепции национальной продовольственной безопасности Республики Беларусь [2], являющейся основным источником нормативной информации в области обеспечения и поддержания продовольственной безопасности государства, выделены

две группы факторов: негативные, снижающие общий уровень развития, и позитивные, соответствующие эволюционному развитию экономической системы (таблица 1).

Таблица 1 – Система факторов, обеспечивающих продовольственную безопасность Республики Беларусь

Негативные факторы	Позитивные факторы
Отсутствие действенного механизма ценообразования Диспаритет цен на сырье, средства производства, готовую продукцию и услуги в различных сферах деятельности	Разработка механизма ценообразования и создание паритетной системы цен на продовольственное сырьё и товары, потребляемые в аграрном секторе
Насыщение продовольственного рынка импортными товарами	Ограничение ввоза импортных товаров, аналоги которых производятся в стране, а также квотирование экспорта дефицитного продовольствия
Невысокий уровень совокупного спроса на отечественные товары	Систематическое повышение качества продукции до уровня, соответствующего мировым аналогам
Низкие темпы повышения уровня жизни населения, рост безработицы	Рост уровня доходов и общего материального обеспечения населения
Низкий уровень нововведений в сфере материального производства (в частности, в организациях пищевой и перерабатывающей промышленности)	Повышение инновационной активности организаций агропромышленного комплекса, усиление интеграционных процессов между сельскохозяйственными и перерабатывающими организациями
Слабое развитие инфраструктуры рынка	Развитие эффективных производственно-торговых структур и инфраструктуры рынка

Примечание: разработка автора на основе [2].

Однако, по нашему мнению, продовольственную безопасность следует изучать в системе взаимоувязанных и взаимодополняемых факторов, которые стимулируют либо сдерживают развитие продовольственной обеспеченности страны.

В работе Н. С. Безматерных предложена классификация, в соответствии с которой факторы систематизированы по территориальности (внутри- и внешнеэкономические) и по длительности их влияния (постоянные и временные) [3, с. 11-13].

С учётом рассмотренных подходов, а также собственных взглядов автора, факторы продовольственной безопасности предлагается рассматривать в рамках следующих классификационных групп:

1 Внутриэкономические факторы продовольственного обеспечения:

1.1 Факторы социального развития страны: обеспечение населения, находящегося за чертой бедности, необходимым минимальным набором продуктов питания или средствами для его приобретения; обеспечение безопасности продуктов питания; организация продовольственного снабжения труднодоступных с транспортной точки зрения территорий; обеспечение социальной защищённости граждан; снижение уровня безработицы.

1.2 Факторы экономического развития страны: обеспечение экономической доступности продуктов питания; формирование действенного механизма ценообразования, кредитования и налогообложения; развитие системы государственных гарантий в стабильности продовольственного обеспечения населения страны.

1.3 Производственные факторы: развитие сельскохозяйственного машиностроения, капитального строительства, производства оборудования для пищевой промышленности, удобрений, организация мелиорации земель; развитие растениеводства, животноводства, лесного хозяйства и рыболовства; развитие переработки сельскохозяйственного сырья, производства конечных продуктов питания и системы доведения продуктов питания до конечных потребителей (транспортировки, хранения, оптовой и розничной продажи продовольственных товаров, организации общественного питания).

1.4 Природно-климатические факторы: типы и состояние почв; землеобеспеченность и урожайность; количество осадков, температурный режим, состояние водных ресурсов.

2 Внешнеэкономические факторы продовольственного обеспечения:

2.1 Факторы развития внешнеэкономической деятельности страны: диверсификация внешнеэкономической деятельности АПК; оптимизация структуры внешнеторговой деятельности АПК, выполнение программы импортозамещения; увеличение экспортной выручки; расширение географии экспортных поставок.

2.2 Факторы развития мировых рынков продовольствия: изменение ситуации на мировых рынках продовольствия; политический вес страны на международной арене; интеграция страны в мировую систему хозяйствования.

К постоянным факторам продовольственного обеспечения страны относятся: факторы социального и экономического развития, включающие факторы развития агропромышленного комплекса; факторы внешнеэкономической деятельности страны; политический вес страны на международной арене; степень зависимости страны от импорта продовольственных товаров.

Временные факторы продовольственного обеспечения страны включают: изменение ситуации на мировых рынках продовольствия; нестабильность и сезонность производства продукции сельского хозяйства, природно-климатические факторы и др.

С учетом предложенного варианта классификации факторов продовольственной безопасности и основных положений Концепции национальной продовольственной безопасности Республики Беларусь, проблему продовольствия следует рассматривать применительно к определенному уровню, при этом оценку и анализ выполнять по критериям физической и экономической доступности, а также качества и безопасности продуктов питания [4, с. 118].

Список используемой литературы

- 1 Ильина, З. М. Продовольственная безопасность: критерии и параметры оценки / З. М. Ильина // Известия Национальной академии наук Беларуси. – Серия аграрных наук. – 2003. – №1. – С. 3-9.
- 2 О Концепции национальной продовольственной безопасности Республики Беларусь: постан. Совета Мин-в Респ. Беларусь от 10 марта 2004 г. № 252 [Электронный ресурс] / Нац. Центр правовой формы информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2005. – URL: <http://www.pravo.by> (дата обращения: 25.01.2015).
- 3 Безматерных, Н. С. Развитие внешнеэкономической деятельности предприятий агропромышленного комплекса при формировании продовольственного рынка: автореф. ...дис. ...канд. экон. наук: 08.00.05 / Н. С. Безматерных; ГОУ ВПО Алтайский гос. ун-т. – Новосибирск, 2009. – 25 с.
- 4 Пархоменко, Н. В. Особенности формирования и направления совершенствования механизма обеспечения продовольственной безопасности Республики Беларусь / Н. В. Пархоменко, К. С. Фесенко // Актуальные вопросы экономического развития: теория и практика: сб. науч. статей. – Выпуск 3. – В 2 ч. – Ч. 1. – Гомель: ГГУ им. Ф. Скорины, 2014. – С. 117-120.

