

[3, с. 385]. Как показывает практика, большинство населения не может позволить себе оплату операций в пределах 3000–25000 долл. Банки могут выступить посредниками оплаты дорогой медицинской услуги на условиях кредитования с последующей компенсацией из названного фонда.

Литература

1. Игнатов, В.Г. Экономика социальной сферы: учебное пособие, 2-е издание / В.Г. Игнатов. – М.: Ростов-на-Дону: Издательский центр «Март», 2009. – 528 с.
2. Гетцен, Томас Э. Экономика здравоохранения: основы и движения средств / Томас Э. Гетцен. – Университет Тэмпл, 2011. – 452 с.
3. Статистический ежегодник Республика Беларусь 2018. – Минск: национальный статистический комитет, 2019. – 472 с.

УДК 339.543.62

Е.П. Зубарева

ezubareva96@mail.ru

Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины, Беларусь

ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РЕЗИДЕНТА СВОБОДНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЗОНЫ «ГОМЕЛЬ-РАТОН» ИУП «АЛКОПАК»

В статье отражена информация об иностранном унитарном предприятии «Алкопак», проведены расчеты планового количества поставки укупорочной продукции на белорусский рынок в соответствии с планом по импортозамещению ИУП «Алкопак», а также определены основные пути повышения эффективности внешнеэкономической деятельности предприятия.

Иностранное унитарное предприятие «Алкопак» является юридическим лицом по законодательству Республики Беларусь со 100 % иностранным капиталом и осуществляет свою деятельность в порядке, предусмотренном Уставом. В июне 1998 г. иностранное предприятие «Белкэпс» обратилось в администрацию СЭЗ «Гомель-Ратон» с заявкой на участие в конкурсе на право регистрации в качестве резидента СЭЗ «Гомель-Ратон». Администрация СЭЗ «Гомель-Ратон» распоряжением № 3 от 30.06.1998 г. зарегистрировало иностранное предприятие «Белкэпс» в Реестре № 1 регистрации резидентов СЭЗ «Гомель-Ратон» за № 1. Предметом деятельности предприятия являются: производство пластмасс в первичных формах, производство пластмассовых плит, полос, труб и профилей, производство пластмассовых изделий для упаковывания товаров, производство прочих пластмассовых изделий, производство готовых металлических изделий для полуфабрикатов путем их прессования, штамповки и проката [2].

Многие из наиболее успешных водочных предприятий полагаются на компанию «Алкопак». Предприятие поставляет продукцию в Республику Беларусь, Россию, Украину, Польшу, Литву, Латвию, Казахстан и еще в 10 других стран мира, помогая клиентам создавать успешные водочные бренды.

Структура продаж укупорочной продукции ИУП «Алкопак» в 2017 году выглядела следующим образом:

- рынок Республики Беларусь (около 20 % от всей выпускаемой продукции);
- рынок Российской Федерации (около 50 % от всей выпускаемой продукции);

- рынок Украины (около 15 % от всей выпускаемой продукции);
- остальные 15 % колпачков приходятся на рынки Казахстана, Азербайджана, Польши, Литвы и т.д [1].

Для ИУП «Алкопак» можно предложить реализовать следующие мероприятия по повышению эффективности внешнеэкономической деятельности:

- определение новых, высокодоходных рынков сбыта укупорочной продукции;
- совершенствование номенклатуры экспортируемой продукции, увеличение во внешнеторговом обороте предприятия доли товаров, приносящих более высокий доход;
- снижение затрат на проведение экспортно-импортных операций, в том числе за счет выбора оптимальных методов торговли, выбора наиболее рациональных транспортных маршрутов, сокращение расходов на хранение и перевалку грузов.

Снижения трудоемкости продукции, роста производительности труда можно достигнуть различными способами. Наиболее важные из них – механизация и автоматизация производства, разработка и применение прогрессивных, высокопроизводительных технологий, замена и модернизация устаревшего оборудования.

