

СОВРЕМЕННАЯ ЭКОНОМИКА: ГЛОБАЛЬНЫЕ ВЫЗОВЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

СОВРЕМЕННОЕ РАЗВИТИЕ РЫНКА СТРАХОВАНИЯ ЖИЗНИ В УКРАИНЕ

*И.А. Бигдан
Харьков, Харьковский государственный
университет питания и торговли*

Опыт развитых стран свидетельствует о том, что страхование жизни есть важнейшая отрасль страхового рынка, которая обеспечивает значительную часть долгосрочных инвестиций в национальную экономику и содействует повышению ее конкурентоспособности. Страхование жизни позволяет удовлетворять и многие общественные проблемы – обеспечение финансовой защиты субъектов от непредвиденных событий, формирование денежных накоплений населением для обеспечения в будущем старости, накопление средств на получение высшего образования, создание социальных пакетов в компаниях для мотивации сотрудников, возможность получения кредитов и многое другое. В Украине, где осуществляются процессы рыночной трансформации экономики, развитие полноценного рынка страхования жизни имеет важное значение, поскольку снижение негативных последствий социальных рисков, с одной стороны, и формирование мощных источников инвестиций в экономику страны через накопление компаниями по страхованию жизни страховых фондов, с другой стороны, обеспечивают социальную стабильность и экономическое развитие государства. Вместе с тем, рынок страхования жизни в Украине не получил должного развития из-за существующего целого ряда проблем.

Целью исследования есть анализ состояния рынка страхования жизни в Украине и выделение основных факторов, сдерживающих его развитие.

Материал и методы. Исследование проводилось по данным Национальной комиссии, осуществляющей государственное регулирование в сфере рынков финансовых услуг в Украине, специализированного аналитического издания – журнала «Фориншурер», Государственной службы статистики Украины за 9 месяцев 2017 года, научных публикаций отечественных ученых и практиков по изучаемой проблеме. В процессе исследования применялись общенаучные (наблюдение, измерение, сравнение, конкретизация, систематизация, обобщение, анализ и синтез) и специальные методы экономических исследований – методы сбора информации, методы ее обработки и проведения анализа (экономико-статистические, структурный и динамический анализ).

Результаты и их обсуждение. На протяжении последних двадцати лет в Украине созданы и функционируют регуляторные органы за деятельностью страховых компаний, усовершенствуется законодательно-правовая база, система контроля, учета и отчетности, формируется рынок страхования жизни. Число страховых компаний по страхованию жизни (Life-компаний) возросло с 17 в 2000 году до 73 в 2008 году, который в связи с глубоким экономическим кризисом стал отправной точкой резкого снижения в последующие годы количества этих компаний.

Приведенная информация свидетельствует о том, что наряду с положительными тенденциями развития украинского рынка страхования жизни (рост объема валовых и чистых страховых премий), негативными есть сокращение числа и доли СК, уровня валовых и чистых выплат, количества заключенных договоров и численности застрахованных физических лиц. Если взять во внимание результаты деятельности СК за 9 месяцев 2017 года, по результатам годовой отчетности остается лишь надеяться, что уровень валовых и чистых страховых выплат приблизится к уровню 2016 года, а разрыв между количеством заключенных договоров покроется частично.

В структуре страхового рынка доля Life-компаний очень мала и составляет 12,6% в 2016 году (13,0% на 30.09.2017 г.). Соответственно низкий уровень валовых премий и выплат – 7,8% и 4,7% [1]. Уровень валовых выплат на душу населения, составляющий за 9 месяцев 2017 г. 47,7 грн., что меньше в 20-25 раз уровня стран Центральной и Восточной Европы, и уровень этих выплат к ВВП, составивший 0,1% (в развитых странах не менее 5%) [2], свидетельствует о неразвитости украинского рынка страхования жизни. Рынок монополизирован – основную часть валовых премий (99,8%) аккумулируют 20 СК, что составляет 58,8% от общего их числа,

при этом ежегодно концентрация рынка усиливается. По основным показателям деятельности лидирующие позиции занимают Топ-5 СК: «УНИКА ЖИТТЯ», «МЕТЛАЙФ», «АСКА ЖИТТЯ», «ТАС», «PZU УКРАИНА СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ» [3].

Для оценки тенденций развития рынка страхования жизни воспользуемся основными показателями деятельности Life-компаний за 2015-2017 гг. (табл. 1) [1].

Таблица 1. Основные показатели деятельности страховых Life компаний за 2015-2017 гг.

Показатели	2015	2016	9 мес. 2016	9 мес. 2017	Темпы изменения, %	
					2016/2015	9 мес. 2017/9 мес. 2016
Количество СК (на конец периода), ед.	49	39	43	34	-20,4	-20,9
Доля СК на страховом рынке, %	13,6	12,6	13,3	13,0	-7,4	-2,3
Валовые страховые премии, млн. грн.	2186,6	2756,1	1 987,2	2 021,7	26,0	1,7
Чистые страховые премии, млн. грн.	2 186,6	2 754,1	1 985,2	2 021,7	25,9	1,8
Валовые страховые выплаты, млн. грн.	491,5	418,3	299,1	413,6	-14,9	38,3
Уровень валовых выплат, %	22,5	15,2	15,1	20,5	-32,4	35,8
Чистые страховые выплаты, млн. грн.	491,5	418,3	299,1	413,6	-14,9	38,3
Количество заключенных договоров, тыс.ед.	1087,3	846,4	732,4	308,3	-22,2	-57,9
Численность физических лиц, застрахованных на конец периода, тыс. чел.	4939,0	4165,0	4111,7	4259,9	-15,7	3,6

Среди факторов, сдерживающих развитие национального рынка страхования жизни, следует выделить, с одной стороны, экономическую нестабильность в государстве вследствие глубокого кризиса, что приводит, в конечном счете, к падению объемов ВВП, росту инфляции, неустойчивости национальной валюты, слабости финансового рынка, снижению реальных доходов населения, усилению социальных рисков, а с другой стороны, массовое недоверие украинцев к надежности СК отвечать по своим финансовым обязательствам, недопонимание роли страхования жизни из-за слабой информированности общества. Тормозом развитию рынка страхования жизни есть низкая капитализация страховиков, их недостаточная финансовая стабильность, уровень правового обеспечения и несоответствие страхового законодательства международному.

Заключение. Рынок страхования жизни в Украине еще не получил надлежащего развития через действие целого ряда объективных факторов. Дальнейшее его развитие зависит от эффективной государственной макроэкономической политики, реализации пенсионной реформы в части расширения негосударственного накопительного обеспечения путем привлечения работающих к участию в программах, позволяющих накапливать средства на будущую пенсию, и одновременно обеспечивать финансовую защиту в случае непредвиденных обстоятельств (смерть, увечье). Целесообразно внедрение микрострахования для малообеспеченных слоев населения, обеспечение государственной поддержки социально значимых видов страхования жизни, популяризация страховых продуктов, например, страхование детей, свадебное страхование и др.

1. Підсумки діяльності страхових компаній [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <https://nfp.gov.ua/files>
2. Козьма І.І. Сучасний стан розвитку ринку страхування життя в Україні/ І.І. Козьма // Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія «Економіка». - 2014. - Вип. 1. - С. 165-170.
3. Рейтинг страхових компаній України [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <https://forinsurer.com/ratings/nonlife>

ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ В ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКЕ

*В.В. Богатырева
Витебск, ВГУ имени П.М. Машерова*

В настоящее время ведущими учеными-экономистами общепризнано, что существенным фактором, определяющим состояние, уровень и перспективы развития национальной экономики, является потенциал ее трудовых ресурсов, основу которого составляет человеческий капитал. Степень использования человеческого капитала во многом определяет эффективность

функционирования государства в системе мировой экономики. Страны с накопленным высоко-развитым человеческим капиталом имеют существенные преимущества в создании условий для формирования и развития экономики знаний.

В этой связи существенную роль играет сравнительный анализ стран по уровню развития инноваций, экономики знаний, человеческого потенциала с выявлением на его основе национальных конкурентных преимуществ для определения приоритетных направлений их инновационного развития посредством накопления и эффективного использования человеческого капитала.

Материал и методы. Для проведения исследования использованы: Глобальный индекс инноваций (по методике международной французской бизнес-школы INSEAD), Индекс экономики знаний (по методике Всемирного банка), Индекс развития человеческого потенциала (по методике программы развития ООН). При проведении исследования использованы методы: сравнения, анализа динамики, структурно-логического моделирования.

Результаты и их обсуждение. Показателем, определяющим уровень инноваций в стране, является глобальный индекс инноваций (The Global Innovation Index). Он характеризует не только коммерческие результаты инновационной деятельности в странах, но и активность правительств по поощрению и поддержке инновационной деятельности в своей государственной политике.

В 2014 году по этому рейтингу были ранжированы 143 страны, производящих 99,5% мирового ВВП и в которых проживает 95% населения планеты. При составлении индекса учитывались качество человеческого капитала, научных результатов, развитость бизнеса, рынка, институтов и инфраструктуры. В первой десятке самых инновационных стран – Швейцария (64,8 балла), Великобритания, Швеция, Финляндия, Нидерланды, США, Сингапур, Дания, Люксембург, Гонконг (56,8). Из постсоветских стран самый высокий результат у Эстонии – 24-е место (51,5 балла), Латвии (34-е место), Литвы (39) и Молдовы (43). Гораздо ниже оказались Россия, поднявшаяся с 62-го места в 2013 году на 49-е (39,1 баллов), Украина (63), Армения (65), Грузия (74), Казахстан (79), Азербайджан (101), Кыргызстан (112), Узбекистан (128) и Таджикистан (137). Замыкают рейтинг Йемен, Того и Судан. Беларусь в 2014 году по индексу инноваций, равному 37,1, занимала 58-е место.

В 2016 году в рейтинг включены 128 стран, при этом позиции некоторых стран существенно изменились: Россия с баллом 38,5 заняла 43 место, опередив Молдову (46) и Украину (56). Беларусь в 2016 году по индексу инноваций, равному 30,39, заняла 79 место, пропустив вперед Армению (60), Грузию (64) и Казахстан (75). К числу сильных сторон у Беларуси в этом рейтинге по итогам 2016 года относятся: субиндекс по критерию «Образование», равный 65,0 (12 место), субиндекс по критерию «Легкость открытия бизнеса» (96,3 балла и 12 место), субиндекс по критерию «Высшее образование» (52,1 балла и 15 место) [1].

Уровень инновационности в стране и развития экономики знаний оценивают и эксперты Всемирного банка, используя для этих целей Индекс экономики знаний – комплексный показатель, характеризующий уровень развития экономики, основанной на знаниях, в странах и регионах мира. Он определяется как среднее арифметическое четырех субиндексов: индекса экономического и институционального режима, индекса образования, индекса инноваций и индекса информационных технологий и коммуникаций. Согласно последнему исследованию Всемирного банка за 2012 год, Республика Беларусь занимает 59 место в рейтинге из 146 государств, улучшив свою позицию в сравнении с 2000 годом на 11 позиций [2]. Наиболее успешным субиндексом для Беларуси остается индекс образования.

Для характеристики состояния экономических и социальных условий в странах, а также для прогноза развития специалистами ПРООН разработан комплексный показатель – индекс развития человеческого потенциала, который (ИРЧП), измеряет достижения страны с точки зрения состояния здоровья, получения образования и фактического дохода ее граждан. По данным ПРООН в 2015 году по показателю ИРЧП Беларусь заняла 50 место, поделив эту позицию с Россией, и опередив Казахстан (56 место) и Украину (81 место). По значению ИРЧП Республика Беларусь, как и в более ранних рейтингах, относится к странам с высоким уровнем человеческого развития [3].

Из представленного анализа видно, что сравнительно неплохие позиции Беларуси в инновационных рейтингах и по ИРЧП поддерживаются за счет высоких мест, прежде всего, по уровню образования. Это позволяет объективно судить о наличии качественных человеческих ресурсов – потенциального высококачественного человеческого капитала, который воплощен в

первую очередь в человеческом ресурсе, представляющим собой совокупность задействованных и незадействованных в финансово-хозяйственной деятельности знаний, навыков, умений, способностей работников.

При этом в инновационной экономике особое место следует уделять показателю наукоемкости ВВП, значения которой зависят непосредственно от качественного уровня человеческого капитала и (или) человеческого потенциала страны. В 2014–2016 гг. наукоемкость ВВП Беларуси существенно снижается, составляя по разным оценкам от 0,52% до 0,69% ВВП. Необходимо отметить, что, к примеру, в Европейском союзе критическим минимальным значением считается наукоемкость ВВП в 2%. Таким образом, для экономики Республики Беларусь характерно недостаточное финансирование наукоемких отраслей, являющихся, основой формирования и роста высококачественного человеческого капитала страны. Очевидно, что уровень финансирования НИОКР и инновационных разработок в Беларуси, так же как и в России, Украине, Казахстане значительно ниже, чем в Швеции, Литве, Латвии и других странах, входящих в состав стран с очень высоким уровнем ИРЧП. Т.е. условий для реализации высокого человеческого потенциала в Беларуси пока не создано.

Заключение. На основании анализа динамики индексов экономики знаний, инновационного и человеческого развития, а также наукоемкости ВВП можно сделать вывод о существовании определенной закономерности: для стран, имеющих высокий рейтинг инновационного развития, характерны очень высокий уровень человеческого развития и более значительная доля расходов на НИОКР и инновации в ВВП. Другими словами, инвестирование средств в наукоемкие секторы экономики во многом предопределяет повышение уровня человеческого развития государства, что в совокупности ведет к росту его инновационного развития. В связи с чем, особое внимание должно уделяться повышению качественного уровня человеческого капитала и эффективности его использования. Поэтому увеличение затрат на проводимые НИР, которые осуществляет высококачественный человеческий капитал, должно стать одним из значимых направлений социально-экономического развития Республики Беларусь.

1. The Global Innovation Report 2017: Innovation Feeding the World [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.globalinnovationindex.org/gii-2017-report> – Дата доступа: 20.08.2017
2. Индекс экономики знаний: Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://knoema.ru/atlas/Беларусь/topics/Мировые-рейтинги/Индекс-экономики-знаний/Индекс-знаний> – Дата доступа: 22.12.2017.
3. Human Development Report 2016 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://hdr.undp.org/en/2016-report> – Дата доступа: 22.12.2017.

КОРПОРАТИВНЫЕ ОБЛИГАЦИИ КАК ИНСТРУМЕНТ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

*С.В. Бословяк, А.С. Бословяк
Новополоцк, УО «ПГУ»*

Реальные инвестиции, как процесс капитальных вложений, являются неотъемлемой частью современной экономики. Однако в последние годы инвестиции в основной капитал имеют в Беларуси отрицательную динамику: в 2015 году темп снижения к уровню в 2014 года в действовавших ценах составил 92%, в 2016 году – 90,3% к уровню 2015 года. В сопоставимых ценах темп снижения в 2015 году составил 81,2%, в 2016 году – 82,6% к уровню предыдущего года [1]. Таким образом, реальная инвестиционная активность в республике «просела» за 2 года на треть. Удельный вес инвестиций в ВВП сократился с 28% в 2014 году до 19,8% в 2016 году.

Активизация инвестиционной деятельности тесно связана с доступными для конкретных организаций долгосрочных источников финансирования. В настоящее время финансирование инвестиций и реализация инвестиционного потенциала организаций осуществляется, главным образом, за счет внутренних инвестиционных ресурсов, долгосрочных банковских кредитов и бюджетных средств, в то время как потенциал привлечения долгосрочных займов (в т.ч. облигационных) задействован не в полной мере.

Материал и методы. Для проведения исследования использованы статистические данные Национального статистического комитета Республики Беларусь (статистический сборник «Инвестиции и строительство в Республике Беларусь»), Национального банка Республики Бела-

реть (Статистический бюллетень), ОАО «Белорусская валютно-фондовая биржа». При обработке данных использованы методы: сравнения, анализа динамики, структурно-логического моделирования.