Т. А. ХАЧАТРЯН

(г. Гомель, Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины)
Науч. рук. И. В. Бабына,
канд. экон. наук, доц.

ЭФФЕКТИВНОЕ ОБРАЩЕНИЕ С ОТХОДАМИ КАК РЕЗЕРВ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

Одной из важных проблем, относящихся как к охране окружающей среды, так и к эффективности функционирования экономики является обращение с отходами – производственными и, в особенности, бытовыми. Если обратиться за доказательством к государственной статистике, можно заметить, что используется и перерабатывается в среднем только 19,9% образующихся отходов, тогда как остальная масса удаляется, т.е. вывозится на полигоны [1]. Между тем, в последние восемь лет образование отходов неуклонно растёт. Для сравнения, в странах Западной Европы (в особенности,

Германии и Швеции) широко практикуется переработка различных видов отходов, что способствует, с одной стороны, очищению окружающей среды, с другой, – возможностям производства, например, тепла; в этих странах объём переработки достигает 70% образуемых отходов, что может говорить об эффективности системы обращения с отходами [2]. В настоящее время многое в Республике Беларусь уже сделано – например, построено пять мусороперерабатывающих заводов. Следует, однако, отметить, что, прежде чем перерабатывать отходы, необходимо провести их качественную сортировку, которая начинается с раздельного сбора отходов у населения.

Затраты на раздельный сбор мусора и его последующую сортировку достаточно высоки. Так, стоимость одного пластикового контейнера для раздельного сбора мусора объёмом 700 л, согласно прайс-листу Борисовского завода пластмассовых изделий, составляет, с учётом НДС, 2°760°000 руб. (при этом подчёркивается, что указанная цена не является основанием для оформления конкурсной процедуры закупки) [3]. Минимальное количество контейнеров в комплекте – 4 штуки, что составляет 11°040°000 руб. Поскольку Гомель является крупным городом, то понадобится значительное число таких комплектов, чтобы обеспечить доступ к ним как можно большего числа жителей. Между тем ежегодно (за счет средств, специально предназначенных для приобретения контейнеров) приобретаются контейнеры – около 50 штук на всю область [4]. Остальные приобретаются за счет местных организаций ЖКХ, но едва ли при существующих финансовых ограничениях они могут позволить себе покупать контейнеры для раздельного сбора бытовых отходов. Значительных затрат требует и сортировка отходов. С другой стороны, процент отходов, которые не подлежат переработке вовсе, невысок – то есть большая часть отходов будет извлекаться и перерабатываться.

Вместе с тем, приобретение вторсырья для перерабатывающих предприятий обойдётся дешевле, чем приобретение сырья на рынках ресурсов. В качестве доказательства можно рассмотреть стоимость сырья в составе готовой продукции и сопоставить её со стоимостью вторичных материальных ресурсов. Так, например – стоимость готовой продукции, плёнки-стрейч (300-500-17 мкм), для производства которой используется полиэтилен, составляет 81°000 – 85°000 руб.за рулон (или 37°000 руб. / кг) [5]. По данным статистики в структуре цены готовой продукции себестоимость занимает 56,4% [6, с. 89]. Следовательно, себестоимость плёнки будет составлять от 46°000 до 48°000 руб. Доля материальных затрат в себестоимости промышленной продукции составляет 80% [6, с. 168], то есть от 37°000 до 39°000 тыс. руб. в стоимости килограмма готовой продукции уходит на стоимость сырья. В то же время ЧУП «Гомелькоопторресурсы» предлагает отходы полиэтилена прессованные по цене 3°800 руб. / кг [7]. Таким образом, стоимость сырья на рынке ресурсов примерно в десять раз выше стоимости вторичных материальных ресурсов. В результате использование вторичного сырья позволит либо снизить цену на готовую продукцию, либо получить большую прибыль. И в том, и в другом случае выгоды будут получены как предприятием, так и государством (таблица 1).

Таблица 1 – Преимущества использования вторичных материальных ресурсов для предприятий и государства

Стратегия	Предприятие	Государство
Снижение цены	– привлечение новых потребителей; – увеличение объёмов продаж и, как следствие, увеличение прибыли	– увеличение поступления в бюджет налога на прибыль (от расширения деятельности)
Увеличение прибыли	– увеличение прибыли, которую возможно направить на развитие предприятия	– увеличение поступления в бюджет налога на прибыль (от повышения эффективности деятельности)

Конечно же, едва ли возможно полностью перевести перерабатывающие предприятия на вторичное сырьё, однако значительная часть объёма выпуска могла бы им обеспечиваться. Кроме того, очень часто для производства продуктов полиэтилена предприятиями закупается полиэтилен в гранулах (у российских производителей его цена колеблется от 60 до 65 росс. руб., т. е. от 11°040 до 11°960 руб.). При этом часто эти гранулы импортируются в Республику Беларусь из России, Украины и других государств. Следовательно, использование вторичного сырья позволило бы выполнять задачу импортозамещения.

Исходя из вышеизложенного, целесообразно создать условия, в которых сами предприятия могли бы, при использовании ими вторсырья, взять на себя часть затрат по сортировке отходов. Но даже если экономический эффект и не будет достигнут, будет реализовываться экологический эффект – снижение количества мусора, который образуется на полигонах и свалках и, как следствие, увеличение срока эксплуатации последних.

Таким образом, можно сделать вывод о необходимости совершенствования системы управления бытовыми отходами в Республике Беларусь, поскольку это, с одной стороны, даёт предприятиям возможности для роста, высвобождая ресурсы для развития, с другой стороны, позволяет увеличивать доходы государства, способствуя, при этом, улучшению экологической среды региона.

