

юридических и социально-бытовых вопросов, служба ИТ и АСУП, главный бухгалтер, заместители генерального директора). По результатам ранжирования рисков СП ОАО «Спартак» на основе экспертных оценок наибольшую вероятность их проявления в хозяйственной деятельности предприятия имеют следующие риски: финансовые риски (1) и риски, связанные с возможным изменением цен на сырье, услуги (2); риски снижения цен на готовую продукцию (3) и объемов ее реализации (4) вследствие конкуренции; валютные риски (5) и риски задержки платежей клиентами (6).

На втором этапе была определена степень (размер) влияния выявленных на первом этапе рисков на показатель прибыли от реализации продукции. Для этого по каждому виду риска был определен показатель (выручка, переменные, постоянные затраты, себестоимость и т.п.), на который риск оказывает первостепенное влияние. Результаты анализа чувствительности прибыли от реализации к факторам риска и ранжирования риска показали, что наибольшее снижение прибыли возможно в случае снижения цен на готовую продукцию вследствие конкуренции (1), задержки платежей клиентами (2), повышения цен на сырье и услуги (3), возникновения валютных рисков (4), рисков в области маркетинга и логистики (5).

На третьем этапе был рассчитан общий ранг рисков, в основу которого положена сумма рангов, определенных экспертным и расчетным путями. Полученные результаты свидетельствуют, что СП ОАО «Спартак», прежде всего, следует принять меры, направленные на минимизацию рисков, связанных с возможным изменением цен на сырье и услуги, риска снижения цен на готовую продукцию вследствие конкуренции, валютных рисков, повысить эффективность мер в области маркетинга и логистики. Это, в свою очередь, обеспечит финансовую стабильность предприятия и снизит его финансовые риски, которые экспертами (специалистами) были отнесены к числу первостепенных.

Таким образом, составленная карта оценки рисков позволяет определить предприятию риски, требующие приоритетного управления.

***В. С. Чернявская***

*Науч. рук. И. В. Бабына,  
канд. экон. наук, доцент*

## **ГРАНТЫ КАК ИНСТРУМЕНТ СТИМУЛИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ И РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ**

В настоящее время в Республике Беларусь осуществляется поиск эффективных инструментов повышения инновационной активности субъектов хозяйствования в целом и более широкого вовлечения в этот процесс субъектов малого и среднего предпринимательства. Последние новшества инновационного законодательства – это предоставление инновационных ваучеров и грантов для реализации инновационных проектов. В этой связи интересен опыт предоставления грантовой поддержки в зарубежных странах, который имеет региональную специфику.

В Великобритании в целях выравнивания социально-экономического развития территорий действует многоуровневая система предоставления инвестиционных и инновационных грантов. В соответствии с ней страна разделена на три зоны. К первой (Tier 1) относятся наиболее отсталые территории, в которых ВВП на душу населения ниже 75 % от среднего по ЕС. Вторая зона (Tier 2) включает территории, где остро стоит вопрос поддержания и роста занятости. На третью зону, где не распространяются эти требования, приходится около 90 % территории страны (Tier 3). Размеры финансовой помощи зависят от расположения объекта. В первой и второй зонах гранты предоставляются всем компаниям. Максимальная сумма гранта, выдаваемого крупным предприятиям

(с числом занятых свыше 250), составляет 15 % от стоимости проекта, средним (с числом занятых от 50 до 250) – 25 %, малым (с числом занятых до 50) – 35 %. В третьей зоне право на получение грантов имеют лишь средние и малые предприятия.

Ещё одной системой предоставления грантов являлась программа под названием SMART (SmartFirmsAwardsforResearchandTechnology), которая сейчас называется «Гранты на научные исследования и разработки». Речь идёт об относительно небольших проектах стоимостью, например, 60 тысяч фунтов стерлингов. В этом случае 15 тысяч вносит компания и 45 тысяч даёт государство. Это очень удачная схема, направленная на стимулирование инновационной деятельности малых предприятий.

Также большое распространение получили гранты на обучение и консультативные гранты. Гранты на обучение молодежи оплачивают до 40 % от стоимости приобретения квалификации в проблемных регионах. Консультативные гранты предоставляются компаниям, имеющим до 500 сотрудников, и покрывают две трети от стоимости консультативных услуг продолжительностью 5–15 рабочих дней в наиболее важных областях функционирования предприятия.

Особую роль в реализации национальной и региональной инновационной политики в Великобритании играет Министерство по делам бизнеса, инноваций и профессионального образования, в сферу полномочий которого входит образование, политика в области инноваций, а также система науки в целом. Министерство располагает так называемым бюджетом на науку, который предусматривает финансирование семи исследовательских советов и субсидирование всей системы университетов. Министерство стремится соединить все основные элементы инновационной системы – образование и подготовку, регламентирование деятельности бизнеса, инновационную политику и систему науки.

Таким образом, опыт Великобритании интересен как с позиций совершенствования самой системы управления инновационным развитием в Республики Беларусь, так и совершенствования грантовой поддержки с учётом особенностей регионального развития.

*А. А. Шевелёва*

*Науч. рук. А. П. Геврасёва,*

*канд. экон. наук, доцент*

## **ПРОДВИЖЕНИЕ ТОВАРОВ НА ВНЕШНИЙ РЫНОК: ПРОБЛЕМЫ И ВОЗМОЖНОСТИ**

В настоящее время проблема продвижения товаров на внешний рынок приобретает особую актуальность, поскольку рост объёмов продаж, завоевание новых рынков сбыта способствуют развитию экспорта. В последние годы при одновременном наращивании объёмов экспорта сальдо внешнеторговой деятельности имеет отрицательные значения, что свидетельствует о несбалансированности экспортных и импортных операций. Объёмы экспорта в 2013 г. по сравнению с 2012 г. снизились на 8 828 млн. долл. США, сальдо сложилось в размере – 5 767 млн. долл. США (рост составил 5 423 млн. долл. США) [1].

Успех организации на зарубежных рынках во многом зависит от её ценовой политики и качества товаров. Относительная дешевизна белорусских товаров на внешних рынках «компенсируется» производителям за счёт внутренних цен на их разные группы. Качество белорусских товаров является высоким, поскольку в республике сохранили ГОСТы, которые жёстко регламентируют требования, предъявляемые к продукции.

Одним из главных направлений продвижения белорусских товаров является грамотный выбор отрасли производства продукции на экспорт. Для выбора отрасли необходимо проанализировать самые покупаемые и популярные белорусские товары за рубежом.