Результаты и их обсуждение. Проведенный анализ показал существенное сокращение по всем источникам финансирования инвестиций в основной капитал. Так, участие банков в инвестиционной деятельности сократилось более чем в 2 раза: с 5997,2 млрд руб. в 2014 году (с учетом деноминации) до 2563,4 млрд руб. в 2016 году [1]. Величина инвестиций в основной капитал за счет иностранных источников (в рублевом эквиваленте) сократилась в 2016 году на 46% к уровню 2014 года. Инвестиции за счет собственных средств организаций за указанный период снизились на 14,2%. Очевидно, что инвестиционная активность в анализируемом периоде поддерживалась за счет увеличения расходов республиканского бюджета, направляемых на инвестиции. Однако в условиях невысоких темпов экономического роста и рецессии возможности бюджета по поддержке инвестиционной активности существенно ограничиваются, что не позволяет ожидать рост по этому источнику в долгосрочной перспективе.

Не умаляя значимости привлечения прямых инвестиций в уставные фонды (в т.ч. иностранных), следует обратить внимание на возможность расширения спектра источников финансирования за счет долгосрочных займов, среди инструментов оформления которых особое место занимают корпоративные облигации.

Облигация – это документ, в котором удостоверяются следующие права ее держателя: получение от эмитента в предусмотренный срок номинальной стоимости облигации или иного имущественного эквивалента; получение фиксированного процента от номинальной стоимости облигации либо иные имущественные права [2]. По своей сути облигация представляет собой односторонний контракт, заключенный в единственном экземпляре. При этом одна из сторон контракта может быть изменена без согласия другой стороны. Последнее обстоятельство придает облигации свойство обращаемости, которое отличает ее от простой уступки долга по обычному договору, требующему обязательного уведомления должника.

По данным ОАО «Белорусская валютно-фондовая биржа» объемы первичной эмиссии корпоративных облигаций организаций реального сектора демонстрируют наиболее существенный рост в сравнении с объемами эмиссии других облигаций (в 2015 году на 74% к уровню 2014 года) [3].

При размещении облигаций следует учитывать, что нижняя граница доходности облигаций юридических лиц связана с экономическими интересами инвестора и ограничивается доходностью альтернативных инструментов. Это могут быть депозиты (вклады) со сроками, соответствующими срокам обращения облигаций, или государственные ценные бумаги, которые по своей временной структуре наиболее близки к временной структуре выплат эмитируемых облигаций. Рациональный инвестор сделает выбор в пользу облигаций юридических лиц, если их доходность будет выше доходности названных финансовых инструментов.

Верхняя граница доходности облигаций юридических лиц связана с экономическими интересами эмитента и определяется процентной ставкой альтернативных инструментов привлечения денежных средств, в первую очередь банковских кредитов. Поэтому на функционирующем рынке доходность облигаций юридических лиц должна находиться внутри этих границ, т.е. не быть ниже доходности схожих альтернативных вариантов вложения средств инвесторов и не превышать процентную ставку по банковским кредитам.

Для определения целевой группы инвесторов в корпоративные облигации проведем такие сопоставления по последним данным Национального банка Республики Беларусь в открытом доступе [4]. По состоянию на ноябрь 2017 года средняя процентная ставка по вновь выдаваемым кредитам юридическим лицам в свободноконвертируемой валюте составила 5,9%, в то время как доходность по государственным долгосрочным облигациям составила 4,35%, а доходность краткосрочных облигаций Национального банка в валюте – 3,04%. Следует заметить, что доступ к таким облигациям имеют, в основном, профессиональные участники рынка ценных бумаг (прежде всего банки и страховые организации). Это во многом объясняет столь узкое поле для размещения корпоративных облигаций. Гораздо более оптимистична ситуация с перспективами размещения валютных корпоративных облигаций среди физических лиц. По данным этого же обзора средняя процентная ставка по валютным депозитам составила всего 1,4% при максимальном значении при сроке депозита от 2 до 3 лет в 2,1% [4].

Для аналогичных сопоставлений в национальной валюте характерна несколько другая ситуация: средняя процентная ставка по новым кредитам по итогам ноября 2017 году сложилась на уровне 11,1%, а средняя процентная ставка по депозитам физических лиц – 8,8%. Доходность краткосрочных облигаций Национального банка в национальной валюте сложилась в ноябре 2017 года на уровне 9,34%.

Заключение. Привлечение долгосрочных инвестиционных средств путем выпуска облигаций является реальным драйвером активизации их инвестиционной деятельности. Текущая ситуация на финансовом рынке наиболее благоприятствует к размещению облигаций, номинированных в свободноконвертируемой валюте, и, в первую очередь, среди физических лиц. Для организаций реального сектора экономики это создает дополнительные возможности формирования оптимальной структуры источников финансирования инвестиций.

1. Инвестиции и строительство в Республике Беларусь. Статистический сборник. – Минск: Нац. стат. комитет Респ. Беларусь, 2017. – 213 с.
2. О рынке ценных бумаг: Закон Респ. Беларусь от 5 января 2015 г. № 231-3: в ред. Закона Респ. Беларусь от 10 июля 2015 г. № 286-3 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2015. – № 2/2229.
3. Годовой отчет ОАО «Белорусская валютно-фондовая биржа за 2015 год [Электронный ресурс] / Режим доступа: <https://www.bcse.by/files/2016/3/31/635950346304334972.pdf> - Дата доступа: 28.12.2017 .
4. Статистический бюллетень Национального банка Республики Беларусь – 2017. – № 11. [Электронный ресурс] / Режим доступа: http://www.nbrb.by/publications/bulletin/Stat_Bulletin_2017_11.pdf – Дата доступа: 05.01.2017.

НЕКОТОРЫЕ ПРОБЛЕМЫ АМОРТИЗАЦИИ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ И НАПРАВЛЕНИЯ ИХ РЕШЕНИЯ В СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ В УКРАИНЕ

Н.М. Бразилий

Черкассы, Черкасский государственный технологический университет

В условиях вступления Украины в Европейский Союз и активизации интеграционных процессов экономической среды в Украине, возникает необходимость адаптации национальной системы учета с требованиями международной практики. Внедрение МСФУ способствует повышению прозрачности и понятности для иностранных инвесторов информации о деятельности субъекта хозяйственной деятельности. На современном этапе, для успешного ведения бухгалтерского учета, для обеспечения его информацией планирования, анализа и контроля хозяйственной деятельности предприятия, необходима надлежащая организация учета основных средств. Состояние и использование основных средств являются важными для обеспечения конкурентоспособности предприятия, а их состав и структура обуславливают возможности предприятия по организации производственного процесса.

Особую роль в механизме учета основных средств играет амортизация. Проблемы учета и начисления амортизации основных средств является предметом особого внимания, поскольку амортизация как экономическая категория, одновременно выступает расходами и источником воспроизводства производства и, как следствие, влияет на широкий круг экономических показателей - себестоимость, цену, прибыль, налоги, количественные и качественные оценки производственного потенциала и др.

Целью исследования является анализ и совершенствование учета и начисления амортизации основных средств для обеспечения эффективного и рационального управления финансово-хозяйственной деятельностью предприятия.

Материал и методы. Проблемные вопросы амортизации основных средств и перспектив их решения в Украине, рассматривались ведущими отечественными учеными, а именно: О.Бородкин, Ф.Бутинец, М.Васильюк, Н.Виговська, С.Голова, Г.Кирейцев, Я. Крупко, Е.Мних, В.Орлова, Ю.Осадчий, Пушкаря, П.Саблук, А.Фукс, П.Хомин, М.Чумаченко, Швець М.Т. Белуха, В. Цинник, М.Ф. Опейчук и другими. Однако, несмотря на значительные наработки и структурные изменения в механизме учета и начисления амортизации основных средств, данные вопросы требует постоянных усовершенствований.

Результаты и их обсуждение. В процессе использования в деятельности предприятия основных средств их стоимость постепенно уменьшается в связи с физическим и моральным

износом. Износ основных средств определяется суммой амортизации, начисленной с начала их полезного использования. Амортизация - систематическое распределение стоимости основных средств, которая амортизируется, в течение срока их полезного использования (эксплуатации).

Начисление амортизации по П(С)БУ 7 и Налоговым кодексом Украины осуществляется ежемесячно, начиная с месяца, следующего за месяцем ввода объекта основных средств в эксплуатацию [2, 1]. Причем на основные средства первой и тринадцатой группы «Земельные участки» и «Природные ресурсы» амортизация не начисляется. Налогоплательщик должен вести отдельный учет операций купли-продажи земли как отдельного объекта собственности, а затраты, связанные с таким приобретением, относятся включению в расходы отчетного налогового периода. Важно отметить, что операции по внесению основных средств в уставный капитал другого лица приравнивается к продаже или иному отчуждению таких основных средств. В то же время остаются определенные различия в бухгалтерском и налоговом учете основных средств. Так, несмотря на то, что амортизация объектов основных средств в налоговом учете осуществляется в течение срока их полезного использования, законодательно устанавливаются минимально допустимые их сроки.

В международной практике на амортизацию приходится 60-70% инвестиций в основной капитал. В Украине наблюдается меньшая тенденция инвестирования, поскольку для деятельности отечественных предприятий характерно недостаточное применение ускоренной амортизации, высокие нормативные сроки службы основных средств и др.

Предприятие может менять метод начисления амортизации основных средств. Соответственно, начисления по новому методу начинается с месяца, следующего за тем, в котором принято решение о таком изменении. Также следует обратить внимание на то, что Налоговый кодекс Украины и П(С)БУ 7 предлагают пять методов амортизации: прямолинейный; уменьшения остаточной стоимости; ускоренного уменьшения остаточной стоимости; производственный и кумулятивный [2, 1]. В свою очередь, по МСБУ выделяют две группы методов:

1. методы амортизации, основанные на количестве единиц, полученных от использования объекта основных средств: метод суммирования единиц продукции (производственными метод);
2. методы амортизации, основанные на продолжительности использования основных средств [3].

К последним, в свою очередь, относятся:

- а) метод равномерной амортизации - метод прямолинейного списания (линейный метод начисления амортизации)
- б) методы ускоренной амортизации:
 - метод суммы числа (цифр) лет (кумулятивный метод);
 - метод уменьшения остатка;
 - модификационный метод (метод уменьшения остатка, который переходит к равномерному)
- в) методы замедленной амортизации
 - метод амортизационного фонда;
 - метод аннуитета [3].

Заключение. Предприятие должно регулярно, в конце каждого финансового года, просматривать методы начисления амортизации основных средств на соответствие экономическим выгодам, что ожидает получить от их применения, и вносить соответствующие изменения в учетную политику как изменения учетной оценки.

Нормы амортизации согласно новому методу амортизации определяются исходя из остаточной стоимости соответствующего объекта.

Сегодня прекращения начисления амортизации, согласно национальной практики осуществляется, начиная с месяца, следующего за месяцем выбытия объекта основных средств перевода его на реконструкцию, модернизацию, достройку, дооборудование, консервацию [2]. Однако по МСБУ 16 амортизацию актива прекращают начиная с одной из двух дат: даты, с которой активы, предназначены для продажи (или включены в ликвидационные группы, которые классифицируются как предназначенные для продажи) в соответствии с МСФу 5, или из даты прекращения признания актива [3]. Таким образом, амортизацию не прекращают, когда актив не используют или он выбывает из активного использования, пока актив не будет амортизированный полностью.

Осуществив анализ учета и начисления амортизации, на наш взгляд, целесообразнее определить необходимость ее начисления в месяц, когда он становится пригодным для использования, как это осуществляется по МСБУ 16. Таким образом, приведенные выше проблемные вопросы учета амортизации основных средств является весьма кстати на сегодняшний день. Их решения значительно улучшит финансово-хозяйственной деятельности предприятия, будет способствовать своевременному обновлению производственного потенциала предприятия. С принятием Налогового кодекса Украины, предприятия получили возможность использовать те же методы начисления амортизации в налоговом учете, что и в финансовом, при этом не увеличивая объем учетных работ для ее начисления.

1. Налоговый кодекс Украины от 02.12.2010 № 2755-VI [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
2. Положение (стандарт) бухгалтерского учета 7 "Основные средства" N 92 от 27.04.2000 с изменениями и дополнениями [Электронный ресурс]. /Режим доступа: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00/>
3. Международный стандарт бухгалтерского учета 16 «Основные средства» [Электронный ресурс] // Режим доступа: www.minfin.gov.ua/document/92427/МСБО_16.pdf
4. Закон Украины "О бухгалтерском учете и финансовой отчетности в Украине" от 16.07.1999 г. № 996. [Электронный ресурс]. /Режим доступа: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/996-14/print1486202029131235>

ФОРМИРОВАНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ЭКОНОМИКИ НА ОСНОВЕ КОНЦЕПЦИИ «ТРОЙНОЙ СПИРАЛИ»

*Ю.Г. Вайлунова
Витебск, УО «ВГТУ»*

Сегодня с учетом глобальных тенденций конкурентоспособность страны в меньшей степени зависит от количества имеющихся ресурсов. Особое значение приобретают конкурентные преимущества высшего порядка, которые включают уникальные инновационные технологии, не случайно возникающие, а исходя из синергетического взаимодействия государства, производства и науки. Достичь положения лидерства возможно посредством формирования Национальной инновационной системы с использованием зарекомендовавшей себя концепции «тройной спирали».

Для развития инновационной деятельности в ходе глобализации создаются особые условия, которые проявляются, в том числе, через создание интеграционных сетевых структур (транснациональных корпораций, альянсов, кластеров, союзов и других), которые способны реализовывать инновационную деятельность через использование различного рода ресурсов. Исходя из этого, в зависимости от функций субъектов и управления инновационной деятельностью, выполняемые ранее государством на основе функционирования иерархических структур, сегодня меняются и исполнители, и механизмы управления и сотрудничества.

В соответствии с концепцией «тройной спирали» модель инновационного развития включает следующие три элемента: государство, бизнес и университет, взаимодействие между которыми основано на научном знании, а также инновационная деятельность, осуществляющая из этого сотрудничества, происходит не по инициативе государства.

В условиях развития сетевой и цифровой экономики сетевое сотрудничество, создание различного рода кластерно-сетевых структур становятся важными ресурсами инноваций, а последние являются фактором повышения конкурентоспособности экономических систем. При формировании и развитии интеграции в рамках сетевых объединений как наиболее совершенной формы управления сложными экономическими системами эффективность взаимодействия субъектов хозяйствования увеличивается [1, 4]. Роль и значение развития интеграционных структур кластерного типа и сетевого сотрудничества в экономике Республики Беларусь отражены в ряде государственных программ и концепций.

Целью является разработка методов сотрудничества стейкхолдеров – представителей трех взаимосвязанных сфер: «образование», «наука», «производство».

Материал и методы. Материалом послужили труды зарубежных и отечественных ученых-экономистов: Дж. Стиглиц, М. Портер, Р. Коуз, К. Эрроу, Т. Цихан, И. Новикова и другие. Основные методы исследования: логико-дедуктивный, анализа и синтеза, статистический, восхождения от абстрактного к конкретному.

Результаты и их обсуждение. Аспекты концепции «тройной спирали» рассмотрены в работах зарубежных и российских ученых: И. Дежиной, Г. Ицковица, Д. Катункова, Л. Лейдесдорфа, В. Малыгина, Н. Смородиной и других. Работы зарубежных ученых посвящены изучению формирования и развития сетевых структур и сетевого сотрудничества: И. Ансоффа, Е. Дементьева, П. Зибера, Г. Клейнера, В. Каткало, Р. Коуза, Р. Майлза, Б. Мильнера, Р. Патюреля, В. Радаева, Ч. Сноу, О. Третьяк, М. Райсса, Й. Рюэгг-Штюрма, О. Уильямсона, А. Чандлера, К. Эрроу и других. В работах белорусских ученых некоторые аспекты сетевого сотрудничества также отражены:

В. Байнева, Н. Богдан, В. Борисевича, Т. Вертинской, Л. Козловской, П. Никитенко, А. Томашевича, Г. Яшевой, В. Фатеева и других. Однако методы сетевого сотрудничества стейкхолдеров в инновационном цикле «образование – наука – производство», направленные на ускорение инноваций, разработаны недостаточно, что определяет актуальность темы.

С учетом рассмотренных определений сетевое сотрудничество – это процесс установления длительных устойчивых формальных и неформальных отношений между субъектами делового сообщества, объединенными вертикальными и горизонтальными связями, основанными на добровольности, доверии и общих для делового сообщества целях, нормах, традициях, правилах, обычаях [2, 4].

Сетевое сотрудничество отличается от отношений производственной кооперации тем, что оно включает не только вертикальные связи (поставщик – покупатель), но и горизонтальные, в том числе сотрудничество с конкурентами в области общих интересов (технического развития поставщиков, инвестиционной деятельности, образования, маркетинговых исследований и сбыта, защиты от внешних конкурентов и другое) и сотрудничество с учреждениями бизнес-услуг (образование, маркетинг, логистика, научные исследования) [3, 4].