Список используемой литературы

- 1 Охрана окружающей среды в Республике Беларусь: стат. сб. / Нац. statist. комитет Респ. Беларусь; редкол.: В.И. Зиновский [и др.]. – Минск: Нац. statist. комитет Респ. Беларусь, 2013. – 257 с.
- 2 В Беларуси перерабатывают только 12% отходов [Электронный ресурс] // Информ. Агентство INTERFAX. – 2011. – 30 июня. – URL: <http://www.interfax.by> (дата обращения 26.01.2015).
- 3 Официальный сайт Борисовского завода пластмассовых изделий [Электронный ресурс]. – Борисов, 2009-2013. – URL: <http://www.bzpi.by> (дата обращения: 23.12.2014).
- 4 Пастушенко, Т. Подземные свалки [Электронный ресурс] // Народная газета: эл. версия газ. – 2013. – 11 декабря. – URL: <http://www.ng.by> (дата обращения: 23.12.2014).
- 5 Стоимость упаковочных материалов в Гомеле [Электронный ресурс]. – 2014. – URL: <http://gomel.pulscen.by> (дата обращения: 24.12.2014).
- 6 Регионы Республики Беларусь: стат. сб. / Нац. statist. комитет Респ. Беларусь; редкол.: В.И. Зиновский [и др.]. – Минск: Нац. statist. комитет Респ. Беларусь, 2013. – 779 с.
- 7 Стоимость вторичного полиэтилена [Электронный ресурс] – 2014. – URL: <http://gomel.deal.by> (дата обращения: 24.12.2014).

М. И. ХУТОРЦОВА

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

Науч. рук. **Т. В. Карпей,**

канд. техн. наук, доц.

РИСКИ ЛИКВИДНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

В современной теории финансов выделяется понятие, характеризующее общую платежеспособность организации, – ликвидность.

Ликвидность активов – это их способность превращаться в денежную форму. Ликвидность баланса определяется как степень покрытия обязательств предприятия его активами, срок превращения которых в денежную форму соответствует сроку погашения обязательств [1, с. 200].

При снижении уровня ликвидности оборотных активов, порождающих разбалансированность денежных потоков организации существует риск потери ликвидности.

Под риском ликвидности понимают опасность того, что организация может оказаться неплатежеспособной и не сможет выполнить свои обязательства перед контрагентами в силу нехватки наличных средств или других высоколиквидных активов. Данный риск именуется риском балансовой ликвидности [2, с. 351].

В мировой теории риск ликвидности является одним из основных видов финансового риска, наряду с такими рисками, как кредитный, рыночный, операционный, процентный и валютный.

Актуальность исследования рисков ликвидности организаций обусловлена тем, что оценка ликвидности – одно из важнейших направлений анализа финансового состояния предприятия, определяющая его возможность своевременно оплачивать счета и фактически является одним из показателей банкротства. Этот аспект можно также рассматривать с позиций интересов внешних пользователей бухгалтерской информации, которые принимают решение о возможности инвестирования капитала в деятельность организации или сотрудничества с ней. Уровень ликвидности имеет значение для стабильной работы каждого субъекта хозяйствования, и в этом смысле его следует рассматривать как важнейшую часть внутреннего анализа. Если предприятие финансово устойчиво, платежеспособно, оно имеет преимущество перед другими предприятиями того же профиля в привлечении инвестиций, в получении кредитов, в выборе поставщиков и в подборе квалифицированных кадров. Наконец, оно не вступает в конфликт с государством и обществом, так как выплачивает своевременно налоги в бюджет, взносы в социальные фонды, заработную плату - рабочим и служащим, дивиденды – акционерам, а банкам гарантирует возврат кредитов и уплату процентов по ним. Чем выше устойчивость предприятия, тем более оно независимо от неожиданного изменения рыночной конъюнктуры и, следовательно, тем меньше риск оказаться на краю банкротства. Поэтому важно вовремя обнаружить и предотвратить риск потери ликвидности в организации, так как неэффективное управление риском ликвидности может повлечь за собой отрицательные последствия.

В современных экономических условиях для любой организации важнейшим вопросом в обеспечении собственной финансовой стабильности является эффективное управление рисками. Мировой опыт показывает, что анализ, своевременная оценка и управление риском ликвидности является одной из задач риск-менеджмента в любой организации. Однако не все организации уделяют достаточного внимания совершенствованию методов управления риском ликвидности [3, с. 27].

Рассмотрим управление риском ликвидности на примере белорусской организации ООО «Гомельский центр строительства и ремонта». Одним из основных методов управления риском ликвидности в данной организации является метод коэффициентов (нормативный метод). Он включает два этапа: первый – расчет фактических значений абсолютной, текущей и срочной ликвидности и их сравнение с установленными в Республике Беларусь допустимыми числовыми значениями. Второй – анализ изменения фактических значений уровня ликвидности применительно к нормативам за последние 3 года (динамика нормативов ликвидности). За период 2011 – 2013 года организация была подвержена риску потери ликвидности (таблица 1)

Таблица 1 – Коэффициенты ликвидности ООО « Гомельский центр строительства и ремонта»

Показатели	Значение показателей по годам			Нормативный показатель	Отклонение от нормативного показателя, (+/-)			
	2011	2012	2013					
					2011	2012	2013	
1	2	3	4	5	6	7	8	
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,02	0,003	0,03	Не менее 0,2	- 0,18	- 0,197	- 0,17	

Окончание таблицы 1

1	2	3	4	5	6	7	8
Коэффициент срочной ликвидности	0,64	0,61	0,47	0,7-1	- 0,06	- 0,09	- 0,23
Коэффициент текущей ликвидности	1,02	1	0,87	1,2	- 0,18	- 0,2	- 0,33

Анализ коэффициентов ликвидности ООО «Гомельский центр строительства и ремонта» за три года показывает, что предприятие имеет недостаточную степень ликвидности активов для достижения рекомендуемых нормативных показателей.