Основным направлением повышения экономической эффективности экспортной операции ИУП «Алкопак» является, конечно же, снижение уровня трудо- и материалозатрат при производстве экспортной продукции, т.е. снижение себестоимости продукции. Эта цель может быть достигнута путём внедрения современных высокопроизводительных энерго- и материалосберегающих технологий, обеспечивающих не только высокую производительность труда, но и качество продукции. Также этого можно достичь путем поиска других поставщиков с более дешевым сырьём. На данный момент поставщиками ИУП «Алкопак» является Польша и Германия. Предложение на внешние рынки конкурентоспособной экспортной продукции высокого технического уровня и качества позволяет экспортёру получить более значительную валютную выручку, что в сочетании с низкой себестоимостью продукции обеспечивает высокую экономическую эффективность операции.

Очень важным мероприятием по увеличению эффективности внешнеэкономической деятельности ИУП «Алкопак» является выход и освоение новых рынков. Как уже известно, ИУП «Алкопак» активно сотрудничает с Россией (около 50% экспорта), Украиной, Казахстаном, Азербайджаном, Арменией и странами Западной Европы. Необходимым условием при этом также является четкое сегментирование рынка и определение целевой ниши, которую собирается осваивать ИУП «Алкопак».

Также значимым направлением повышения эффективности внешнеторговых операций является сокращение расходов на транспортировку, перевалку и страхование внешнеторговых грузов. Выбор наиболее рациональных транспортных направлений и средств транспорта, сокращение расходов за хранение и перевалку грузов, т.е. широкое использование всех возможностей и методов логистики – все это также приведёт к существенному повышению экономической эффективности внешнеторговых операций и внешней торговли в целом.

На основе всего вышесказанного определим направления и предложим конкретные мероприятия повышения эффективности внешнеторговой деятельности ИУП «Алкопак»: поддержание и развитие партнерских отношений с уже сложившимися поставщиками сырья и материалов и поиск новых источников ресурсов, а также потребителями продукции ИУП «Алкопак», диверсификация структуры товарного экспорта в зависимости от востребованной продукции ИУП «Алкопак», выход на новые рынки, внедрение новых прогрессивных технологий, механизации и автоматизации производства, создание

конкурентоспособной цены на продукцию, путем снижения транзакционных издержек, снижение затрат на транспортировку, сертификацию и перевалку грузов, рост поставок на внутренний рынок (план по импортозамещению на ИУП «Алкопак»).

В таблице 1 представлена информация из ТН ВЭД об импорте пробок, крышек, колпаков и других изделий для закупорки в Республику Беларусь из различных стран за 2015 и 2017 гг.

Таблица 1 – Импорт пробок, крышек, колпаков и других изделий для закупорки в Республику Беларусь из различных стран в 2013 и 2015 гг.

Пробки, крышки, колпаки и другие изделия для закупорки (392350)						
Наименование страны	январь-декабрь 2015 г.			январь-декабрь 2017 г.		
	Количество, т.	стоимость, тыс.долл.	средняя цена, долл.	количество, т.	стоимость, тыс.долл.	средняя цена, долл.
Всего	3 485	15 347,5	4 404	3 934	17 339,3	4 407
Страны СНГ, в т.ч.	2 833	10 210,5	3 604	3 324	12 892,3	3 879
Российская Федерация	2 682	9 041,2	3 371	3 039	10 711,6	3 525
Украина	125	899,4	7 200	263	1 859,7	7 076
Молдова	27	269,9	10 162	22	321,0	14 296
Страны вне СНГ, в т.ч.	652	5 137,0	7 881	610	4 447,0	7 290
Польша	216	1 521,7	7 032	146	1 094,9	7 479
Германия	164	1 580,5	9 636	158	1 358,2	8 578
Италия	66	541,8	8 191	41	356,1	8 627

Источник: [4].

Для того, чтобы выполнить план по импортозамещению на ИУП «Алкопак», т.е. доля ИУП «Алкопак» на рынке укупорочной продукции Республики Беларусь должна достигать 95 % вместо 88 %, предприятие должно увеличить поставку своей продукции на белорусский рынок на 2 294,5 тонн. В итоге, реализация укупорочной продукции ИУП «Алкопак» на белорусский рынок должна составить примерно 31 150,2 тонн. С подробными расчетами можно ознакомиться в таблице 2 (плановые показатели рассчитывались на основе данных 2017 года).