Методами для сетевого сотрудничества в элементах тройной спирали: «образование – наука – производство» являются новые институциональные структуры, которые предлагается создать:

- совместные научно-исследовательские лаборатории (СНИЛ);
- корпоративные учебные центры;
- спин-офф предприятия;
- образовательные кластеры;
- технологические платформы [3].

1. Задачами СНИЛ (университет и предприятия) являются: повышение качества подготовки специалистов и научно-педагогических кадров; рост квалификации профессорско-преподавательского состава университета и повышение квалификации научных работников университета; укрепление и развитие научно-интеллектуального потенциала университета; выполнение программ инновационного развития и хозяйственных научных разработок; укрепление научных контактов в области производства между сотрудниками университета и научно-исследовательскими организациями; совместное выполнение научных разработок для предприятий.

2. Корпоративные учебные центры на предприятиях являются инструментом реализации стратегии обучения и развития персонала в организации и нацелены на обеспечение потребности в квалифицированных кадрах в долгосрочной перспективе.

3. Научно-технические спин-офф предприятия образуются путем ответвления от вузов и научных организаций для внедрения разработок и результатов исследований. Открытые на базе университетов инновационные компании позволяют превратить результаты исследований и открытий в качественные образцы изделий с более высокими потребительскими, технологическими, техническими, экономическими и иными свойствами, чем существующие, а также обеспечивают вчерашних студентов дополнительными рабочими местами.

4. Образовательные кластеры предполагают формирование сетевого сотрудничества между взаимосвязанными учреждениями образования различного уровня, которые объединены по отраслевому признаку друг с другом и предприятиями отрасли.

5. Технологические платформы – это площадки, где будут собираться представители предприятий, науки (в том числе учреждений образования) и власти для обсуждения вопросов развития и повышения эффективности отдельных видов экономической деятельности и экономики в целом.

Заклучение. Разработанные методы формирования сетевого сотрудничества в элементах тройной спирали: «образование – наука – производство» позволят повысить инновационную активность и конкурентоспособности экономики Республики Беларусь.

1. Вайлунова Ю. Г., Яшева Г. А. Формирование сетевых структур как источник конкурентоспособности организаций в Республике Беларусь / Ю. Г. Вайлунова, Г. А. Яшева // Управленец. УрГЭУ. – 2017. – №4(68). – С. 96–105.
2. Вайлунова Ю. Г., Яшева Г. А. «Гибридный» текстильный холдинг как вид кластерной структуры: идентификация и направления создания в Беларуси / Ю. Г. Вайлунова, Г. А. Яшева // Белорусский экономический журнал. – 2017. – № 2. – С. 144–158.
3. Вайлунова, Ю. Г. Институциональные методы стимулирования сетевого взаимодействия субъектов холдинга / Ю. Г. Вайлунова // Вестник Витебского государственного технологического университета. – 2016. – № 1(30). – С. 117–129.
4. Вайлунова, Ю. Г. Сетевые структуры и их роль в повышении конкурентоспособности предприятий / Ю. Г. Вайлунова // Экономика и банки / УО «Полесский государственный университет», 2014. – № 2– С. 53–60.

BUDGETING IN AS AN EFFECTIVE MANAGEMENT TOOL

V. Gavrylenko

Cherkasy, Cherkasy State Technological University

In conditions of market competition, uncertainty and risk, enterprises seek to achieve the highest financial results by reforming both the internal structure of the enterprise and management methods. The deterioration in the financial position of an enterprise can occur both internally and externally. However, such a reason may be a variant of inefficient enterprise management, which could lead to bankruptcy of the enterprise.

The study of scientific literature made it possible to conclude that a holistic scientific and methodological approach to the system of managing the activity of an industrial enterprise in conditions of uncertainty and risk that can be applied at all enterprises is absent, therefore, the introduction of a budgeting system for the implementation of anti-crisis management tasks is an actual topic of research.

The purpose is to determine the place of management accounting information and budgeting in anti-crisis management

Material and methods. The research proved on the basis of materials of scientific study leading domestic and foreign scientists on the managerial accounting and budgeting, such as Brimson J., Golov S. F., Volkova O. N., Horngren C. J. Foster, Shevchuk A. D., Sheremet A. D. and others. For the research was used the following methods: general scientific methods (observation, measurement, comparison, concretization, systematization, analysis and synthesis).

Results and their discussion. The most important component of anti-crisis management is a planning process, during which the development of plans (strategies) of the enterprise in the conditions of resource constraints is carried out. One of the most effective tools for modern planning is budgeting, which provides management of the company with timely, accurate and complete information.

The main task of budgeting in anti-crisis management is to create a holistic management system to ensure the effective operation of the business entity through the targeted orientation and coordination of all actions involving the change of own and involved economic assets of the enterprise and the sources of their formation, in order to identify the symptoms of the crisis on early stages and reduce its impact on financial performance.

An effective budgeting system is aimed at developing and implementing measures that allow:

to adjust the activities of all structural subdivisions of the enterprise to achieve the planned financial result, allocating areas of responsibility by appointing responsible persons and distributing the functions of management between the heads of divisions; to accelerate the information exchange and interaction of structural subdivisions of the enterprise with each other by introducing automated accounting and reporting technologies for the adoption of constructive managerial decisions;

to predict critical periods in the enterprise's activity, to determine the necessity and the maximum limit of external financing and optimize the financial flows of the enterprise, taking into account external and internal factors of influence by applying the most effective forms of organization for achieving their balance and simultaneous growth; to identify strengths and weaknesses in enterprise management and factors contributing to the emergence of a crisis, to make necessary management decisions to prevent bankruptcy; identify the risks of the company in a timely manner

and develop models for efficient use of resources by choosing alternative solutions; to identify possible internal and external reserves of the enterprise in order to prevent the crisis phenomena or minimize its negative consequences; evaluate the effectiveness and impact of the internal control system on the accomplished goals and objectives.

The generalization of scientific ideas to the definition of the concept of budgeting functions of both foreign and domestic scientists made it possible to distinguish the main ones: planning, organization, stimulation, control. In our opinion, budgeting in the information provision of anti-crisis management has certain features, so this classification should be supplemented. The refined classification has the following form:

1. Planning: the definition of the goals and tasks of the enterprise, the development of action plans and the adoption of alternative solutions aimed at identifying the internal and external factors of influence that may lead to a crisis; communication - bringing plans to heads of structural divisions and centers of responsibility.

2. Organization: target orientation and coordination of various activities; creation of a holistic management system for all types of activities aimed at preventing the crisis of the enterprise.

3. Stimulation: motivation of employees to achieve the goals of the enterprise; courses for managers.

4. Control: control over the implementation of the budgets and results of the enterprise activity and its structural divisions; assessment of the influence of the decisions taken on the activity of the enterprise.

All activities of structural units are reflected in budgets, which are consolidated at the level of business processes, services and enterprises as a whole. The budget thus becomes a highly effective anti-crisis management tool that allows both in real-time and by individual results to monitor the activity and performance of each center separately, each business process and the entire enterprise as a whole through a system of plan-actual deviations.

Conclusions. It can be concluded that in order to achieve goals, anti-crisis management should use an integrated system of managerial accounting and budgeting. Using management accounting in formation allows to budget not only individual business processes but also the enterprise as a whole, and to consider it as a single integral business process. The direction of further research is the development of the organization of accounting and management in each business process of the enterprise in anti-crisis management.

1. Brimson, Dzh. Protssessno-orientirovannoe byudzhethirovanie. Vnedrenie novogo instrumenta upravleniya stoinostyu kompanii. – Moskva: Vershina, 2007.
2. Bromwich, M., Bhimani, A. Management Accounting: Retrospect and prospect. 1 ed. – CIMA Publishing, 2010.
3. Golov, S.F. Upravlenskiy oblik. – Kyiv: Libra, 2006.
4. Drury, C. Upravlenskiy i proizvodstvennyy uchët. Managerial and production accounting. Per. s angl. V. N. Ehorova. – 6nd ed. – Moscow: Yunyty-Dana, 2007.
5. Volkova, O. N. Byudzhethirovanie i finansovyy kontrol v kommercheskih organizatsiyah. – Moscow: Finansy i statistika, 2005.
6. Horngren, Ch. Dzh. Foster Upravlenskiy uchët. Per. s angl. Sh. Datar. – 10nd ed. – SPb.: Piter, 2008.
7. Shevchuk, D.A. Byudzhethirovanie: samouchitel [Electronic resource]. – Access mode: <https://7lafa.com/book.php?id=83898&page=61>. – Date of access: 12.01.2018.
8. Sheremet, A. D. Upravlenskiy uchët: ucheb. posobie. – FBK-PRESS: Moscow, 2006.

ВЛИЯНИЕ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО ФАКТОРА НА МИРОВОЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ

С.В. Измайлович¹, Э.В. Хоробрых², А.А. Литвинчук²
¹Новополоцк, УО «ПГУ»
²Минск, ИЭ НАН РБ

В настоящее время особую актуальность приобретает проблема влияния экологического фактора в связи с загрязнением, разрушением элементов окружающей среды и истощением природных ресурсов. Глобальные экологические проблемы стали угрозой жизни и возможностям развития последующим поколениям.

Целью исследования является выявление внутренних и внешних угроз в экологической сфере и выработка модели управления экологическими факторами.

Материал и методы. Материалом исследования являются положения Концепции национальной безопасности Республики Беларусь, данные Инициативы по «зеленой» экономике (GEI) ООН, сведения о факторах, создающих угрозы в экологической сфере. Методы исследования: анализ и синтез, наблюдение, сравнение, моделирование.

Результаты и их обсуждение. Для Республики Беларусь, несмотря на сложившуюся положительную ситуацию в экологической сфере, необходимо учитывать ряд факторов создающих угрозу безопасности: стихийные бедствия (наводнения, засухи, ураганы и др.), а также чрезвычайные ситуации техногенного характера (аварии, катастрофы, взрывы и т.п.); наличие АЭС, захоронение ядерных отходов на сопредельных с Республикой Беларусь территориях; радиоактивное загрязнение среды обитания вследствие аварии на Чернобыльской АЭС; функционирование на территории республики объектов повышенного риска и их размещение вблизи жилых зон и систем жизнеобеспечения; выбросы, сбросы и отходы промышленного производства; низкая технологическая надежность систем управления и обеспечения безопасности в промышленности, энергетике, сельском хозяйстве и на транспорте; недостаток современных технологий промышленного и сельскохозяйственного производства, износ технологического оборудования потенциально опасных объектов; низкий уровень экологической культуры [1].

С учетом вышеперечисленных факторов можно сформулировать внешние и внутренние угрозы в экологической сфере. К внешним угрозам относятся [2]: глобальные изменения окружающей природной среды, связанные с изменением климата, разрушением озонового слоя, сокращением биоразнообразия; трансграничный перенос загрязняющих веществ на территорию Республики Беларусь воздушными и водными потоками, проникновение инвазивных видов животных и растений из сопредельных стран; размещение вблизи границ Беларуси крупных экологически опасных объектов, захоронение ядерных отходов на сопредельных территориях.

Внутренние угрозы в экологической сфере вызваны совокупностью экономических, технологических, территориально-планировочных и иных причин. Основными из них являются: высокая концентрация на территории Беларуси экологически опасных объектов, их размещение вблизи жилых зон и систем жизнеобеспечения; опасность возникновения техногенных аварий, риск-ситуаций в связи с недостаточной инвестиционной активностью и высокой степенью износа основных фондов; незавершенность в производственном комплексе технологических циклов по полной переработке сырья, что приводит к образованию значительных объемов отходов; применение неадаптированных к местным природным условиям технологий обработки земель, вызывающее деградацию почв и природных комплексов; нарушение экологического равновесия и водного баланса территорий вследствие осушения болот и изменения местного климата; недостаточное развитие правовых и экономических инструментов и механизмов обеспечения экологической безопасности, систем учета природных ресурсов и качества окружающей среды.

Поэтому дальнейшее развитие общества требует необходимости рационального, разумного использования природных ресурсов, охраны окружающей среды, изменения взглядов в направлении учета экологического фактора.

Заключение. Возрастание роли экологического фактора во всех сферах мировой экономики и международных отношений требует принципиально иного подхода к решению возникающих в связи с этим проблем, и ставит вопрос о выработке иной модели развития как перспективного направления государственной экологической политики – «зеленая» экономика, предусматривающая обеспечение устойчивого и сбалансированного социально-экономического развития при условии сохранения природного потенциала страны, снижения риска для окружающей среды и способствующая улучшению качества жизни и среды обитания.

1. Об утверждении Концепции национальной безопасности Республики Беларусь: Указ Президента Республики Беларусь, 9 нояб. 2010 г., № 575 // Эталон-Беларусь [Электронный ресурс] / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2010.
2. Полоник, С.С. Влияние внутренних и внешних вызовов с учетом возникновения риск-ситуаций на экологическую составляющую конкурентоспособности региона / С.С. Полоник, Э.В. Хоробрых, А.А. Литвинчук // Новая экономика. – № 2 (66). – 2015. – С. 222 – 227.

ИНСТРУМЕНТЫ СОЗДАНИЯ РЕЙТИНГА ПОДРЯДЧИКОВ

*С.Н. Костюкова
Новополоцк, УО «ПГУ»*

Строительство представляет собой инвестиционную сферу деятельности, где заказчик выступает в роли инвестора, осуществляющего долгосрочные капитальные вложения. В связи с чем актуальной задачей для него является сделать обоснованный выбор эффективного подрядчика на основе специально разработанного рейтинга.

Цель – разработать рейтинговую шкалу для оценки подрядчиков на основе прикладных инструментов, отражающих специфику отрасли.

Материал и методы. Для исследования были использованы материалы Национального статистического комитета Республики Беларусь, данные мониторинга предприятий Витебской области, проводимого Национальным банком Республики Беларусь. Применяются такие методы исследования как анализ, синтез, наблюдение, сравнение, экономико-математическое моделирование.

Результаты и их обсуждение. Так, автором разработана концепция анализа безубыточности деятельности строительных организаций, ее основные положения изложены в [1, 2]. Суть ее заключается в следующем: при планировании и анализе безубыточности деятельности строительных организаций необходимо учитывать фактор времени (time – период времени, за который достигается условие безубыточности деятельности) и фактор скорости (speed – скорость, с которой достигается условие безубыточности деятельности). Горизонт расчетов один календарный год.

На основании указанной концепции введен новый классификационный признак – скорость достижения условия безубыточности деятельности строительными организациями, в соответствии с которым, предлагается делить строительные организации на быстродостигающие, среднедостигающие, медленнодостигающие и недостигающие безубыточности в отчетном году. Временной лаг, в течение которого оценивается предлагаемый показатель, соответствует одному году (таблица 1).

Согласно предложенной автором классификации в таблице 1 быстродостигающей условия безубыточности деятельности является строительная организация, которая в течение периода, равного от одного до четырех месяцев, за счет накопленной суммы покрытия 1 сможет возместить свои годовые постоянные затраты в полном объеме. Среднедостигающей – от пяти до семи месяцев, медленнодостигающей – от 8 до 12 месяцев соответственно, недостигающей безубыточности деятельности является та организация, которая в течение календарного года не смогла возместить годовые постоянные затраты, а, следовательно, получила убыток.

Предложенная классификация строительных организаций позволяет инвесторам осуществлять объективный выбор подрядчика по показателю скорости достижения им условия безубыточности. Становится очевидным, что подрядчик, достигающий условия безубыточности деятельности, быстрее, чем конкуренты – скорее начнет зарабатывать прибыль. Более того, он имеет достаточную загрузку производственных мощностей, что соответствует высокому проценту обеспеченности договорами подряда.

Таблица 1 – Классификация строительных организаций по скорости достижения ими безубыточности деятельности

Признак классификации	Вид строительной организации	Скорость, с которой строительная организация достигает безубыточности деятельности
В зависимости от скорости достижения безубыточности деятельности	Быстродостигающие	1–4 месяца
	Среднедостигающие	5–7 месяцев
	Медленнодостигающие	8–12 месяцев
	Недостигающие	Более 12 месяцев

Источник: разработка автора

На основании разработанной авторской концепции измерения T - S факторов, предлагается составить карту восприятия инвестором скорости достижения безубыточности деятельности подрядчиками (рисунок 1).