На основании проведенного анализа повысить уровень ликвидности можно за счёт:

- создания службы риск-менеджмента для более слаженной работы участников управления рисками ликвидности;
- отказа от использования заемных средств для исполнения собственных обязательств (метод управления пассивами), что увеличивает риск потери ликвидности;
- оптимизации распределения чистой прибыли с целью развития предприятия, что так же повысит его ликвидность;
- использования возможности оплаты дебиторской задолженности векселями, ценными бумагами;
- взыскания предприятием дебиторской задолженности и исключения из числа партнеров предприятий-дебиторов с высоким уровнем риска неплатежей. Предварительная оценка уменьшения дебиторской задолженности на 30% позволяет высвободить из оборота средств на сумму около 4 млрд. руб.

Высвобожденные средства целесообразно направлять на оплату задолженности кредитов с целью предотвращения дальнейших убытков из-за задержки платежей. Это позволит увеличить платежеспособность организации.

Список используемой литературы

- 1 Левчаев, П. А. Финансовый менеджмент и налогообложение организаций: учеб. пособие/ П. А. Левчаев. – С.: Мордовский гуманитарный институт. – 2010. – 362 с.
- 2 Энциклопедия финансового риска-менеджмента / под ред. А. А. Лобанова и А. В. Чугунова. – 2-е изд., перераб. и доп. – М: Альпина Паблишер, 2006. – 934 с.
3. Федоров, Б. М. Разработка модели оценки риска ликвидности банка / Б. М. Федоров – М: Московский государственный университет экономики, статистики и информатики. – 2014. – 159 с.

ЧЭН ЦИЛИАН

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

Науч. рук. Т. В. Карпей,
канд. техн. наук, доц.

МОТИВАЦИЯ И ОПЛАТА ТРУДА: ОПЫТ ОАО «ГОМЕЛЬСКИЙ АВТОРЕМОНТНЫЙ ЗАВОД»

Главным мотивационным стимулом в управлении конкурентоспособностью предприятия является оплата труда. Правовой основой системы организации заработной платы на ОАО «Гомельский авторемонтный завод» являются Трудовой кодекс Республики Беларусь, Декреты и Указы Президента Республики Беларусь, постановления Совета Министров Республики Беларусь, Рекомендации по определению тарифных ставок (окладов) работников коммерческих организаций и о порядке их повышения.

Локальными нормативными актами в ОАО «Гомельский авторемонтный завод» в части организаций оплаты труда являются: коллективный договор, трудовой договор

(контракт), Положение об условиях оплаты труда работников, Положение о премировании и другие, в которых фиксируются все условия оплаты труда, входящие в компетенцию организации.

Основным локальным нормативным актом в части трудовых отношений в организации является Коллективный договор, в котором оговорены вопросы трудовых отношений трудового коллектива и администрации, рассмотрены и утверждает планы и программы социально-экономической деятельности организации, а также Положения об оплате труда и премировании работников предприятия. Положение об оплате труда распространяется только на работников, работающих на условиях трудовых договоров (контрактов), заключаемых в соответствии с требованиями трудового законодательства, в том числе и на лиц, работающих по совместительству.

Заработная плата работников представляет собой «совокупность всех вознаграждений, исчисляемых в денежных единицах или (и) натуральной форме, которые наниматель обязан выплатить работнику за фактически выполненную работу, а также за периоды, включаемые в рабочее время». Оплата труда работников производится на основе часовых и месячных тарифных ставок рабочих, должностных окладов.

На ОАО «Гомельский авторемонтный завод» действуют тарифные условия оплаты труда. Тарифная ставка первого разряда является исходной нормативной величиной и определяет уровень оплаты труда в единицу времени. Допускается применение нескольких тарифных ставок первого разряда.

В части мотивационного механизма повышения конкурентоспособности предприятия в организации действует Положение о выплате ежемесячного вознаграждения работникам отдела маркетинга и сбыта, обеспечивающим реализацию продукции (работ, услуг). Данное положение было введено с целью усиления заинтересованности служащих отдела маркетинга и сбыта в обеспечении роста объемов реализованной продукции (работ, услуг), в том числе на экспорт, снижения запасов готовой продукции, поступления валютной выручки и на основании Указа Президента РБ от 23.01.2009 №49. Основная заработка плата работников начисляется исходя из установленных должностных окладов за фактически отработанное время, определяемых в соответствии с Рекомендациями по определению тарифных ставок (окладов) работников коммерческих организаций и о порядке их повышения.

Ежемесячное вознаграждение работников, обеспечивающих реализацию продукции (работ, услуг), в т.ч. на экспорт, снижение запасов готовой продукции осуществляется в процентном отношении от выручки, полученной от реализации продукции (работ, услуг) в действующих ценах, без ограничения его максимальными размерами за календарный месяц (таблица 1) [1]:

Таблица 1 – Ежемесячное вознаграждение работников предприятия, обеспечивающих реализацию продукции (работ, услуг)

Поступление выручки (ф. № 12-Ф (прибыль) «Отчет о финансовых результатах», стр.01), млн. руб.	Ежемесячное вознаграждение, в % от выручки за фактически отработанное время	
	начальник отдела сбыта	специалисты отдела сбыта
До 3°500	0,025	0,020
Свыше 3°500	0,030*	0,025*

Примечание: * от суммы превышающей 3°500 млн. руб.

Размер ежемесячного вознаграждения повышается и (или) снижается в соответствии с перечнем (таблица 2) [1].

