

В связи с этим качество модели является низким, поэтому уточним спецификацию модели в виде линейной формы с нулевым свободным членом. В этом случае (таблица 1) коэффициент детерминации равен 0,964, что подтверждает весьма сильную связь между переменными и говорит о высоком качестве уравнения регрессии. Полученное уравнение и коэффициент уравнения регрессии статистически значимы (показатели «Значимость F» и «Р-Значение» меньше 0,050).

Таблица 1 – Результаты регрессионного анализа

Показатели	Значение
Коэффициент корреляции	0,982
Коэффициент детерминации	0,964
Значимость F	0,0003
Р-значение	0,00008

Для оценки прогностических способностей модели был использован тест Дарбина-Уотсона, который показал, что в уравнении регрессии отсутствует автокорреляция в остатках. Следовательно, построенную модель с нулевым свободным членом $y = 0,000017x_1 + \varepsilon$ можно использовать для прогноза: ежегодное увеличение показателя чистой прибыли в ОАО «Гомсельмаш» в среднем на 500 тыс. руб. позволит после 2020 года выйти на значение показателя рентабельности, равное 10 %.

Ю. В. Клепикова,
Науч. рук. О. В. Арашкевич,
канд. экон. наук, доцент

АУТСОРСИНГ КАК ПЕРСПЕКТИВНАЯ ФОРМА ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ КРУПНОГО И МАЛОГО БИЗНЕСА

В современных условиях важным фактором развития рыночной экономики Республики Беларусь является увеличение числа малых и средних организаций, которые в свою очередь смягчают последствия структурных преобразований в экономике, позволяют быстро адаптироваться к изменениям внешней среды, использовать технические и инновационные нововведения. Однако, несмотря на значительную роль, которую играет развитие малого и среднего бизнеса, важнейшим источником дохода страны все еще являются крупные организации. По данным Национального статистического комитета Республики Беларусь доля микро и малых организаций в ВВП в 2017 году составила 14,9 %, а средних организаций – 6,7 %. Таким образом, около 78,4 % ВВП составляет доля крупных субъектов хозяйствования [1].

По статистическим данным доля убыточных организаций в Республике Беларусь в 2017 году составила 16,7 %, а убыток составил 2 601,5 млн. руб.

Сегодня в качестве одного из способов снижения убытков, полученных крупными организациями в Республике Беларусь и перспективным направлением развития малых и средних организаций, можно рассматривать аутсорсинг. Аутсорсинг – это передача сторонней организации второстепенных бизнес-процессов. К числу таких процессов могут быть отнесены: управление персоналом, бухгалтерский учет, маркетинг, реклама, логистика, снабжение, финансы и др. Это позволит крупным организациям сконцентрироваться на выполнении основных стратегических функций, снизить издержки, повысить приспособляемость к новым технологиям. Одним из важнейших факторов целесообразности применения аутсорсинга в организациях является снижение расходов на содержание отдельного структурного подразделения для выполнения данных функций.

Обращаясь к преимуществам передачи второстепенных функций крупных организаций аутсорсинговым компаниям, нужно отметить не только снижение затрат и возможность концентрации внимания на основных функциях, но и вероятность применения сторонними организациями современных методов и способов выполнения этих функций. Так, например, при передаче функций маркетинга на аутсорсинг, с помощью постоянного совершенствования знаний и полученного практического опыта, аутсорсинговая компания может способствовать и увеличению продаж продукции (услуг) крупных организаций.

Исходя из вышеизложенного следует отметить, что развитие аутсорсинга в Республике Беларусь позволит не только дать второе дыхание крупному бизнесу, но и предоставит возможности для создания и развития малых и средних организаций.

Литература

1 Официальный интернет-портал Национального статистического комитета Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – 2019. – Режим доступа: <http://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/realny-sector-ekonomiki/maloe-predprinimatelstvo/osnovnye-pokazateli-deyatelnosti-mikroorganizatsiy-i-malykh-organizatsiy>. – Дата доступа: 20.04.2019.

М. В. Козлова

*Науч. рук. Т. И. Иванова,
ст. преподаватель*

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ БАНКОВСКИХ РЕСУРСОВ

В настоящее время банки являются центральным звеном кредитно-финансовой системы, которое реализует в своей деятельности основную массу кредитных и финансовых операций, выполняет функции мобилизации денежных ресурсов, безналичных расчетов, кредитования и кассового обслуживания предприятий различных отраслей экономики.

В целях обеспечения устойчивой деятельности, а также эффективного оказания банковских услуг, коммерческие банки нуждаются в постоянном увеличении объемов своих ресурсов, как собственных, так и привлеченных. В мировой и отечественной практике для привлечения ресурсов применяются разнообразные способы, которые различаются в зависимости от причин и инициаторов их использования, методов осуществления и документального оформления [1].

Проблема привлечения ресурсов актуальна и для банковской системы Республики Беларусь, которой необходимо наращивать свой ресурсный потенциал, привлекать новых клиентов, которые ранее не прибегали к услугам данного банка, и «удерживать» уже имеющихся. Для этого банкам необходимо:

- повышать уровень финансовой грамотности населения;
- не привязываться к определенному кругу клиентов, а постоянно расширять рынки сбыта банковских продуктов и клиентскую базу;
- постоянно поддерживать ликвидность путем сбалансирования соответствующих элементов активов и пассивов;
- повышать доверие населения к национальной валюте;
- по новым безотзывным вкладам предлагать клиентам более выгодные условия;
- продавать мультивалютную карточку по льготной цене в момент оформления отзывного вклада;
- пересмотреть в сторону уменьшения комиссию за открытие вкладных (депозитных) рублевого и валютного счетов.

Предложенные меры позволят наращивать ресурсную базу банков на депозитной основе.