Обеспеченность договорами подряда строительных организаций	высокая (до 100 %)			ЛИДЕРЫ РЫНКА
	Средняя (до 60 %)		СТАБИЛЬНО ФУНКЦИОНИ- РУЮЩИЕ	
	низкая (до 30 %)	АУТСАЙДЕРЫ РЫНКА		
		Медленнодостигающие (за 12 мес.)	Среднедостигающие (за 7 мес.)	Быстродостигающие (за 3 мес.)
Динамика скорости достижения безубыточности деятельности строительными организациями				

Рисунок 1 – Карта восприятия инвестором скорости достижения безубыточности деятельности подрядчиками
Источник: разработка автора

В разработанной автором карте восприятия отражена зависимость скорости достижения безубыточности деятельности строительными организациями от их обеспеченности договорами подряда, выраженной в процентах. Согласно карте восприятия (рис.1) под влиянием роста деловой активности строительной организации увеличивается ее скорость достижения безубыточности.

Разработанная карта восприятия позволяет инвесторам на основе указанных пределов изменяющихся параметров (скорость достижения безубыточности деятельности, коррелирующая с обеспеченностью договорами подряда строительной организации) определить зону, в которой находится потенциальный подрядчик в целях понимания и идентификации его позиции на рынке строительно-монтажных работ. Соответственно, согласно рисунку 1 выгодными для заключения контракта являются потенциальные подрядчики, находящиеся в квадрантах «стабильно функционирующие» и «лидеры рынка». При этом следует добавить, что указанные параметры являются дополнительными информативными критериями кроме цены, предложенной на подрядных торгах для выбора эффективного подрядчика.

Закключение. Таким образом, предложенные автором разработки позволяют инвесторам составить рейтинг строительных организаций по сроку и скорости достижения ими безубыточности деятельности. Становится очевидно, что приоритет в инвестировании будет отдан тем организациям, которые имеют более быстрые сроки достижения безубыточности, поскольку скорее начнут зарабатывать прибыль.

1. Костюкова, С.Н. Развитие анализа безубыточности деятельности строительных организаций в контексте авторской концепции измерения факторов времени – T (time) и скорости – S (speed) / С.Н. Костюкова // Рецензируемый сетевой электронный научный журнал «Экономические тенденции» [Электронный ресурс]. – 2017. – № 1. – С 8. Режим доступа :http://ej.barsu.by/download/1/1_12.pdf.
2. Костюкова, С.Н. Основные положения авторской концепции анализа безубыточности деятельности строительных организаций / Костюкова С.Н. // Экономический вестник университета: сб. науч. трудов ученых и аспирантов / Переяслав-Хмельницкий держ. педагог.ун-т ; відп. ред. Т.М. Боголіб. Переяслав-Хмельницький, 2017. – Вип. 33/2. – С. 145–152.

ИССЛЕДОВАНИЕ РЕКЛАМНОЙ ПОЛИТИКИ ТУРИСТИЧЕСКИХ ФИРМ ВИТЕБСКОГО РЕГИОНА

*Л.А. Леонова
Витебск, ВГУ имени П.М. Машерова*

Реклама играет важную роль в формировании спроса в сфере туризма, поэтому исследование рекламной политики фирм является актуальным. Чем грамотнее разработана рекламная стратегия, тем интенсивнее воздействие на спрос потребителей, тем успешнее работа фирмы на конкурентном рынке.

В процессе работы была поставлена цель - исследовать рекламную политику ряда туристических фирм Витебского региона, и разработать рекомендации по ее совершенствованию.

Материал и методы. В работе использованы общедоступные информационные ресурсы туристического бизнеса; научная информация сети Интернет; информация, полученная в ходе проведения опроса целевой аудитории. В процессе исследования были использованы методы: описательный для исследования рекламной политики туристических фирм; сравнительный для изучения влияния рекламы на группы целевых потребителей; аналитический для изучения степени воздействия рекламой на потенциальных потребителей.

Результаты и их обсуждение. Сегодня в Республике Беларусь в сфере туризма работает около 1400 организаций. По сравнению с 2010г. количество туристических фирм значительно увеличилось, соответственно возросла и конкуренция в данной сфере. Так, в 2010г. осуществляли туристическую деятельность 783 организации, в 2011 – 791; в 2012г. – 958; в 2013г. – 1085; в 2014г. – 1254; в 2015г. – 1364; в 2016г – 1376 [2]. Таким образом, наблюдается положительная динамика по количеству организаций, осуществляющих туристическую деятельность в нашей стране. В связи с этим, уровень конкуренции между фирмами сферы туризма возрастает. Актуальным становится вопрос по разработке более эффективной рекламной политики наряду с инновационными предложениями услуг и продуктов для туристов. Изучение рекламной деятельности было проведено относительно фирм: филиал «АлатанТур» в г.Витебске и «FamilyTouristik»[1, 3]. Туристическая компания «АлатанТур» работает на рынке нашей страны с 1993 г. и является одной из крупнейших в Республике Беларусь. Филиалы компании располагаются в крупных и малых городах страны. Услуги и туристские продукты компании «АлатанТур» вариативны, рассчитаны на разные целевые сегменты. Туристическая фирма «FamilyTouristik» работает с 2014 г., организует отдых и экскурсионные туры в любые страны мира, осуществляет визовую поддержку и предлагает лечение в санаториях стран ближнего зарубежья; заключает договоры с автотранспортными компаниями; нанимает экскурсоводов на временное сотрудничество в сезоны активных продаж. Организацию работ по проведению рекламных мероприятий в турфирмах «АлатанТур» и «FamilyTouristik» осуществляют в несколько этапов: постановка задачи, выделение целевой группы, решение о разработке рекламного бюджета и о выборе рекламных средств, оценка эффективности рекламы. С целью изучения коммуникативной эффективности рекламы данных фирм был проведен опрос выборки потребителей в количестве 100 респондентов.

Характеристики выборки. Возраст: 54% – 30 лет и моложе; 21% – от 31 до 40 лет; 19% – от 41 до 50 лет; 6% – 51 год и старше. Пол: 32% мужчины; 68% женщин. Уровень образования: 4% – среднее; 8% – среднее профессиональное; 25% – среднее специальное; 27% – неоконченное высшее; 36% – высшее. Отношение к рекламе товаров/услуг распределилось: 8% – ответили положительно; 28% – скорее положительно; 42% – нейтрально; 16% – скорее отрицательно; 6% – негативно.

На вопрос «Насколько сильно влияет реклама, когда Вы принимаете решение о покупке туристского продукта?» ответы респондентов распределились следующим образом: 12% – не влияет совсем; 56% – иногда влияет; 28% – часто влияет; 4% – постоянно ориентируюсь на рекламу. По результатам анкетирования, 61% выборки знает о туристической фирме «АлатанТур». Причем, респонденты получили информацию о фирме «АлатанТур» из источников: сеть Интернет (23%); друзья и родственники (21%); наружная реклама (14%), другие источники информации (3%). После просмотра рекламы фирмы «АлатанТур», на вопрос «Появилось ли намерение стать клиентом данной фирмы (или чаще использовать её услуги)?»: 7 человек ответили да, 16 – скорее да, 7 – скорее нет, 31 – затрудняюсь ответить. О туристической фирме

«FamilyTouristik», из 100 опрашиваемых человек, знает 42 респондента. Причем, 19 респондентов узнали из Интернета; 10 – от друзей и родственников; для 10 респондентов источником информации стала наружная реклама, для 3 – другие источники информации. После просмотра рекламы данной фирмы, на вопрос «Появилось ли намерение стать клиентом фирмы (или чаще использовать её услуги)?» 4 человека ответило да, 7 – скорее да, 5 – скорее нет, 26 – затрудняюсь ответить. Проведенные исследования показали, что для клиентов туристических фирм, реклама в Интернете и наружная реклама являются наиболее эффективными средствами привлечения их внимания. В целом, реклама данных фирм узнаваема среди потенциальных потребителей, оказывает положительное влияние на выбор ими туристского продукта. Однако, можно предложить ряд рекомендаций в разрезе рекламных стратегий данных туристических фирм.

1. Разместить рекламу на упаковке шоколада или других сладостей. Брендированный шоколад с логотипом и слоганом фирмы поможет получить положительные эмоции у туриста.

2. Предложить с логотипами фирмы «пакет путешественника», включающий недорогой набор предметов, который могут пригодиться туристу: календари, ручки, блокноты, разговорники и др.

3. Предоставить возможность покупки подарочных сертификатов для знакомых и родственников.

4. Дать возможность стать клиентом фирмы посредством приобретения купона «Круглой пользы». Где «Круглая польза» – это вид городской рекламы, состоящий из набора бесплатных отрывных купонов, предоставляющих бонусы по разным туристским продуктам фирм.

5. Проводить бесплатные тематические экскурсии по г.Витебску, с целью повышения узнаваемости фирмы на туристическом рынке, привлечения новых клиентов и повышения доверия к турфирме уже постоянных клиентов. Для определения целесообразности внедрения данного мероприятия, была проведена апробация данной рекламной акции для турфирмы «АлатанТур». Информация о проведении бесплатной экскурсии была размещена в социальных сетях. В качестве бесплатной экскурсии была использована пешеходная художественная экскурсия «Над городом: от Шагала до StreetSkills». Всего экскурсию посетило 36 человек, 25 из них приняло участие в анкетировании. На вопрос «Насколько Вы остались удовлетворены проведенной экскурсией?» респонденты ответили следующим образом: 19 – очень понравилась; 6 – понравилась, но есть недочеты. В течение двух недель после проведенной экскурсии в фирму «АлатанТур» обратилось 3 человека, с желанием приобрести тур, так же они предъявили, полученный во время проведения рекламной акции, скидочный купон.

Заключение. Проведенные исследования показали важность и востребованность рекламы в целевых сегментах, позволили предложить комплекс мероприятий по совершенствованию рекламной политики двух туристических фирм Витебского региона.

1. АлатанТур, сайт [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://zagranica.by/agencies/alatantur-turisticheskaya-kompaniya.html/>. – Дата доступа: 21.12.2017.
2. Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс] - Режим доступа: www.belstat.gov – Дата доступа: 21.12.2017.
3. Турфирма «FamilyTouristik», сайт [Электронный ресурс] - Режим доступа: <https://vitebsk.biz/tourism/familytouristic/> - Дата доступа: 25.12.2017.

ПОВЫШЕНИЕ КАЧЕСТВА ЭКОНОМИЧЕСКОГО ОБРАЗОВАНИЯ НА ОСНОВЕ СИСТЕМЫ ЭЛЕМЕНТОВ БИЗНЕСА

Т.В. Михаленко

Гомель, УО «Гомельский торгово-экономический колледж», Белкоопсоюза

Развитие креативного мышления, способности самостоятельно действовать и других предпринимательских качеств начинается еще в школе, продолжается в течение всей жизни человека и в значительной степени зависит от организации, где он работает.

Но как учить особому способу мышления, который отличает будущего предпринимателя? Специфика такого обучения в том, что в него входит не только передача знаний педагогом, но в значительной степени развитие навыков и формирование самого желания быть инноватором.

Цель работы – исследование мотивации учащихся к обучению предпринимательским действиям в средних специальных учебных заведениях.

Материал и методы. Исследование мотивации учащихся было проведено на основе анкетирования учащихся УО «Гомельский торгово-экономический колледж» Белкоопсоюза, что позволило выявить действующие мотивы учебной деятельности и профессиональные мотивы, а также определить учащихся, проявляющих предпринимательскую активность и разработать программу обучения.

Результаты и их обсуждение. Обучение предпринимательским действиям и проверка учащимися на практике бизнес-идей проводится с целью совершенствования уровня подготовки, содействию в трудоустройстве, созданию условий для всестороннего развития социально-активного, уверенного в своих силах молодого поколения.

В процессе обучения учащиеся знакомятся с миром инновационных технологий, апробируют полученные знания, генерируют перспективные идеи, разрабатывают бизнес-планы для своих проектов, раскрывают в себе ораторские способности.

Предпринимательству нельзя учиться в теории. Практическое применение знаний необходимо. Обязательно нужно пробовать создавать собственные бизнес-проекты, учиться на ошибках.

Важный элемент такого обучения – правильные книги. Хорошие бизнес книги могут дать как толчок к развитию своего мышления, привычек, так и практические советы по развитию своего дела.

Трудно переоценить значение кинематографа в формировании личности. Для молодого предпринимателя, который уже имеет цель, и план, но еще не преуспел в практике, мотивирующие фильмы – это и вдохновение, и школа жизни, и энергетический запас для личных побед. Чем интересны фильмы про бизнес и бизнесменов? Они всегда мотивирующие! Всегда жизненные! Очень часто динамические и вообще сложно оторваться! А еще всегда интересно смотреть, а многие фильмы стоит посмотреть начинающему или даже состоявшемуся бизнесмену или предпринимателю.

Развитию предпринимательских навыков в значительной степени способствуют ролевые командные игры, в рамках которых студенты за ограниченный период времени должны создать собственный бизнес-план или предложить идею нового бренда, продукта, проекта.

Учащиеся могут выдвигать отличные идеи для бизнеса, но не всегда их можно превратить в успешный проект. Для того чтобы посмотреть на свою идею со стороны учащиеся участвуют в конкурсах бизнес-проектов с 2014 года. Они представляют разработанные бизнес-проекты, имеющие коммерческую основу, на конкурсы Международный чемпионат «Молодежь и предпринимательство», «StartUp- кооперация».

В ходе представления проектов учащиеся демонстрируют искусство общения, умение работать в команде, применение на практике и обучение принципам рыночной экономики и предпринимательства, получают обратную связь от жюри.

Презентация бизнес-идей учащихся осуществляется на базе УО «Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации». На протяжении 2014–2017 гг. учащиеся, которые обучались предпринимательским действиям активно проверяли свои идеи на практике. Об успешности разработанных бизнес-проектов свидетельствуют следующие результаты:

III место в лиге на чемпионате «Молодежь и предпринимательство-2014», «StartUp- кооперация»;

диплом в номинации «Общественное признание»;

диплом II степени на конкурсе «StartUp- кооперация-2016», «Лучший образовательный проект» на чемпионате «Молодежь и предпринимательство».

Учащиеся, желающие продолжить реализацию своих бизнес-идей на практике, приглашаются на мастер-классы, семинары, проводимые предпринимателями в Стартап-школе УО «Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации», а также в региональном филиале «Бизнес-школа ИПМ».

Заключение. В результате обучения учащихся предпринимательскому мышлению, предпринимательским действиям они осознают связи учебной ситуации с реальной предпринимательской деятельностью. учащиеся понимают необходимость развития представлений о смысле и основных целях своей жизнедеятельности, связанным с предпринимательской деятельно-

стью, вырабатывается позитивные отношения к ней; осваиваются адекватные представления о способах успешного предпринимательства; учащиеся психологически готовятся к успешной предпринимательской деятельности, формируются адекватные представления о способах достижения предпринимательской успешности.

1. Беляева, О.А. Педагогические технологии в профессиональной школе : учебн.- метод. пособие / О. А. Беляева. – Минск: РИПО, 2013. – 60 с.
2. Бобрович, Т.А. Методика преподавания общепрофессиональных и специальных предметов и дисциплин / Т.А. Бобрович, В.Д. Соломахин. – Минск: РИПО, 2012. – 24 с.

ПРАКТИЧЕСКОЕ ПРИМЕНЕНИЕ АНАЛИЗА АССОРТИМЕНТНОЙ ПОЛИТИКИ НА ПРИМЕРЕ ОАО «ВИТЕБСКИЙ УНИВЕРМАГ»

*Ю.Н. Николаева
Витебск, УО «ВГТУ»*

Формирование ассортимента товаров является одним из основных направлений коммерческой деятельности, так как его результаты непосредственным образом влияют на экономическую эффективность работы организации торговли, удовлетворение потребностей населения в товарах народного потребления и имидж организации.

Ассортиментная политика является одним из главных элементов конкурентной стратегии фирмы. Вопрос о расширении или сужении ассортимента производимой или продаваемой продукции может иметь разные решения в зависимости от единого комплекса определенных условий: отрасль, товарная группа, масштабы предприятия и прочие конъюнктурные детали. Тем не менее, общие правила и зависимости могут и должны быть установлены и сформулированы на базе анализа состояния и развития имеющихся сегментов рынка (внешние факторы) и финансовых изменений внутри фирмы (внутренние факторы).