Таблица 2 – Перечень снижения (повышения) размера ежемесячного вознаграждение работников предприятия, обеспечивающих реализацию продукции (работ, услуг)

Условия повышения	Условия снижения
1 При освоении новых рынков сбыта ежемесячное вознаграждение исчисляется в размере, повышенном до 30% от выручки, полученной от реализации продукции на этих рынках (внутренний рынок: министерство, концерн, внешний рынок: страна, министерство, концерн и т.п.)	1 При увеличении запасов готовой продукции сверх установленного задания – на 0,1–0,5% за каждый процент сверх установленного задания по решению нанимателя
2 При поступлении валютной выручки – ежемесячное вознаграждение исчисляется в размере, повышенном до 30% от выручки, полученной от реализации продукции на внешнем рынке	2 При несвоевременном заключении договоров – на 10%
–	3 При росте просроченной дебиторской задолженности – на 10%
–	4 При несоблюдении трудовой и исполнительской дисциплины – до 5%
–	5 При наложении дисциплинарного взыскания (по приказу) в виде замечания – на 50%, выговора – на 100%

Увольняющимся работникам, не отработавшим календарный месяц, указанное вознаграждение не начисляется. Работникам, вновь принятым на работу и не отработавшим календарный месяц, вознаграждение начисляется после представления служебной записи заместителя директора по коммерческим вопросам, по решению директора предприятия.

Работникам, которым установлено ежемесячное вознаграждение в соответствии с настоящим положением, не начисляются и не выплачиваются иные выплаты стимулирующего характера, предусмотренные локальными нормативными правовыми актами организации: надбавки за сложность и напряженность работы, за высокие достижения в труде, за стаж работы, выслугу лет и по другим основаниям, а также премии за производственные результаты независимо от источника их выплаты. При изменении цен на основную продукцию выше 5%, могут вноситься соответствующие изменения и дополнения в настоящее положение. При невыполнении задания по уровню запасов готовой продукции по объективным причинам производится корректировка на основании докладной записи начальника отдела сбыта.

Заработка плата, начисленная в соответствии с нормами настоящего положения, максимальными размерами не ограничивается и включается в полном объеме в затраты по производству и реализации продукции (работ, услуг),ываемые при ценообразовании и налогообложении.

Представленный механизм мотивации и оплаты труда побуждает работников к деятельности по повышению эффективности производства и удовлетворению собственных потребностей.

В. А. ШКАЛЬ

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

Науч. рук. **Л. А. Минчукова**,
канд. экон. наук, доц.

ИНФОРМАЦИОННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ РЕГИОНА

Нельзя не заметить, что только в последние десятилетия значительному изменению подверглись способы производства, межгосударственные отношения, объемы потребления и механизмы распределения материальных благ. Коренным образом изменилось

и мировоззрение людей. По своему значению и характеру воздействия на общество этот переход сравним с новой всемирной промышленной революцией. Фактически речь идет о реализации новой промышленной революции, получившей название «информационной», которая приведет к созданию информационного общества. Уровень развития информационного пространства общества определяющим образом влияет на процесс функционирования государственных институтов, экономику, обороноспособность, во многом определяет вопросы внешней и внутренней политики.

Сущность информационной безопасности вытекает из её природы и многофункциональности. Отсюда следует, что потоки информации охватывают и пронизывают все сферы жизни общества, все области жизнедеятельности человека и образованных им объектов, субъектов, структурных систем и элементов. С другой стороны, эти потоки имеют и корпскулярный, т.е. точечный, направленный на конкретного потребителя характер.

Процесс защиты информации, как всякое социальное явление, находится в сложных связях с социальными регуляторами: моралью, правом, нравственностью, административными нормами и техническими нормативами [1]. При всей сложности проблемы установления такой взаимосвязи регулятивная функция права в области информатики понимается как органическая связь использования информации с интересами человека и общества в целом.

Важнейшей составляющей системы регулирования социальных и политических отношений современного общества является информационная политика – деятельность субъектов по актуализации и реализации своих интересов в обществе посредством формирования, преобразования, хранения, передачи и использования всех видов информации. Сегодня информационная политика, воздействие которой на социально-экономическое, политическое, культурное и духовное развитие стран и регионов постоянно возрастает, все больше становится одним из определяющих факторов развития любого государства и любого общества. Информационная политика является важнейшим инструментом, позволяющим странам и регионам мира реализовывать свой путь в информационное общество, во многом способствуя формированию и развитию новой системы информационно-психологических отношений, позволяющих современному обществу реализовать очередной этап своего развития, обеспечивая защиту интересов и информационно-психологическую безопасность личности, общества и государства в этих кардинально изменяющихся условиях.

Тогда региональная информационная политика должна быть направлена на решение таких задач, как: формирование единого информационного пространства региона, вхождение его в мировое информационное пространство; обеспечение информационной безопасности личности, общества и государства; формирование демократически ориентированного массового сознания; развитие отрасли информационных услуг; расширение правового поля регулирования общественных отношений, связанных с получением, распространением и использованием информации [2].

Практическая реализация региональной информационной политики в современных условиях требует широкой психологической кампании по поддержке её основных положений в общественном мнении, разъяснения её социальной направленности, доказательства её обоснованности, активного участия всех заинтересованных граждан и структур в конкретизации, развитии и реализации положений этой политики.

Региональная информационная политика (РИП) представляет собой деятельность региональных органов власти по формированию совокупности целей, отражающих интересы региона в информационной сфере, определению основных направлений этой деятельности, постановке задач, обеспечивающих достижение этих целей, и реализации системы мер, решающих поставленные задачи [3]. Главной стратегической целью региональной информационной политики является обеспечение перехода региона

к информационному обществу: вхождения региона в единое мировое информационное сообщество; развития духовной сферы жителей региона до уровня, позволяющего каждому стать активным и полноправным членом информационного общества; создания условий для стабильного улучшения качества жизни и повышения эффективности труда населения региона.

Основой достижения данной цели является формирование единого информационного пространства региона как базы для решения задач устойчивого социально-экономического, политического и культурного развития и обеспечения его безопасности. Система массового информирования является основным средством формирования массового сознания, каналом информирования общества о деятельности государственных учреждений, распространения политических, экономических и культурных идей. Она также должна способствовать решению основных задач и достижению главной стратегической цели региональной информационной политики.