Таблица 2 – Расчет планового количества поставки укупорочной продукции на белорусский рынок в соответствии с планом по импортозамещению ИУП «Алкопак»

	Порядок расчета	ИУП «Алкопак»	Импорт	Всего
Количество, т.	<i>K</i>	28 855,7	3 934	32 789,7
Стоимость, тыс. долл.	<i>C</i>	121 626,7	17 339,3	138 966
Средняя цена, долл.	<i>Ц</i>	4 215	4 407	–
План поставки в соответствии с программой импортозамещения на ИУП «Алкопак»				
Плановое количество, т.	$K_{\text{всего}} * 0,95$	31 150,2	1 639,5	–

Источник: собственная разработка на основе [4] и статистических данных ИУП «Алкопак».

Данного планового показателя можно достичь при более конкурентоспособной цене по сравнению с иностранными конкурентами. Это возможно при снижении себестоимости продукции ИУП «Алкопак», в частности материальных затрат, закупки более дешевого сырья, налаживанием эффективности производства, другими словами – снижением транзакционных издержек.

Таким образом, из перечисленной выше информации видно, что перечень возможных направлений достаточно широк. Поэтому широкомасштабное развитие внешнеэкономической деятельности по многим направлениям, требующее больших затрат материальных, финансовых, трудовых и иных видов ресурсов представляется нецелесообразным. Необходимо среди многообразия возможных вариантов развития внешнеэкономических связей отобрать те направления, которые представляются наиболее реальными и достижимыми. При этом следует выделить перечень критериев, которым должны отвечать пути совершенствования внешнеэкономической деятельности. Таковыми критериями являются: увеличение объемов производства, обеспечение роста поступлений валютной выручки, усиление конкурентных позиций на выбранных рынках и в выбранных регионах, сокращение издержек на производство продукции, поиск новых способов маркетинговой работы.

Самыми главными критериями эффективности выбора того или иного пути должны стать увеличение рентабельности производства и реализации продукции, а также рост прибыли. Именно прибыль является основным конечным результатом всех направлений финансово-хозяйственной деятельности, основным источником финансовых ресурсов предприятия.

Литература

1. Основные показатели деятельности резидентов свободных экономических зон в 2018 году // Национальный статистический комитет Республики Беларусь. – URL : <http://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/realny-sector-ekonomiki/cvobodnye-ekonomicheskie-zony/> (дата обращения: 15.10.2019).
2. Информация о компании ИУП «Алкопак» // Сайт ИУП «Алкопак». – URL : <https://alcopack.by/company/company/> (дата обращения: 10.10.2019).
3. Нормативно-правовые акты для резидентов СЭЗ // Официальный сайт СЭЗ «Гомель-Ратон». – URL : http://gomelraton.com/ru/legal_acts/ (дата обращения: 08.10.2019).
4. Экспорт и импорт товаров в январе-декабре 2015 и 2017 гг. (6 знаков ТН ВЭД ЕАЭС) // Национальный статистический комитет Республики Беларусь. – URL : http://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/makroekonomika-i-okruzhayushchaya-sreda/vneshnyaya-torgovlya_2/godovwe_danne/eksport-i-import-tovarov-v-2016-2017-gg-6-znakov-tn-ved-eaes/ (дата обращения: 10.10.2019).

УДК 330

Н.С. Ишмухаметов

ishmukhametovns@bashedu.ru

Башкирский государственный университет, Россия

ПРОБЛЕМЫ ИССЛЕДОВАНИЯ ДОМОХОЗЯЙСТВ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

В статье проведен краткий обзор некоторых теоретико-методологических проблем исследования домохозяйств в современной экономической теории, включая вопросы междисциплинарности и практической ценности подобных исследований, в особенности для постсоветских стран.

В современной экономической теории накоплен ряд исследовательских проблем, возможное решение которых многими учеными видится в тенденции эволюции