Материал и методы. В основу данного исследования легли труды зарубежных и отечественных ученых: Ф. Котлера, М. Портера, А.Рагмена, Е.П. Голубкова, В.В. Герасименко, Р.Б. Ноздревой, Г.И. Багиева. Основные методы исследования: анализ качественных и количественных показателей ассортимента, ABC-анализ, XYZ-анализ, совмещенный ABC и XYZ анализ.

Результаты и их обсуждение. Проведя анализ ассортиментной политики ОАО «Витебский универмаг» по основным характеристикам, были выявлены следующие тенденции и закономерности. В 2016 году наибольший удельный вес в общем объеме товарооборота занимают такие товарные группы, как верхняя одежда – 18,3%, нижнее белье – 15,9%, обувь – 8,7%, текстильные товары – 5,3%, парфюмерно-косметические товары – 5,2%, посуда – 5,3%. Однако, по этим основным товарным группам в 2016 году розничный товароборот снизился: верхняя одежда – на 4 269,3 млн. руб., нижнее белье – на 2 425,4 млн. руб., обувь – на 5 516,4 млн. руб., текстильные товары – на 496,3 млн. руб., парфюмерно-косметические товары – на 196,4 млн. руб., посуда – на 1 415,3 млн. руб. В 2016 году также снизился и темп роста розничного товарооборота, т. к. он составил – 86,1%. Снижение темпа роста товарооборота происходило вследствие экономического кризиса.

Оборачиваемость товаров является одним из важнейших качественных показателей, характеризующих ассортимент магазина. В 2016 году средняя товарооборачиваемость по организации составила 101 день. Анализ оборачиваемости показал, что в 2016 году оборачиваемость замедлилась на 16 дней. Замедление произошло по основным товарным группам, которые составляют наибольший удельный вес в товарообороте: верхняя одежда – на 9 дней, текстильные товары – на 11 дней, обувь – на 14 дней, посуда – на 16 дней, игрушки – на 13 дней. Замедление оборачиваемости товаров было связано со снижением покупательского спроса, а также значительным уровнем конкуренции по этим товаром среди магазинов города.

Коэффициентный анализ ассортимента ОАО «Витебский универмаг» показал, что в целом ассортимент анализируемых товарных групп можно охарактеризовать как полный, гармоничный и устойчивый с учетом ассортиментного перечня.

Анализ структуры ассортимента на основе совмещенного ABC и XYZ анализа показал, что ассортимент ОАО «Витебский универмаг» является вполне оптимальным. Так как из всех

рассматриваемых товарных групп, 9 из них занимают наилучшие позиции – АХ, ВХ, АУ. К этим товарным группам относятся текстильные товары, парфюмерно-косметические товары, трикотажные товары, чулочно-носочные изделия, музыкальные инструменты, часы и ювелирные изделия, верхняя одежда, нижнее белье, обувь.

Таблица 1 – Позиции товарных групп ОАО «Витебский универмаг» на основе совмещенного ABC и XYZ анализа

Группа	X	Y	Z
А	Текстильные товары	Верхняя одежда Нижнее белье Обувь	-
В	Парфюмерно-косметические товары Трикотажные товары Чулочно-носочные товары Музыкальные инструменты Часы и ювелирные изделия	Игрушки Посуда	-
С	Сувениры и свечи Осветительные приборы Аксессуары для одежды Тюлегардинные изделия	Кожаные изделия Канцелярские товары Спортивная одежда Спорттовары	Бытовые электроприборы

Вместе с тем, значительное большое количество товаров, которые занимают позиции СХ и СУ – 8 товарных групп, что свидетельствует о непостоянстве спроса на эти группы товаров, поэтому есть необходимость пересмотреть товарные запасы и закупки.

Также выявлен следующий фактор, оказывающий влияние на формирование ассортимента ОАО «Витебский универмаг», наличие магазинов-конкурентов. Проведен сравнительный факторный анализ конкурентного окружения организации, который показал, что позиции ОАО «Витебский универмаг» на рынке устойчивы, но не лидирующие.

Заключение. Использование различных методик анализа ассортиментной политики позволяет предприятию торговли повысить эффективность системы управления товарными ресурсами; повысить долю высоко прибыльных товаров без нарушения принципов ассортиментной политики; выявить ключевые товары и причины, влияющих на количество товаров, хранящихся на складе; перераспределить усилия персонала в зависимости от квалификации и имеющегося опыта.

1. Валевич, Р. П. Экономика организаций торговли: учебное пособие для вузов / Р. П. Валевич. – Минск: БГЭУ, 2010. – 671 с.
2. Кравченко, Л.И. Анализ хозяйственной деятельности в торговле: учебное пособие / Л.И. Кравченко. - Минск: Новое знание. –2007. – 239 с.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ НЕЕВКЛИДОВОЙ МЕТРИКИ В ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКОМ МОДЕЛИРОВАНИИ

К.В. Павлов
Ижевск, Камский институт гуманитарных и инженерных технологий

В последнее время при изучении социально-экономических процессов широко используются математические и инструментальные методы исследования. Уже первые опыты экономико-математического моделирования (например, использование производственной функции Кобба-Дугласа более ста лет назад) дали значительный результат в процессе исследования и поиска резервов повышения эффективности системы общественного воспроизводства.

Цель исследования – анализ возможности использования неевклидовой метрики в экономико-математическом моделировании.

Материал и методы. В качестве теоретико-методологической основы, базиса разработки экономико-математических моделей, как правило, используется только лишь евклидова метрика и, прежде всего, категория евклидова n -мерного пространства (в основном, двух- или трех-мерного, однако, если местоположение точки определяется n -координатами, то в этом случае речь идет об n -мерном евклидовом пространстве). На наш взгляд, такое положение дел вполне

оправдано. Но при разработке экономико-математических моделей в принципе можно основываться и на ином теоретическом базисе, а именно, использовать неевклидову метрику. В этой связи следует уточнить, о чем идет речь. В работе использовались: анализ, синтез, наблюдение, сравнение и экономико-математическое моделирование.

Результаты и их обсуждение. Евклидово пространство – это пространство, свойства которого описываются аксиомами евклидовой геометрии. Кроме этого, это векторное пространство над полем действительных чисел, в котором каждой паре векторов ставится в соответствие действительное число, называемое скалярным произведением этих векторов. Здесь также вводится понятие ортогональности: ортогональными считаются векторы, если их скалярное произведение равно нулю.

К неевклидовым геометриям относятся все геометрические системы, отличные от геометрии Евклида. Среди неевклидовых геометрий особое значение имеют геометрия Лобачевского и геометрия Римана (в честь великих математиков русского Н.И. Лобачевского и немца Б. Римана, впервые сообщивших о своих открытиях соответственно в 1826 и в 1854 годах) [1]. Причем геометрия Лобачевского – первая в историческом аспекте геометрическая система, отличная от геометрии Евклида, а также первая более общая, включающая евклидову геометрию как крайний, предельный случай. На наш взгляд, неевклидова метрика также может быть использована при разработке различных экономико-математических моделей. Более того, в ряде случаев она может оказаться более эффективной, чем евклидова метрика – как в математическом аспекте (например, позволяя существенно упростить математический вид модели или облегчить решение связанной с ней задачи), так и в экономическом плане (скажем, для выявления глубинных тенденций и закономерностей социально-экономического развития, для определения скрытых эффектов и явлений в системе общественного воспроизводства). Данную сферу экономики условно можно назвать неевклидовой экономикой (более того, сказанное выше вполне применимо и к определенной группе экологических моделей, особенно эколого-экономических). Чтобы было более понятным, о чем идет речь, рассмотрим данную проблему подробнее.

В используемых в настоящее время в процессе исследования различных воспроизводственных процессов экономико-математических моделях практически постоянно применяется метрика, основанная на применении декартовой системы координат, т.е. прямоугольной системы координат в евклидовом пространстве. Под метрикой понимается расстояние между двумя элементами a и b множества A – это действительная числовая функция $\rho(a, b)$, удовлетворяющая следующим трем условиям: 1) $\rho(a, b) \geq 0$, причем $\rho(a, b) = 0$ тогда и только тогда, когда $a=b$; 2) $\rho(a, b) = \rho(b, a)$ и 3) $\rho(a, b) + \rho(b, c) \geq \rho(a, c)$. Под евклидовым пространством понимается векторное пространство E над полем действительных чисел, в котором каждой паре векторов a и b из E ставится в соответствие действительное число, называемое скалярным произведением (a, b) этих векторов [2]. Через скалярное произведение в евклидовом пространстве определяются длины этих векторов и угол между ними, а также вводится понятие ортогональности (перпендикулярности) между векторами: они ортогональны в том случае, если их скалярное произведение равно 0. При этом в экономических исследованиях наиболее часто используется множество всех векторов плоскости (т.е. двухмерного) или трехмерного пространства евклидовой геометрии с обычным скалярным произведением, однако в отдельных случаях применяют и более общую модель, основанную на евклидовом n -мерном пространстве (т.е. конечномерное векторное пространство над множеством действительных чисел, в котором скалярное произведение векторов $a=(a_1, \dots, a_n)$ и $b=(b_1, \dots, b_n)$ определяется формулой $(a, b) = a_1 \cdot b_1 + a_2 \cdot b_2 + \dots + a_n \cdot b_n$).

Для экономико-математического моделирования важно то, что в неевклидовых геометриях метрические отношения существенно отличаются от метрических пропорций, характерных для евклидова пространства. В этой связи заметим, что по аналогии с поверхностью в евклидовом пространстве в неевклидовой плоскости также могут быть введены внутренние координаты U, V таким образом, что дифференциал dS дуги кривой, соответствующий дифференциалам dU и dV координат, определяется равенством $dS^2 = Edu^2 + 2Fdudv + Gdv^2$, где E, F, G – коэффициенты.

Для евклидовой плоскости это равенство преобразуется следующим образом: $dS^2 = du^2 + dv^2$.

Для плоскости Лобачевского общая формула оценки дифференциальных свойств плоскости будет иметь вид:

$$dS^2 = du^2 + \operatorname{ch}^2 \left(\frac{u}{R} \right) dv^2,$$

$$\text{а для плоскости Римана } dS^2 = du^2 + \cos^2 \left(\frac{u}{R} \right) dv^2,$$

где R – радиус кривизны анализируемой поверхности (кстати при $R = \infty$, т.е. при стремлении радиуса кривизны к бесконечности каждое из двух последних равенств дает метрическую форму евклидовой плоскости).

Полученные результаты можно использовать в процессе математических преобразований в различных экономических моделях, например, в теории производственных функций [4]. Так, даже простейший вариант – двухфакторная производственная функция $P = f(C, T)$ (например, производственная функция Кобба-Дугласа

$$P = A * C^\lambda * T^{1-\lambda},$$

где P – результаты производства, C – затраты капитала, T – затраты труда, A – коэффициент масштаба, λ – показатель степенной функции) при использовании вышеуказанных формул, характерных для неевклидовых геометрических систем, приобретет вид, в котором тот или иной фактор – труд или капитал – получит большее значение (типа весовых коэффициентов) по сравнению с другим фактором в зависимости от реальных хозяйственных условий.

Процесс решения задачи нелинейного программирования складывается из нескольких этапов, на каждом из которых решается задача линейного или квадратичного программирования, т.е. решается более простой вариант задачи или ее части. Математическое выражение штрафных функций, на наш взгляд, может быть упрощено при правильном использовании неевклидовой метрики. Это возможно и в случае разработки оптимальной стратегии в теории игр [5]. Применимо это также в функциях спроса и в функциях предложения.

Заключение. Таким образом, при анализе различных проблем, связанных с функционированием системы производственных отношений на основе использования разнообразных экономико-математических моделей, наряду с традиционным применением декартовой прямоугольной системы координат в евклидовом пространстве во многих случаях более эффективным оказывается использование математических моделей, сконструированных на основе применения неевклидовой метрики. Все это позволит не только упростить математическое выражение используемых моделей, но и на их основе обнаружить скрытые тенденции и закономерности развития воспроизводственных систем. Данная сфера экономической науки названа нами неевклидовой экономикой.

1. Мир математики: в 45 т. Т. 36: Висенте Муньос. Деформируемые формы. Топология / Пер. с исп. - М.: Де Агостини, 2014. – 176 с.
2. Ефимов Н.В. Высшая геометрия: 6-ое издание. - М.: Высшая школа, 1978. – 482 с.
3. Математика: Энциклопедия / Под ред. Ю.В.Прохорова. - М.: Большая Российская энциклопедия, 2003. – 845 с.
4. Браун М. Теория и измерение технического прогресса / Пер. с англ. - М.: Статистика, 1981. – 147 с.
5. Теория игр: Учеб. пособие для университетов / Л. А. Петросян, Н.А. Зинкевич, Е.А. Селина - М.: Высшая школа, 1998. – 304 с.
6. Мир математики: в 45 т. Т. 4: Жуан Гомес. Когда кривые искривляются. Неевклидовы геометрии / Пер. с исп. - М.: Де Агостини, 2014. – 160 с.

ПРОГНОЗНЫЙ АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ: ФАКТИЧЕСКОЕ СОСТОЯНИЕ И НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ

*Д.А. Панков, Л.С. Маханько
Минск, УО «БГЭУ»*

Устойчивое развитие любой организации предполагает своевременную оценку возможных тенденций и перспектив ее функционирования в будущем. Соответственно, прогнозный анализ явно или имплицитно является важнейшим элементом современной системы управления, а вопросы научного обоснования и рекомендации относительно его прикладной реализации были и остаются актуальными и значимыми.

Цель настоящего исследования – развитие теоретических основ прогнозного анализа деятельности организаций в обеспечение повышения его эффективности и достоверности.

Материал и методы. В процессе проведения исследования были изучены и систематизированы основные направления развития и совершенствования анализа в целом [1–3], а также конкретно теоретические подходы, модели и прикладные методики прогнозирования деятельности организаций, включая модель постоянного роста М.Дж. Гордона, модель Эдвардса-Белла-Ольсона, модель оценки темпов постоянного роста Ван Хорна, модель прогноза С.Дж. Монахана и П.Д. Истона и др. [4]. С применением методов статистической оценки динамики временных рядов определены уравнения тренда выручки в действующих и сопоставимых ценах, а также показателей рентабельности организаций Республики Беларусь. При проведении исследования использовались общенаучные методы (анализ и синтез, логическое обобщение, сравнение, методы группировки и др.), а также статистические методы обработки временных совокупностей и методы прогнозирования.

Результаты и их обсуждение. По результатам исследования сформулированы следующие основные позиции: 1) преимущественно разрабатываются вопросы прогнозирования комплексных системных показателей деятельности организаций, а именно: стоимость бизнеса как стоимость всего имущественного комплекса, включая нематериальные активы; чистая стоимость бизнеса, то есть стоимость бизнеса организации после того, как ее обязательства вычтены из стоимости ее активов; темпы экономического роста; 2) при проведении прогнозного анализа, как правило, не соблюдается иерархическая последовательность объектов прогнозирования, то есть прогноз результатных показателей строится не исходя из прогноза первичных событий и операций, а, наоборот, с применением совокупности математических и статистических методов выстраивается тренд перечисленных в первом пункте результатных системных показателей и уже на их основе прогнозируются частные хозяйственные процессы.

Авторами с применением статистических методов обработки временных рядов были определены линии тренда выручки в действующих и сопоставимых ценах четырех акционерных обществ, успешно функционирующих на рынке пищевой и легкой промышленности республики за период с 2006 по 2016 гг., что показало неравномерность динамики данного показателя.

В частности, темпы роста выручки отдельных организаций за исследуемый период в действующих ценах колебались от 105,95 до 203,13%, а в сопоставимых от 89,56 до 154,40%. Следовательно, качество прогноза развития организации на основе построения линии временного тренда отдельных системных показателей не всегда может быть высоким.

Аналогичный вывод можно сформулировать и относительно прогноза темпов экономического роста организации, который базируется на устойчивых финансовых пропорциях ее деятельности. Для проведения подобного прогноза необходимо задать плановый уровень рентабельности продаж – показатель, уровень которого также может значительно колебаться. В частности, по данным проведенного исследования рентабельность продаж за последние семь лет колебалась в отдельных организациях от 3,11% до 24,78%.