Затронувший Беларусь мировой экономический кризис существенно изменил бизнес-процессы многих компаний, в том числе и связанные с информационной безопасностью. Организации стали более тщательно следить за расходами и за прозрачностью использования ресурсов. Все чаще встают вопросы о том, насколько эффективны и результативны решения по обеспечению ИБ, которые уже внедрены в компании; можно ли без новых затрат, скорректировать работу уже внедренных средств защиты для успешного выполнения задач, поставленных бизнесом перед подразделениями ИБ.

Решение этих вопросов подталкивает специалистов по информационной безопасности к необходимости более глубокого понимания бизнеса и использования собственных управлеченческих механизмов. Основным таким механизмом в области ИБ является система управления информационной безопасностью (СУИБ) или её отдельные процессы. Безусловно, комплексную и целостную СУИБ трудно сравнивать с отдельным ее процессом. Реализовав даже один из ее процессов, направленных на оптимизацию расходов по обеспечению ИБ, снижение прогнозируемых и непрогнозируемых потерь, можно получить ощутимые выгоды (внедрив процесс оценки результативности и эффективности мер по обеспечению и управлению информационной безопасностью) [4].

Список используемой литературы

- 1 Кристальный, Б. Проблемы персональных данных и их правовой защиты / Б. Кристальный, Ю. Травкин // Информационные ресурсы России. – 2004. – № 2. – С. 25-27.
- 2 Бекетов, Н. Информационная безопасность развития государства / Н. Бекетов // Информационные ресурсы России. – 2004. – № 6. – С. 32-35.
- 3 Мизинцева, М. Ф. О формировании информационных механизмов развития региональных хозяйственных систем / М. Ф. Мизинцева // Экономическая наука современной России. – 2001. – №9. – С. 125-130.
- 4 Системный анализ и принятие решений / В. И. Антиков [и др.]; под ред. В. С. Артамонова. СПб.: С.-Петербург. ун-т ГПС МЧС России, 2009. – 389 с.

Л. В. ЩУКИНА

(г. Брянск, Брянский государственный университет им. И. Г. Петровского)
Науч. рук. **А. Д. Шафронов**,
д-р экон. наук, проф.

КАТЕГОРИЯ «УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ АГРАРНОЙ СФЕРЫ» И ЕЁ ОСОБЕННОСТИ

Мировой опыт свидетельствует, что решение продовольственной проблемы в мире возможно за счет достижения устойчивого развития агропромышленного комплекса,

обеспечивающего необходимый уровень производства продукции, гарантирующий продовольственную независимость стран посредством эффективного конкурентоспособного инновационного и экологически безопасного развития аграрной сферы.

Необходимые условия для перехода к устойчивому развитию агропромышленного производства в Республике Беларусь предусмотрены в ряде нормативно-правовых документах, наиболее значимыми из которых является Государственная программа устойчивого развития села на 2011-2015 гг., Национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2030 года.

С теоретических позиций вопросы обеспечения устойчивости развития аграрной сферы требуют дальнейшего углубленного исследования. Так, в настоящее время не выработано единого подхода к пониманию сущности категории устойчивого развития в отношении аграрных социально-экономических систем. Проведенное исследование показало, что категория устойчивого развития аграрного сектора имеет особенности своей трактовки в зависимости от уровня хозяйственной деятельности: макро-, мезо-, микроравень. Это связано с дискуссионным характером самого понятия и его составляющих (экономической, социальной, экологической) и с наличием разноуровневых систем агропромышленной сферы и отличительных их черт функционирования (таблица 1).

Таблица 1 – Категория «устойчивое развитие аграрной сферы» и её особенности

Уровень исследования	Особенности трактовки категории
Агропромышленный комплекс (Ж. Х. Бесланеева [1, с. 5], Л.И. Гурьянова [2, с. 22], Ф. Субоч [3, с. 11])	Процесс перехода системы на новый качественный уровень, направленный на усиление экономической эффективности и продовольственной конкурентоспособности национальной экономики, повышение уровня и качества жизни населения при сохранении и умножении природно-ресурсного потенциала под воздействием различных факторов производства
Сельское хозяйство (В.Г. Гусаков [4, с. 117], И.В. Курцев [5, с. 17], Ю. Леметти [6, с. 90])	Долгосрочное эффективное функционирование отрасли, при котором обеспечение социально-ориентированного, конкурентоспособного и экологически безопасного производства осуществляется при воздействии факторов внешней и внутренней среды, без ущерба для природы и человека
Сельские территории (А. Петриков [7, с. 16], А.Я. Троцковский [8, с. 327-328], О.В. Шумакова [9, с. 7])	Целенаправленный процесс комплексного развития сельского сообщества, его функциональных взаимоотношений с объектами окружения, обеспечивающего повышение уровня и качества жизни сельского населения, экономический рост на основе развития приоритетных направлений аграрной экономики при условии сохранения природно-ресурсного потенциала территории
Субъекты сельскохозяйственного производства (Е.В. Борнякова [10, с. 20], Д.В. Ходос [11, с. 12-13])	Способность субъекта хозяйствования в течение длительного времени поддерживать и повышать экономическую эффективность сельскохозяйственной деятельности, усиливать конкурентные преимущества и наращивать экспортный потенциал, обеспечивать развитие социальной сферы, рационально использовать природные ресурсы и сохранять окружающую среду

Примечание: таблица составлена автором по материалам собственных наблюдений

В ходе проведенного анализа установлены важные характерные черты и отличительные признаки категории «устойчивое развитие аграрной сферы». Во-первых, исследуемое понятие рассматривают как долгосрочное сбалансированное развитие сельскохозяйственной деятельности по трем составляющим: экономической, социальной и экологической. С данных позиций выделяют соответствующие критерии оценки устойчивости: экономические (темперы роста агропромышленной продукции, достижение самообеспеченности агропродукцией страны, региона, показатели инновационной активности и др.), социальные (уровень и качество жизни сельского населения, демографические показатели; занятость населения и др.), экологические (качество окружающей среды, обеспеченность природными ресурсами и др.). Во-вторых, синонимичными терминами категории «устойчивое развитие сельского хозяйства» являются экологическое земледелие, альтернативное, биологическое, динамически адаптивное развитие. Характерным признаком данных определений является переход от интенсивной к экологически устойчивой системе ведения сельскохозяйственной деятельности, в которой

применяются био-, экологически безопасные, ресурсосберегающие технологии, сохраняется полезность агроландшафтов в течение длительного времени. В-третьих, основополагающее отличие понятия устойчивого развития сельских территорий от развития сельского хозяйства состоит в комплексном благоустройстве населенных пунктов. Устойчивое развитие сельского хозяйства выступает определяющим условием эффективного развития сельских территорий и основным источником дохода населения.

Таким образом, по нашей оценке, под устойчивым развитием сельского хозяйства следует понимать эффективное ведение сельскохозяйственного производства на принципах самоокупаемости и самофинансирования, ориентированного на долгосрочную перспективу и основанного на всестороннем социально-ориентированном развитии человеческого капитала, рациональном использовании природно-ресурсного потенциала с соблюдением законодательных норм и требований в области охраны окружающей среды. Данный подход обеспечивает комплексное использование общепринятых императивов устойчивого развития, учёт фактора времени при достижении целевых индикаторов эффективности аграрного производства, а также необходимость соблюдения принципа социальной ответственности за результаты сельскохозяйственной деятельности и её влияние как на общество, так и окружающую среду.

Список используемой литературы

- 1 Бесланеева, Ж. Х. Формирование механизма обеспечения устойчивого развития агропромышленного комплекса (на примере Кабардино-Балкарской Республики): автореф. дис. канд. экон. наук: 08.00.05 / Ж. Х. Бесланеева; ГОУ ВПО «Дагестанский гос ин-т народного хозяйства при Правительстве Республики Дагестан», 2009. – 19 с.
- 2 Гурьянова, Л. И. Факторы устойчивого развития агропромышленного комплекса / Л. И. Гурьянова // Вестник экономики, права и социологии. – 2007. – №2. – С.21-26.
- 3 Субоч, Ф. Национальная продовольственная конкурентоспособность и факторы ее формирования / Ф. Субоч // Аграрная экономика. – 2010. – №3. – С. 2-13.
- 4 Стратегия устойчивости развития АПК – продовольственная безопасность / В. Г. Гусаков [и др.]; под ред. В. Г. Гусакова. – Минск: Белорус. наука, 2008. – 514 с.
- 5 Курцев, И. В. Устойчивое развитие агропромышленного комплекса Сибири: предпосылки, факторы, пути / И. В. Курцев. – Новосибирск: РАСХН; Сиб. отд-е СибНИИЭСХ, 2005. – 374 с.
- 6 Леметти, Ю. Внешние факторы устойчивого развития сельского хозяйства Российской Федерации / Ю. Леметти // АПК: экономика, управление. – 2011. – №7. – С. 89-93.
- 7 Петриков, А. Обеспечить устойчивое развитие сельских территорий / А. Петриков // АПК: экономика, управление. – 2005. – №6. – С. 13-19.
- 8 Троцковский, А. Я. Устойчивое развитие сельских территорий в контексте социальных проблем развития Алтайского края / А. Я. Троцковский, Л. В. Родионова, А. М. Сергиенко // Известия Алтайского гос. ун-та. – 2010. – №1,2. – С. 324-333.
9. Шумакова, О. В. Теоретические аспекты устойчивого развития сельских территорий в современной науке / О. В. Шумакова // Современные проблемы науки и образования. – 2013. – №6. – С.1-8.
10. Борнякова, Е. В. Устойчивое развитие сельскохозяйственных организаций: понятие и механизмы достижения / Е. В. Борнякова // Вестник Удмуртского университета. – 2013. – №2. – С. 19-24.
- 11.Ходос, Д. В. Экономический механизм обеспечения устойчивого развития сельскохозяйственного производства региона: автореф. дис. докт. экон. наук: 08.00.05. – Москва: Российский гос. аграрный ун - МСХА имени К.А. Тимирязева, 2009. – 42 с.

ЮЙ ЛАНЬ

(г. Гомель, Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины)
Науч. рук. **Л. А. Минчукова**,
канд. экон. наук, доц.

О СТРАТЕГИЧЕСКОМ ПАРТНЁРСТВЕ БЕЛАРУСИ С КИТАЕМ

Значительную важность представляют белорусско-китайские военные и военно-технические контакты. Как и другие формы белорусско-китайского взаимодействия,

они имеют устойчивый и стабильный характер. Белорусско-китайские отношения характеризуются и высоким уровнем политического взаимодействия.

Помимо безусловной двусторонней поддержки в ООН, Беларусь решительно выступает на стороне КНР и в таких важных для нее вопросах, как статус Тайваня, проблема Тибета, упреки со стороны западного сообщества в нарушении прав человека. МИД Беларуси неоднократно выступал с официальными заявлениями, в которых подчеркивал необходимость уважать территориальную целостность Китая, отмечал недопустимость иностранного вмешательства во внутренние дела этой страны.

Официальный Пекин также демонстрирует уважение к суверенитету Республики Беларусь, осуждает попытки вмешательства во внутренние дела нашей страны. Так, в апреле 2008 года МИД Китая высказался в поддержку Беларуси в противодействии экономическим санкциям со стороны США.

О стратегическом характере белорусско-китайских отношений неоднократно заявлял и Президент Республики Беларусь А. Лукашенко. Важное направление совместного сотрудничества – работа над реализацией проекта сухопутного транспортного коридора между Азией и Европой. Очередным практическим шагом на пути воплощения этой идеи в жизнь стала встреча в Вильнюсе министров транспорта Беларуси, Литвы и Китая, которая прошла 19-20 октября 2009 года. На ней обсуждалось создание транспортного коридора через эти страны, а также Россию и Казахстан.

В 2009-2010 годах создан существенный задел для увеличения в объеме белорусского экспорта в КНР доли сложной машинотехнической продукции, в частности, карьерных самосвалов, кормоуборочных комбайнов и тракторов.