Обсуждение результатов исследования позволило определить в качестве одной из причин колебания объемов реализации, а также и рентабельности продаж цикличность производства продукции и различные стадии ее жизненного цикла. Непосредственно вопросы изучения последнего формируют предмет маркетингового анализа. Однако они должны быть обязательно учтены при проведении анализа прогнозного, в том числе при моделировании временных трендов. Известно, что в классическом варианте теории жизненного цикла продукта рассматривается пять таких циклов. Несколько упрощая, их можно объединить в три стадии: развития, зрелости и спада. Очевидно, что линия тренда, определенная на каждой из перечисленных стадий вне зависимости от перспектив развития, исходя из смены циклов, даст ошибочный прогнозный результат относительно стадии следующей.

Учесть теорию жизненного цикла продукта при проведении прогнозного анализа возможно, если в основу прогноза будут закладываться не результатные показатели (выручка, стоимость активов и т.д.), оцениваемые на основании эмпирической линии тренда, а показатели производства продукции и параметров спроса на нее. В первом случае (прогноз производства) должны использоваться не столько модели построения временного тренда исходя из сложившихся в прошлом тенденций, но многофакторные пространственно-временные модели с учетом возможных ограничений на все виды производственных и финансовых ресурсов. Во втором случае (прогноз объемов спроса) могут привлекаться данные из внешних источников, включая как внутренний спрос, так и потенциальную возможность экспорта продукции.

Заключение. Проведенное исследование показывает, что для повышения качества, достоверности и точности прогнозов деятельности организации необходимо учитывать цикличность производства продукции и стадии ее жизненного цикла, что достигается включением в прогноз параметров производства продукции и формирования спроса как на внутреннем, так и на внешних рынках. Повышение качества и достоверности прогнозных моделей формирует устойчивую основу эффективного функционирования каждой конкретной организации в будущем и тем самым успешного развития всей национальной экономики. Следовательно, вопросы методологии, методик и организации прогнозного анализа должны оставаться в центре внимания научного сообщества и практических работников.

1. Ермакова, Н.А. Современные методы управленческого анализа и особенность их использования на предприятиях агропромышленного комплекса / Н.А. Ермакова, Я.Р. Сибгатуллина // Экономический анализ: теория и практика. – 2014. - № 14. – С. 46 – 53.
2. Кувалдина, Т.Б. Учетно-аналитическая система экономического субъекта: настоящее и будущее / Т.Б. Кувалдина, Д.Р. Лапин // Учет. Анализ. Аудит. – 2015. - № 5. – С. 16 – 23.
3. Слуцкий, М.Л. Управленческий анализ на российских предприятиях: становление и перспективы / М.Л. Слуцкий, Д.В. Блохин // Аудитор. – 2014. - № 7. – С. 39 – 44.
4. Ho, K.-Ch. A comparative analysis of accounting-based valuation models / K.-Ch. Ho, S.-Ch. Lee, Ch.-T. Lin, M.-T. Yu // Journal of Accounting, Auditing & Finance. – 2017. – Vol. 32. – P. 561 – 575.

К ВОПРОСУ ОБ ОБУЧЕНИИ ПЕРЕВОДУ С АНГЛИЙСКОГО ЯЗЫКА НА РУССКИЙ НА НЕЯЗЫКОВЫХ ФАКУЛЬТЕТАХ ВУЗОВ

*Ю.Н. Русина
Пинск, УО «ПолесГУ»*

Общеизвестным является тот факт, что на современном этапе развития общества все более востребованными становятся специалисты, владеющие иностранными языками. В связи с этим особую актуальность приобретает профессионально ориентированный подход к обучению иностранным языкам на неязыковых факультетах вузов, который предусматривает формирование у студентов способности иноязычного общения в конкретных профессиональных сферах, а также овладение навыками чтения и перевода литературы по специальности. Ввиду возросшего значения международных деловых отношений вопросы адекватного перевода текстов экономической направленности стали в последние десятилетия особенно актуальными. Именно поэтому роль обучения студентов специальностей экономического профиля правильному переводу текстов экономического дискурса – прежде всего с иностранного языка на родной – трудно переоценить.

Задачей преподавателя иностранного языка на неязыковом факультете является обучение студентов навыку перевода терминологической лексики и некоторых, наиболее трудных для понимания, конструкций, которые часто встречаются в научных текстах.

Актуальность поставленной задачи очевидна, т.к. наш опыт преподавания английского языка показывает, что частой ошибкой студентов в процессе перевода аутентичных текстов является попытка дословной передачи смысла, когда они не принимают во внимание тот факт, что определенным конструкциям английского языка нет соответствия в русском, а как правильно сделать грамматическую замену, студенты не знают.

Целью данной статьи является рассмотрение особенностей перевода наиболее сложных грамматических конструкций английского языка.

Материал и методы. Материалом для исследования послужили предложения с определенными грамматическими конструкциями, отобранные методом сплошной выборки из аутентичных англоязычных текстов экономической направленности и упражнений на перевод, выполняемых на занятиях по дисциплине «Иностранный язык (профессиональная лексика)».

Результаты и их обсуждение. Не вызывает сомнений тот факт, что именно расхождения в структурах английского и русского языков вызывают наибольшие трудности при переводе.

Поскольку объем работы не позволяет нам подробно рассмотреть все типы конструкций предложений английского языка, которые могут представлять сложности в процессе перевода, остановимся лишь на некоторых моментах.

1) Различные синтаксические трансформации необходимо применять **при переводе инфинитивных, причастных и герундиальных оборотов**, многие из которых не имеют соответствия в русском языке (особенности перевода таких конструкций подробно рассматриваются в работах Ж.А. Голиковой [2, с. 22–47], В.С. Слеповича [4, с. 114–128]).

Так, при переводе инфинитивного оборота с предлогом *for* данный предлог опускается, а инфинитив становится сказуемым придаточного предложения (в качестве примеров приводим предложения, которые вызывали у студентов трудности при переводе на занятиях по дисциплине «Иностранный язык (профессиональная лексика)»):

For money to be able to work it must be either invested or deposited in a bank. – Чтобы деньги могли работать, их нужно инвестировать во что-либо или положить на депозит в банке.

При переводе оборота ‘сложное дополнение’, инфинитив становится сказуемым придаточного предложения (т.е. из английского простого предложения получается сложноподчиненное предложение в русском языке):

According to recent research, one might expect the purchasing power of the population to be gradually rising. – Согласно недавно проведенному исследованию, можно ожидать, что покупательная способность населения будет постепенно расти.

Английские предложения с оборотом ‘сложное подлежащее’ переводятся либо с середины, либо с использованием вводного слова. В первом случае инфинитив становится сказуемым сложноподчиненного предложения, во втором случае – сказуемым простого предложения:

The new method is believed to have given good results. – Считают, что новый метод дал хорошие результаты. // Новый метод, считается, дал хорошие результаты.

При переводе на русский язык независимого причастного оборота необходимо добавлять союзы *так как, поскольку, после того как, если*:

The urban population increasing, much attention is paid to housing construction. – Поскольку численность городского населения растет, уделяется большое внимание строительству жилья.

Сложный герундиальный оборот переводится придаточным предложением с использованием следующих слов: *то что, тем что, так, после того как*:

There is high probability of their being invited to the congress as special guests. – Существует большая вероятность того, что их пригласят на конгресс в качестве почетных гостей.

2) Помимо рассмотренных выше грамматических конструкций, не имеющих эквивалентов в русском языке, некоторые трудности при переводе представляют английские **сложные предложения с бессоюзной связью**. Студентам в таком случае надо быть особенно внимательными: прежде всего необходимо найти все грамматические основы, чтобы разобраться в структуре предложения, а затем приступать к переводу, добавляя в русское предложение нужный союз или союзное слово:

In a planned economy the government offices make all the main economic decisions companies, factories and workers are to realize in practice. – В плановой экономике правительство принимает все основные экономические решения, которые компании, фабрики и рабочие должны выполнять на практике.

В данном английском предложении имеется бессоюзное определительное придаточное, которое при переводе на русский язык вводится при помощи союза *которые*.

3) Затруднения могут также возникать при переводе таких сложных предложений, где **придаточная часть вставлена в середину главной части**:

A company's turnover after the cost of sales, tax, rent and other liabilities are deducted is its net profit. – Оборот компании после вычета себестоимости продаж, налогов, аренды и других долговых обязательств является ее чистой прибылью.

4) Некоторые трудности для перевода могут представлять и так называемые **многофункциональные слова**, которые выполняют в предложениях функции различных частей речи. Задача студентов – правильно определить роль такого слова в предложении:

A company's turnover, less its cost of sales, is its gross profit. – Оборот компании за вычетом себестоимости продаж – валовая прибыль.

В данном предложении *less* – предлог со значением *без, исключая, кроме*.

Заключение. Итак, поскольку имеются существенные различия в грамматической системе языков, необходимо применять определенные трансформации в процессе перевода с английского языка на русский. Чтобы студенты неязыковых специальностей овладели некоторыми навыками перевода, задача преподавателя иностранного языка – обращать внимание студентов на особенности перевода различных грамматических конструкций.

1. Слепович, В.С. Курс перевода (английский – русский язык): учеб. для студентов высш. учеб. заведений по специальности «Мировая экономика» / В.С. Слепович. – 9-е изд. – Мн.: ТетраСистемс, 2011. – 320 с.
2. Golikova, Zh.A. Learn to Translate by Translating from English into Russian / Zh.A. Golikova. – М.: Новое знание, 2005. – 227 с.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА

*Ю.Ш. Салахова
Витебск, ВГУ имени П.М. Машерова*

В условиях современной экономической системы наблюдается снижение роли материально-технической составляющей производственного процесса с одновременным увеличением значимости инноваций в обеспечении дальнейшего экономического роста не только отдельных субъектов хозяйствования, но и государства в целом. Оптимизация и повышение эффективности процесса инвестирования в человеческие ресурсы позволит ускорить процесс привлечения человеческих ресурсов и накопления на этой основе человеческого капитала, необходимого для разработки и внедрения инновационных продуктов.

Проблемные вопросы процесса инвестирования в человеческий капитал рассматривались ведущими зарубежными и отечественными учеными, а именно: К.Р. Макконелом, С.Л. Брю, Б.Б. Леонтьевым, В.Л. Иноземцевым, С.А. Ленской, Л.С. Шаховской, И.А. Иванюк и другими. Однако, несмотря на значительный вклад и структурные изменения в механизме, работы данных ученых позволяют выделить лишь отдельные составляющие процесса оценки инвестиционной привлекательности человеческого капитала, которые могут быть применены в отечественной практике. В целом, можно говорить об отсутствии комплексного подхода и системности к исследованию вышеуказанного вопроса.

Целью исследования является проведение сравнительного анализа стран по качеству накапливаемого человеческого капитала, по уровню инновационного развития государства; выявление на его основе закономерностей процесса формирования и накопления человеческого капитала и совершенствование системы оценки инвестиционной привлекательности человеческого капитала для обеспечения эффективности процесса управления человеческими ресурсами.

Материал и методы. Для проведения исследования использованы: данные Отчета о человеческом развитии стран, где представлена информация по Индексу человеческого развития (ИЧР), Отчета по Глобальному индексу инноваций. При проведении исследования использованы следующие методы: сравнение, индукция, анализ, синтез.

Результаты и их обсуждение. Республика Беларусь на сегодняшний день относится к странам с высоким индексом человеческого развития (ИЧР) [1], что свидетельствует о высоких качественных характеристиках человеческого капитала, накопленного в государстве.

Однако уровень инновационной составляющей экономики не является достаточным для формирования целостной Национальной инновационной системы, о чем свидетельствуют данные Глобального индекса инноваций по странам [2]. В 2017 году в рейтинг были включены 127 стран, при этом позиции некоторых стран существенно изменились: Беларусь в 2017 году снизила свои позиции по индексу инноваций, равному 29,98, заняла 88 место, пропустив вперед Армению (59), Грузию (68), Казахстан (78) и Азербайджан (82). Россия с баллом 38,76 заняла 45 место, опередив Молдову (54) и Украину (50).

К числу сильных сторон у Беларуси в этом рейтинге по итогам 2017 года относятся:

- субиндекс по критерию «Образование», равный 64,5 (12 место). Для сравнения: Россия с баллом 59,7 занимает 23 место, Казахстан с баллом 43,4 - 78;

- субиндекс по критерию «Легкость открытия бизнеса» (92,9 балла и 28 место). У России – 93,6 баллов и 23 место, у Казахстана – 91,9 балла и 38 место;

- субиндекс по критерию «Высшее образование» (51,8 балла и 17 место). У России – 48,8 баллов и 23 место, у Казахстана – 37,7 балла и 57 место;

Слабые стороны Беларуси:

- субиндекс по критерию «Нематериальные активы» (11,0 балла и 124 место)

- субиндекс по критерию «Кредитование бизнеса» (19,2 баллов и 114 место)

- субиндекс по критерию «Освоение знаний» (Knowledgeabsorption) (23,6 балла и 107 место).

В этой связи необходим новый подход к стимулированию процесса привлечения человеческих ресурсов в инновационную деятельность в целях создания наукоемких продуктов. В первую очередь, следует определить систему индикаторов механизма оценки инвестицион-

ной привлекательности задействованного и незадействованного в производственном процессе человеческого капитала [3] для оптимизации и повышения эффективности разработки инновационных продуктов.

Новые методы оценки инвестиционной привлекательности человеческого капитала в первую очередь должны ранжировать навыки и умения имеющихся человеческих ресурсов, отражать отдачу инвестиций в человеческий капитал в уже произведенных наукоемких продуктах. В дальнейшем это позволит на макро-, мезо- и микроуровнях пересмотреть требования, предъявляемые к квалификации и подготовке человеческих ресурсов, повысить эффективность их привлечения и задействования в процессе создания инноваций, и в целом повысить качественную составляющую человеческого капитала государства.

Формирование методологии оценки инвестиционной привлекательности человеческого капитала в Республике Беларусь позволит:

- сформировать эффективный механизм оценки инвестиционной привлекательности человеческого капитала;
- получить целостное представление об организации процесса управления человеческим капиталом;
- показать взаимосвязь и взаимодействие отдельных элементов системы принятия управленческих решений в процессе инвестирования ресурсов, в том числе финансовых, в качественную составляющую человеческого капитала;
- выработать эффективный механизм по финансовому управлению человеческим капиталом в ходе его формирования, движения и использования.

Заключение. В целом разработка такой методологии позволит повысить качественный уровень накапливаемого человеческого капитала в Республике Беларусь и в целом ускорить процесс перехода Республики Беларусь к инновационной экономике в условиях глобализации мировых экономических систем.

1. Human Development Report 2016 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://hdr.undp.org/en/2016-report> – Дата доступа: 22.08.2017.
2. The Global Innovation Report 2017: Innovation Feeding the World [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.globalinnovationindex.org/gii-2017-report> – Дата доступа: 20.08.2017.
3. Богатырева, В. В. Финансовое управление воспроизводством человеческого капитала в инновационной экономике: теория, методология, моделирование / В. В. Богатырева. – Новополоцк : ПГУ, 2013. – 400 с.

НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ МЕХАНИЗМОВ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ БЕЛОРУССКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ В КОНТЕКСТЕ МОДЕРНИЗАЦИИ

*С.Ю. Солодовников
Минск, УО «БНТУ»*

Актуальность обусловлена тем, что сегодня продолжается технологическая модернизация белорусской промышленности, разрабатываются новые механизмы и формы совершенствования этого процесса. В основу этих действий должна быть положена новая системная концепция, предусматривающая определение направлений, темпов, новой структуры и механизмов развития промышленного комплекса страны, целей и форм адресной государственной поддержки приоритетных направлений развития промышленности.

Цель данной научной работы заключается в развитии теоретических основ совершенствования механизмов государственной поддержки белорусской промышленности в контексте модернизации и на этой основе выработке практических рекомендаций.

Материал и методы. Методической основой исследования послужили методы сравнительного и статистического анализа, системный и институциональный подходы, метод дедукции и индукции, а также другие общенаучные методы и принципы познания. В качестве используемых материалов выступили научные труды отечественных и зарубежных ученых.

Результаты и их обсуждение. Государственная поддержка промышленного комплекса должна быть нацелена на реализацию стратегии достижения поставленных программных целей путем оптимизации форм, механизмов и источников реализации задач развития промышленно-

сти, включая механизмы сбалансированности ресурсов (трудовых, финансовых, предпринимательских и т.д.) и повышения мотивации трудовых коллективов, развитие стратегического партнерства государства, бизнеса и общества, а также перечень основных мер, обеспечивающих комплексную модернизацию промышленности, адаптацию ее к требованиям новых рынков, необходимый уровень конкурентоспособности в рамках глобальной экономической кооперации. Государственная поддержка белорусских промышленных предприятий должна быть дифференцирована по ряду критериев: форма собственности, размеры предприятия, вклад в экономику, технологическая и рыночная перспективность. Государственная поддержка белорусских промышленных предприятий в современных условиях должна применяться в тех случаях, когда это будет способствовать ускоренной модернизации предприятий и тогда, когда одними рыночными методами достигнуть этого невозможно, то есть в ситуации, когда рыночные механизмы не обеспечивают эффективного распределения ресурсов в интересах модернизации отечественной промышленности.

Ключевой характеристикой государственной поддержки белорусских предприятий должна стать высокая степень ее селективности. Селективная государственная поддержка должна предоставляться конкретным отраслям и предприятиям, наиболее перспективным с точки зрения обеспечения долгосрочного инновационного роста, основанного на экспортной ориентации. При этом объем субсидий должен зависеть, в первую очередь, от перспективности отрасли, а не от ее проблемности. Основными направлениями государственной поддержки реального сектора экономики должно оставаться спасение и модернизация важных предприятий, банкротство которых может повлечь за собой серьезные социально-экономические последствия для страны, а также содействие экспорту путем упрощения процедуры страхования экспортных рисков.

Особое внимание следует уделить институциональным способам государственной поддержки промышленного комплекса и, прежде всего, усилению мотивации руководителей и трудовых коллективов государственных предприятий. Предприятия в белорусской экономической модели существенно ограничены в реализации главной функции экономической организации в рыночной экономике – функции товаропроизводителя. Необходимо реформировать управление государственными предприятиями, введя их в рамки рыночных механизмов.

Государственная поддержка должна также заключаться в обеспечении условий сбалансированности факторов производства (обеспечении их оптимального соединения), т.е. в создании механизма экономного перемещения рабочей силы внутри страны и действенных механизмов оптимизации участия Республики Беларусь в международной трудовой миграции. Проводить технико-технологическую модернизацию, создавать конкурентоспособную (постиндустриальную) структуру экономики и формировать современные (постиндустриальные) трудовые отношения надо одновременно. Именно количественные и качественные характеристики занятости являются одним из ключевых индикаторов состояния экономического развития. Одной из важнейших целей модернизации белорусской экономики должно стать трудосбережение в условиях, когда наиболее дефицитным ресурсом для нашей страны является сегодня квалифицированный труд. Для Республики Беларусь сегодня стоит задача создать социально-экономические механизмы экономии труда и трудовых ресурсов на основе высокотехнологической модернизации промышленности. Требования к прогнозам развития НТП должны быть кардинально изменены и опираться не на принцип «от достигнутого», а на реальную стратегию технологической модернизации экономики в контексте глобальных технологических тенденций.

Необходима разработка и реализация стратегии повышения внутренней мобильности трудовых ресурсов, в том числе за счет доведения жилищного фонда для предоставления его внаем (преимущественно на коммерческой основе) физическим лицам в размере не менее 50% от общего жилого фонда в г. Минске, областных центрах и в районных центрах (за исключением трудоизбыточных городов). Республика Беларусь выступает сегодня на мировой арене экспортером рабочей силы, т.е. объёмы эмиграции превышают объёмы иммиграции. Названная тенденция рассматривается нами как отрицательная для страны. Поэтому представляется социально-экономически эффективным развитие такого перспективного направления миграционной политики, как меры по стимулированию притока квалифицированной рабочей силы в Республику Беларусь для решения важной демографической проблемы – убыли трудоспособного населения. В частности, следует разработать систему мер по широкому привлечению трудовых ми-

грантов с целью их последующей культурной и социальной ассимиляции из стран, исторически и ментально близких к Беларуси.

Быстрая системная модернизация промышленного комплекса может быть осуществлена только при наличии эффективных механизмов взаимодействия между обществом, бизнесом и государством, направленных на координацию усилий всех сторон, обеспечение учета интересов бизнеса и различных социальных групп общества при выработке и проведении промышленной политики. 1. создание достаточно полной законодательной базы, легитимизирующей государственно-частное партнерство, – как способ снизить информационную дифференциацию, выступающую одной из основ «комерциализации» функций государственного управления; 2. доверие властей, общества и бизнеса друг к другу и к новому типу хозяйственных отношений и, как следствие, готовность общественного мнения к передаче частному сектору функций распоряжения и пользования государственной собственностью; 3. формирование условий для массового создания новых частных компаний во всех отраслях промышленности, совместная с бизнесом работа по повышению общественного статуса значимости предпринимательства и собственности; 4. сокращение избыточного прямого регулирования и переход преимущественно к косвенным методам регулирования экономических процессов; 5. развитие государственно-частного партнерства, направленного на снижение предпринимательских и инвестиционных рисков, прежде всего, на основе использования технологических платформ в сферах промышленных инноваций, исследований и разработок, распространения новых технологий, развития транспортной и энергетической инфраструктуры для нужд промышленности; 6. поддержка инициатив бизнеса по участию в развитии социальной сферы человеческого капитала; 7. расширение участия предпринимательского сообщества республики в подготовке решений органов государственной власти.

Заключение. Выявлены актуальные проблемы государственной поддержки белорусской промышленности в контексте модернизации, выработаны рекомендации по совершенствованию механизмов этой поддержки, в том числе на основе государственно-частного партнерства.

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ДИСКУРС И ИНФОРМАЦИОННАЯ РЕВОЛЮЦИЯ В БЕЛАРУСИ: ОБЩЕЕ, ОСОБЕННОЕ И ЕДИНИЧНОЕ

*Т.В. Солодовникова
Минск, БГУ*

По справедливому замечанию М. Фуко, «обладать дискурсом – значит обладать властью». Характеризуя нашу эпоху как «эпоху вселенского обмана», Ч. С. Кирвель наряду с другими современными исследователями указывают на беспрецедентные возможности манипулирования общественной и личной жизнью людей, говоря даже об информационном сетевом закабалении мира. Возникли глобальные информационные поля, способные действовать на сознание людей поверх государственных границ, создавать возможность манипуляции в планетарном масштабе. Экономический дискурс, в свою очередь, характеризуется среди прочего усложнением властных взаимоотношений в социальном поле, что неминуемо ведет к риску дестабилизации экономической ситуации в стране. По нашему мнению, разработать действенные механизмы минимизации этих рисков невозможно без установления эволюционных процессов, затрагивающих экономический дискурс в условиях становления и развития информационного общества в Республике Беларусь.

Материал и методы. У истоков исследования общества, в основании которого лежит работа с информацией, стоят работы основоположников кибернетики и математической теории связи – Н. Винера, А. Тьюринга, Дж. фон Неймана, К. Шеннона. В 60-е гг. XX в. на базе концепции постиндустриального общества в ряде западных стран стала активно разрабатываться идея информационного общества, авторами которой являлись Д. Белл, З. Бжезинский, Э. Тоффлер, А. Турен, Ж. Фурастье, И. Валлерстайн, П. Друкер, М. Маклюэн, Ю. Хабермас. В российской исследовательской традиции проблематика информационного общества с различных точек зрения исследовалась в технологическом аспекте информатизации (А. И. Берг, В. М. Глушков, Г. Р. Громов и др.), в социальном (Е. Е. Данилова, Д. В. Ефременко, Е. С. Затуливетер, И. Н. Курносов и др.), в аспекте медиатизации и виртуализации (А. А. Бодров,

И. А. Грибов, О. И. Елхова, Д. В. Иванов и др.), в аспекте информационной антропологии (М. Г. Абрамов, Ю. А. Васильчук, А. Д. Еляков, В. А. Кутырев и др.). Что касается Республики Беларусь, данная проблематика остается относительно нетронутой. Среди белорусских исследователей, занимавшихся или занимающихся схожими разработками в контексте экономического дискурса можно назвать А. Н. Тура, В. Ф. Байнева, Ч. С. Кирвеля, В. Н. Шимова, С. Ю. Солодовникова. Их работы и послужили материалом исследования. Методической основой выступают методы эмпирического, сравнительного и статистического анализа, системный и институциональный подходы, а также другие общенаучные методы и принципы познания.

Результаты и их обсуждение. В современном обществе в условиях абсолютной дефрагментации информационного пространства и глобальной эскалации всевозможных идеологических дискурсов основным средством власти выступает знание, формируемое путем включения субъектов в исторически обусловленные гетерогенные дискурсивные практики. Так, существует несколько подходов, эксплицирующих суть происходящих явлений с различных точек зрения: одни специалисты говорят о доминировании властных структур и расширении «всепопнадзорности» (Т. ван Дейк, «паноптикум» М. Фуко), другие пишут о формировании подлинно демократического типа общественного устройства, третьи – о появлении высокообразованной интеллектуальной элиты, на фоне которой все остальные субъекты общественного взаимодействия страдают от информационного шума в виде разного рода сообщений, спама, рекламы и идеологической пропаганды. Несмотря на то, что в современном научном сообществе формируется интуитивное осознание значимости проблематики экономического дискурса в процессе становления и развития информационного общества в Республике Беларусь полноценного исследования, затрагивающего существо данного вопроса, не существует. На сегодняшний день процессы информатизации, медиатизации и виртуализации сопровождаются не только технологическими изменениями в сфере производственных отношений, но и приводят к серьезным изменениям в сфере коммуникативных отношений и именно – в области экономического дискурса.

Заключение. Анализ степени разработанности обозначенной выше проблемы приводит к выводу о том, что, несмотря на имеющиеся работы по тематике развития информационного общества в целом (преимущественно за рубежом), эволюция экономического дискурса в процессе становления и развития информационного общества в Республике Беларусь изучена недостаточно, а именно: не определены как нормативные, так и девиантные формы экономического дискурса в Республике Беларусь; не выявлены основные этапы эволюции экономического дискурса; не исследованы формы экономического дискурса, меняющиеся и обновляющиеся в процессе развития информационных технологий и информационного общества; не установлены факторы, обуславливающие существование и эволюцию экономического дискурса; не разработаны механизмы по выявлению и минимизации социальных и экономических рисков, возникающих в результате использования экономического дискурса в контексте становления и развития информационного общества в Республике Беларусь.

РЕАЛИЗАЦИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ ГОСУДАРСТВА В БЮДЖЕТЕ 2018 ГОДА

*Т.В. Сорокина
Минск, УО «БГЭУ»*

Реализация социально-экономической политики государства предполагает наличие прочной финансовой основы, функцию которой выполняет государственный бюджет как централизованный денежный фонд. Показатели бюджета отражают уровень финансового обеспечения плана социально-экономического развития Республики Беларусь.

Цель – исследовать основные направления бюджетной политики и показатели бюджета в 2018 году.

Материал и методы. Исследование проводилось по данным Закона о республиканском бюджете Республики Беларусь, а так же на основе материалов к проекту бюджета Республики

Беларусь на очередной финансовый год (2018). В ходе исследования применялись следующие методы: наблюдение, измерение, сравнение, систематизация, обобщение, анализ и синтез.

Результаты и их обсуждение. Консолидированный бюджет республики прогнозируется с объеме 32,4 млрд руб., расходы оцениваются на уровне 31,8 млрд руб. Республиканский бюджет на 2018 год утвержден по расходам 19,8 млрд руб., по доходам – 20,5 млрд руб., с разницей профицита 0,7 млрд руб. Показатели бюджета увязаны с важнейшими параметрами прогноза социально-экономического развития.

Как и в предыдущие годы, с целью гарантированного финансирования приоритетных расходов, в республиканском бюджете создаются целевые фонды: фонд национального развития, республиканский централизованный инвестиционный фонд и республиканский дорожный фонд.

При формировании доходной части бюджета учитывалось, что налоговая нагрузка в 2018 году должна составить не более 25,5% к ВВП. Кроме того, предусмотрена реализация следующих мер в области фискальной политики:

- соблюдение моратория на повышение налоговых ставок и введение новых налогов, сборов, пошлин;

- адаптация к параметрам инфляции ставок отдельных налогов: налога за добычу (изъятие) природных ресурсов, экологического налога, единого налога с индивидуальных предпринимателей, подоходного налога в фиксированных суммах.

В 2018 году основу доходов бюджета составят налоговые доходы – 84% объема доходов.

Несмотря на все сложности текущего периода экономического развития, бюджет обеспечивает реализацию основных направлений социально-экономической политики государства, что подтверждают его показатели.

Государство по-прежнему будет оказывать финансовую поддержку реального сектора с учетом комплексных изменений условий ее оказания субъектам хозяйствования в соответствии с Указом Президента Республики Беларусь от 23 мая 2016 года № 106 «О государственных программах и оказании государственной финансовой поддержки». На отрасли национальной экономики предполагается направить 3,8 млрд руб. или почти 12% от объема расходов консолидированного бюджета.

В социальную сферу (образование, здравоохранение, физическая культура и спорт, социальная политика) будет направлено 14 млрд руб. или 44,3% от общего объема расходов консолидированного бюджета. Для обеспечения равного доступа к государственным услугам в сфере образования и здравоохранения продолжится практика утверждения минимальных нормативов бюджетной обеспеченности расходов на здравоохранение и образование по областям и г. Минску (в рамках закона о республиканском бюджете на 2018 год).

В республике будут наращиваться темпы строительства жилья с государственной поддержкой и привлечением кредитных ресурсов коммерческих банков с предоставлением за счет средств бюджета адресных субсидий льготным категориям граждан, в связи с чем в 2018 г. в бюджете предусмотрены средства на субсидирование граждан в объеме 45 млн руб.

В то же время в условиях ограниченных возможностей роста доходов бюджета в качестве одной из важнейших задач рассматривается повышение эффективности использования бюджетных средств. Основным инструментом повышения эффективности бюджетных расходов являются государственные программы.

В республике утвержден перечень государственных программ, принятых к финансированию на 2016–2020 гг., – всего 21 государственная программа (в том числе 85 подпрограмм). Финансирование в рамках государственных программ позволяет обеспечивать увязку расходов бюджета с конкретными программными мероприятиями, а также дает возможность оценить достижение целей, задач и запланированных результатов реализации гос. программ.

Степень охвата расходов бюджета государственными программами социально-экономической направленности в 2018 году составит 57,3%. Кроме того, в 2018 году бюджет профинансирует 16 государственных научно-технических программ и 12 государственных программ научных исследований, 15 государственных программ в сфере национальной безопасности (специальные программы).

Заключение. В контексте региональной политики предусмотрены меры по обеспечению сбалансированности местных бюджетов в 2018 году: сохранение действующих нормативов отчислений от республиканских налогов и сборов в бюджеты областей; стимулирование органов

местного управления и самоуправления к наращиванию собственной доходной базы и оптимизации расходов бюджета путем определения размера дотаций. Таким образом, в бюджете 2018 года заложены финансовые показатели, адекватные задачам плана социально-экономического развития Республики Беларусь.

1. Закон Республики Беларусь “О республиканском бюджете Республики Беларусь на 2018 год” [Электронный ресурс]. – 2018. – Режим доступа: http://www.minfin.gov.by/ru/budgetary_policy/budgetary_legislation/da8d2db88c99a337.html. – Дата доступа: 26.01.2018.
2. Материалы к проекту бюджета Республики Беларусь на 2018 год (ч. I). – Минск: Белтаможиздат, 2017. – 378 с.

СТРАТЕГИИ – ПРАКТИЧЕСКАЯ ПЛАТФОРМА УПРАВЛЕНИЯ БИЗНЕСОМ

А.М. Сумец

*Харьков, Харьковский гуманитарный университет
«Народная украинская академия»*

Современный бизнес имеет весьма специфическое содержание, направленность и модель реализации. Несмотря на это бизнес практически не может обойтись без стратегии, то есть, конкретного и четкого плана действий в определенных условиях рынка, координатах времени и пространства. Ведь в бизнесе самое главное – это конечный выигрыш, то есть всегда положительный финансовый результат, а именно получение надлежащей величины прибыли и обеспечения достаточно высокого уровня рентабельности. Современный бизнес эксперты определяют как весьма динамичную модель поведения субъектов хозяйствования на рынке, которая характеризуется расширением производства и сфер влияния и многогранностью своей деятельности [1, 2]. В этих условиях для бизнеса важным является наличие в арсенале управленческого инструментария надлежащий перечень стратегий (стратегический набор стратегий), который «накрывает» каждый вид деятельности предприятия. Собственно, это обстоятельство и актуализирует анализ набора стратегий управления бизнесом. В дальнейшем это позволит развить теорию и методологию стратегического управления бизнесом при неизбежной трансформации как региональных, так и мирового рынков.