В сентябре 2009 года в Китае зарегистрировано совместное предприятие ООО «АВИК-БелАЗ Карьерные Машины» (учредители ОАО «БелАЗ» и компания CATIC SUPPLY). В декабре 2009 – СП ООО «Харбин Дунцзинь Гомель предприятие сельскохозяйственного машиностроения» (учредители ПО «Гомсельмаш» и корпорация Dongjin Group (г. Харбин). В августе 2010 года между ПО «Минский тракторный завод» и компанией DongJin Group (г. Харбин) было создано совместное предприятие по сборке белорусских энергонасыщенных тракторов.

Товаропроводящая сеть Республики Беларусь в КНР в настоящее время представлена совместным предприятием «Санчзян-Волат компания Лтд.», представительством ЗАО «Белорусская калийная компания», компанией ООО «БелАЗ АВИК Карьерные Машины Co., Ltd.» – дилером ОАО «БелАЗ», ООО «Белнефтехим Шанхай трейдинг», совместными предприятиями ООО «Харбин Дунцзинь Гомель предприятие сельскохозяйственного машиностроения», «Харбин Дунцзинь Минск Трактор Ко.», «Белмет (Шанхай) Трейдинг Ко., Лтд.», представительствами ПО «Минский тракторный завод», УП «Завод полупроводниковых приборов» НПО «Интеграл», АСБ «Беларусбанк» и Белорусской торгово-промышленной палаты.

О важности белорусско-китайских экономических связей свидетельствует динамика товарооборота между двумя странами. Так, если в 1992 году объём двусторонней торговли составлял только 40 млн. долл. США, то в 2006 этот показатель достиг 1 млрд. долл. США, а в 2008 году превысил 2 млрд. долл. США.

Таким образом, поставленная президентом РБ задача достичь 2-миллиардного рубежа во взаимной торговле с Китаем в 2010 году была выполнена на два года раньше. По итогам 2010 года товарооборот между Китаем и Беларусью составил уже 2,5 млрд. долл. США, а по итогам 2011 года превысил 3 млрд. долл. США. Среди торговых партнёров Беларуси вне стран СНГ Китай в 2010 году по объёму торговли товарами занял 5-е место (таблица 1).

Таблица 1 – Динамика торговли Республики Беларусь и КНР
(без учета Гонконга, Макао и Тайваня), тыс. Долл. США

Годы	Товарооборот	Экспорт	Импорт	Сальдо
1	2	3	4	5
2000	183,6	136,2	47,4	88,8
2001	168,8	128,9	39,9	89
2002	°209	163,3	45,7	117,6
2003	219,6	149,1	70,5	78,6
2004	440	282,9	157,1	125,8
2005	715	430,9	284,1	146,8
2006	952,3	398,7	553,6	-154,9
2007	1°300,3	484,5	815,8	-331,3
2008	2°028,2	613,4	1°414,8	-801,4
2009	1°254,1	174,0	1°080,1	-906,1
2010	2°159,9	475,8	1684,1	-1°208,3
2011	2°830,5	636,6	2°193,9	-1°557,3
2012	2°806,1	432,6	2°373,5	-1°940,9
2013	3°289,1	460,1	2°829,0	-2°368,9
2013 в % к 2012	117,2	106,4	1°19,2	X

Примечание: источник [1]

Данные таблицы свидетельствуют о том, что отрицательное сальдо в торговле между Республикой Беларусь и Китаем растет.

Китайская сторона принимает активное участие в поддержке и развитии финансового сектора Беларуси. В частности, в 2009 году был произведен обмен с КНР национальными валютами на сумму 2,9 млрд. долларов, созданы условия для полноценного циркулирования в финансовой системе Беларуси китайского юаня. Следует отметить, что китайский юань является недооцененной валютой и, в отличие от доллара США, имеет тенденцию к ревальвации, а не к девальвации, что важно для экономики РБ.

Китайское правительство активно кредитует Беларусь на льготных условиях. Решение о предоставлении очередного кредита в размере 1 млрд. долларов было принято в середине сентября 2011 года в ходе визита в Беларусь китайской парламентской делегации во главе с председателем Постоянного комитета Всекитайского собрания народных представителей У Банго.

В настоящее время, когда принято совместное решение о строительстве и запуске в эксплуатацию технопарка под названием «Великий камень» в районе г. Смолевичи, где предполагается задействовать более 150 тысяч человек с обеих сторон, сотрудничество Республики Беларусь и Китайской Народной Республики становится стратегически важной строкой делового партнерства обеих стран, т.к. для китайской стороны он представляет собой трамплин в ЕС с дешевыми конкурентоспособными автомобилями, а для белорусской стороны это возможности дополнительного развития отечественного машиностроения, снабжения собственного населения дешевыми и качественными автомобилями, получения дополнительных инвестиций и создания новых, достаточно высокотехнологичных рабочих мест.

Список используемой литературы

1 Мясникович, М. В. Стратегия взаимодействия. Белорусско-китайское партнерство и интеграция / М. В. Мясникович // Беларуская думка. – 2012. – № 1. – С. 28-32.

Научное издание

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

Материалы

*III международной научно-практической конференции
студентов и магистрантов*

(Гомель, 18 марта 2015 года)

В двух частях

Часть 2

Подписано в печать 04.03.2015. Формат 60×84 1/8. Бумага офсетная. Ризография.
Усл. печ. л. 22,7. Уч.-изд. л. 19,7. Тираж 75 экз. Заказ 132.

Издатель и полиграфическое исполнение:
учреждение образования
«Гомельский государственный университет
имени Франциска Скорины».

Свидетельство о государственной регистрации издателя, изготовителя, распространителя
печатных изданий № 1/87 от 18.11.2013.

Специальное разрешение (лицензия) № 02330 / 450 от 18.12.2013.
Ул. Советская, 104, 246019, Гомель.