Целью выполненного исследования явилась систематизация стратегий управления бизнесом и определения их потенциальных возможностей по развитию последнего.

Материал и методы. Исследование основано на материалах научных трудов по вопросам управления бизнесом известных ученых, таких как Ансофф И., Дойль П., Чандлер А.Д. и другие. В ходе исследования были использованы методы: дедукция, сравнение, анализ и синтез.

Результаты и их обсуждение. Понятие «стратегия» и «бизнес» довольно часто встречаются в современной экономической литературе. С точки зрения автора, определением термина «стратегия», что заслуживает внимания в контексте рассматриваемого вопроса, является трактовка Альфреда Дюпона Чандлера: стратегия – это установление основных долгосрочных целей и задач предприятия, принятие курса действий и распределения ресурсов, необходимых для выполнения поставленных целей [5]. Относительно трактовки понятия «бизнес», то на страницах современной экономической литературы дискуссия еще не завершена. Однако если принять точку зрения, что бизнес – это деятельность, направленная на получение прибыли или любой вид деятельности, приносящий доход или другие выгоды, то следует указать на незримое присутствие стратегии как одного из составляющих бизнеса. С другой стороны деятельность – это, прежде всего план, по которому она осуществляется. Нет плана – нет и деятельности! По мнению автора, в этом состоит первый аспект взаимосвязи стратегии и бизнеса, а точнее – управление бизнесом и его дальнейшего развития. Учитывая содержание приведенных трактовок можно сделать вывод, что ядроформирующим элементом бизнеса все же следует признать именно стратегию (естественно, в общем ее понимании). По мнению автора, она и определяет практическую платформу управления бизнесом, его направление и развитие. Последнее связано с: определением долгосрочных целей и формулировкой соответствующих задач, принятием курса действий на выполнение задач по достижению целей, оптимальным распределением ресурсов, необходимых для решения поставленных задач для быстрого достижения целей, а также обеспечением конкурентного потенциала и формированием конкурентных преимуществ.

С точки зрения автора, перечисленное выступает как основа для обоснования взаимосвязи стратегий и функции управления бизнесом. Если первые три позиции не вызывают необходимости широкоформатной дискуссии, то четвертая позиция – обеспечение конкурентного потенциала и формирования конкурентных преимуществ – имеет многовекторную природу и требует тщательного дискриптивно-аналитического анализа. При этом необходимо, прежде всего, понять потенциальные возможности стратегий по формированию конкурентных преимуществ бизнеса и формализовать модель обеспечения конкурентного потенциала последнего за счет реализации стратегического набора стратегий.

Для решения первой задачи в ходе исследования была построена матрица потенциальных возможностей широко используемых стратегий стратегического набора современных предприятий в аспекте управления и развития бизнеса. Содержательно эта матрица тесно привязана к уровням принятия стратегических решений [4, с. 47] и к пирамиде иерархии стратегического набора стратегий диверсифицированной организации [3, с. 66], то есть, к общим конкурентным, функциональным и операционным стратегиям. С практической точки зрения для эффективного управления бизнесом и его дальнейшего развития выделить из существующего перечня стратегий какие-то основные невозможно. Все они в совокупности формируют потенциальные возможности развитие бизнеса.

С целью решения второй задачи – формализации аналоговой модель обеспечения конкурентного потенциала бизнеса за счет реализации стратегического набора стратегий – возникает необходимость определения понятия «конкурентный потенциал бизнеса». По мнению автора, под конкурентным потенциалом бизнеса следует понимать совокупность ресурсов и стратегий, которые предоставляют реальные возможности формирования конкурентных преимуществ на определенном сегменте рынка с учетом широкого спектра ограничений ведения бизнеса и способствуют достижению поставленных стратегических и финансовых целей в конкретных временных координатах. Учитывая содержание этой трактовки и потенциальных возможностей стратегий различных уровней, в первом приближении аналоговая модель обеспечения конкурентного потенциала большого (крупного) бизнеса за счет реализации стратегического набора стратегий может быть представлена в виде блочной схемы, которая сочетает в себе: управление бизнесом → стратегии различных уровней → конкурентный потенциал бизнеса → конкурентные преимущества бизнеса → эффективность и результативность бизнеса. Данная модель иллюстрирует тесную связь процесса управления бизнесом с совокупностью стратегий различных уровней, начиная с корпоративного и заканчивая операционным. Главным является то, что представленная модель демонстрирует верховенство стратегического набора стратегий для обеспечения высокой результативности и надлежащей экономической эффективности бизнеса.

Таким образом, полученные результаты исследования являются подтверждением взаимосвязи и взаимозависимости бизнеса и стратегии, а точнее – набора стратегий. Любой бизнес – малый, средний или большой, основывается, в первую очередь, на предварительно разработанных стратегиях, которые ориентированы на определенные финансовые и стратегические цели, определенные сегменты рынка и ограничения конкретных видов деятельности.

Заключение. В ходе выполненных исследований установлены потенциальные возможности стратегий по формированию конкурентного потенциала бизнеса в современных условиях рыночных преобразований и существующих ограничениях, а также формализована аналоговая модель обеспечения конкурентного потенциала бизнеса за счет реализации стратегического набора стратегий.

1. Ансофф, И. Новая корпоративная стратегия ; пер. с англ. – М. : Экономика, 1999. – 612 с.
2. Дойль, П. Менеджмент: стратегия и тактика. – СПб. : Питер, 1999. – 455 с.
3. Сумець, О. М., Игнатова С. М. Стратегія підприємства : теорія, ситуації, приклади : навч. посіб. – Харків : Миськдрук, 2010. – 322 с.
4. Сумець, О. М. Основи стратегічного менеджменту сучасного підприємства. – Харків : ТОВ «Планета-принт», 2016. – 288 с.
5. Чандлер, А. Д. Стратегия и структура : разделы по истории промышленного производства. – М. : Прогресс, 2008. – 511 с.

ОСНОВНЫЕ НЕДОСТАТКИ ПОДХОДОВ К ОЦЕНКЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

*А.М. Сумец, А.В. Короп
Харьков, Харьковский гуманитарный университет
«Народная украинская академия»*

Обзор современной профессиональной литературы свидетельствует, что обеспечение экономической безопасности сегодня считается одной из приоритетных функций предприятия. Подавляющее количество исследователей экономическую безопасность трактуют как явление и как определенную характеристику состояния предприятия [1, 2].

Сейчас также распространена точка зрения на то, что экономическая безопасность – это такое состояние предприятия, при котором оно обладает достаточными ресурсами, имеет доступ к рынкам и конкурентными преимуществами для реализации поставленных целей развития, выполнения миссии и обеспечения конкурентоспособности на долгосрочную перспективу. Достижение такого состояния определяется, прежде всего, действенностью системы управления экономической безопасностью предприятия, которую следует рассматривать как совокупность методов, приемов и процедур, используемых определенными подразделениями менеджмента предприятия, направленных на эффективное использование ресурсов, защищенности от внешних и внутренних угроз, реализацию поставленных целей, обеспечения надлежащего уровня конкурентоспособности.

Исходя из указанного, можно с полной уверенностью констатировать, что проблема обеспечения экономической безопасности субъектов хозяйствования на данный момент времени является весьма актуальной.

Целью исследования явился качественный анализ содержательной части подходов к оценке экономической безопасности субъектов хозяйствования.

Материал и методы. Исследование основано на материалах научных трудов по экономической безопасности субъектов хозяйствования известных ученых, таких как В.Г. Алькема, О.С. Кириченко, Н.М. Литвін, В.П. Волков и другие. В ходе исследования были использованы следующие методы: конкретизация, систематизация, обобщение и анализ.

Результаты исследования и их обсуждение. Многие исследователи отмечают, что оценка состояния экономической безопасности должна быть комплексной и системной. Чтобы получить надлежащие качественные ее результаты, ученые на данный момент времени разработали достаточно немалое количество соответствующих подходов, а именно: с использованием оценочных индикаторов, ресурсно-функциональный, программно-целевого управления и развития, с использованием матрицы динамического финансового равновесия, комплексной оценки экономической безопасности предприятия и нормативных значений множества финансово-экономических показателей.

Обстоятельный анализ указанных подходов к оценке экономической безопасности предприятий различной отраслевой принадлежности показал, что на данный момент времени еще не существует единого подхода, который бы предоставил возможность исследователям выполнить комплексную оценку безопасности избранного предприятия. И это обусловлено тем, что исследователи подошли к разработке вышеуказанных подходов с точки зрения оценки экономической безопасности для предприятий, имеющих свой набор проблем, свою специфику функционирования, свой сегмент рынка и т. д. Указанные факторы в основном и спровоцировали те или иные недостатки подходов, в частности их эклектичность, а в некоторых случаях и определенную бессистемность.

По нашему мнению, существующие подходы не могут быть использованы для конечной оценки экономической безопасности предприятий. Такой вывод базируется на результатах тщательного анализа подходов и, в частности методов и методик, положенных в их основу.

Следует отметить, что многие авторы включают в методики оценки экономической безопасности достаточно широкий перечень оценочных показателей. Но зачастую исследователи не учитывают различий между выбранными показателями и пренебрегают основными требованиями к формированию системы оценки экономической безопасности современного предприятия и рекомендациями ДСТУ ISO 9000: 2007 к определению измерителей, в частности резуль-

тативности и эффективности. С нашей точки зрения, именно эти две группы показателей должны быть положены в основу оценки экономической безопасности предприятий.

Заключение. Качественный анализ подходов к оценке экономической безопасности предприятий различной отраслевой принадлежности позволил установить следующее:

1) наличие различных взглядов на оценку экономической безопасности предприятий привело к появлению множеству подходов оценки последней;

2) каждый из предложенных подходов имеет свою направленность в определении состояния экономической безопасности предприятий, что свидетельствует об их ограниченности, а значит и невозможности получения качественного оценочного результата;

3) при формировании системы оценочных показателей надо исходить из того, что последние должны не только констатировать наличие экономической безопасности предприятия, но и четко оценивать ее уровень.

1. Алькема В. Г. Економічна безпека інноваційного підприємства / В. Г. Алькема, О. С. Кириченко, Н. М. Літвін. – Київ : ВНЗ Університет економіки та права КРОК, 2016. – 320 с.
2. Економічна безпека суб'єктів реального сектору економіки : монографія; за ред. В.П. Волкова. – Запоріжжя : Запорізький нац. ун-т, 2013. – 362 с.

МЕЖДУНАРОДНЫЕ РАСЧЕТНЫЕ ОТНОШЕНИЯ И ОСОБЕННОСТИ ИХ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ

*Л.Ф. Трацевская
Витебск, ВГУ имени П.М. Машерова*

В современных условиях усилилась открытость национальных экономик, что привело к активизации внешнеэкономической деятельности субъектов хозяйствования, возрастанию объемов международных расчетов и повышению их роли в формировании финансового результата хозяйственной деятельности предприятий и фирм. В связи с этим изучение природы международных расчетных отношений и нормативно-правовых условий их осуществления представляется весьма актуальным.

Целью исследования является выявление сути различных форм международных расчетов и особенностей их правового регулирования.

Материал и методы. Материалом послужили труды отечественных ученых и личные разработки автора в области международных расчетных отношений. В качестве основных методов исследования использовались логико-дедуктивный, восхождение от абстрактного к конкретному, анализ и синтез.

Результаты и их обсуждение. Как показало исследование, международными расчетами являются расчеты между участниками внешнеэкономической деятельности, осуществляемые посредством банков. В то же время, под формой расчета в международной практике понимаются условия платежа, регулируемые нормами международного частного права, обладающие специфическими особенностями в отношении порядка зачисления средств на счета, используемых при этом видов платежных документов и процедуры документооборота.

Правовую основу международных расчетов составляют международные конвенции, многосторонние и односторонние договоры и соглашения, акты внутреннего (национального) законодательства, банковские обычаи и т.д. Кроме того, широкое распространение в правовом регулировании международных расчетных отношений получили разработанные Международной торговой палатой Унифицированные правила и обычаи для документарных аккредитивов и Унифицированные правила по инкассо, которые явились результатом многолетней систематизации международной торговой и банковской практики. В Республике Беларусь наряду с указанными международными нормативными правовыми актами расчетные отношения между участниками внешнеэкономической деятельности регулируются, в основном, Гражданским и Банковским кодексами [1, с. 60].

В процессе исследования удалось установить, что в современной международной торговой и банковской практике сложились три основные формы международных расчетных отношений: документарный аккредитив, инкассо и банковский перевод.

Наиболее применяемой в системе мирового торгового оборота формой оплаты являются расчеты по аккредитиву, правовое регулирование которых осуществляется в соответствии с Унифицированными правилами и обычаями для документарных аккредитивов в редакции 2006 г. При этом использование аккредитивной формы наиболее выгодно для продавца товаров (экспортера). Это связано с тем, что расчеты по аккредитиву производятся по месту его открытия, что сближает во времени отгрузку продукции покупателю и ее оплату продавцу. В свою очередь, несвоевременное открытие аккредитива плательщиком-импортером позволяет поставщику задержать поставку или даже отказаться от исполнения заключенного договора по причине не поступления денежных средств со стороны торгового партнера. Таким образом, для расчетов по аккредитиву характерно то, что снятие денег со счета плательщика предшествует поставке товаров в его адрес. В то же время, недостатком аккредитивной формы расчетов является сложный документооборот и перебои в движении документов, связанные не только с их контролем в банках, но и с пересылкой между банками.

Что же касается инкассовой формы международных расчетных отношений, то для нее характерно получение поставщиком денежных средств за отгруженную продукцию, причитающихся ему от плательщика, через банк, обслуживающий данную внешнеторговую операцию, на основе соответствующей расчетной документации. При этом банк взимает определенную сумму за зачисление полученных средств на счет клиента. Как показало исследование, достоинством инкассовой формы расчетов является несложность оформления и возможность контроля фигурируемых документов.

Правовой основой осуществления инкассовых операций выступают Унифицированные правила по инкассо Международной торговой палаты (в редакции, действующей на дату осуществления инкассо), которые являются основным международным нормативным актом, регулирующим данную форму расчетных отношений между субъектами внешнеэкономической деятельности. Следует отметить, что инкассовые операции выгодны как для участников торговой сделки, так и для обслуживающих ее банков. Так, у банков при выполнении поручений своих клиентов нет необходимости открывать дополнительные счета или аккумулировать денежные средства каким-либо другим образом (как, например, при аккредитивной форме расчетных отношений). Кроме того, покупатель может быть уверен, что после оплаты расчетных документов он получит право на товар и все соответствующие совершаемой сделке сопроводительные документы. Со своей стороны, поставщик пребывает в уверенности, что до момента получения денежных средств товароматериальные ценности будут находиться в его распоряжении. К сожалению, как удалось установить, инкассовая форма не получила широкого распространения в расчетной практике участников внешнеэкономической деятельности в Республике Беларусь. По нашему мнению, недооценка явных преимуществ инкассовых расчетов происходит по причине несовершенства национального законодательства, регулирующего данные отношения, а также в связи с недостаточно высокой правовой культурой субъектов хозяйствования, касающейся как внутренней, так и международной законодательной сферы.

В свою очередь, банковский перевод как форма международных расчетных отношений представляет собой поручение банку одного участника международной торговой сделки (перевододателя) перечислить определенную сумму в пользу другого ее участника (переводополучателя). Банковский перевод осуществляется безналичным путем одним банком другому. Участники сделки (экспортеры и импортеры) при данной форме расчетных отношений обмениваются сопровождающими ее документами непосредственно, без участия банка. При расчетах посредством банковских переводов банки не контролируют факт совершения сделки, ее документальное сопровождение и выполнение платежа в соответствии с заключенными сторонами контрактом. Они только осуществляют перечисление денежных средств со счета перевододателя на счет переводополучателя в момент предоставления соответствующего платежного документа (платежного поручения). Простота и доступность банковских переводов делает их одной из самых распространенных современных форм международных расчетных отношений. В то же время, как показало исследование, не существует международных правовых актов, регулирую-

щих расчеты посредством банковского перевода. Данная форма международных расчетов регулируется национальным законодательством и соответствующими банковскими правилами.

Заключение. Проведенное исследование позволило установить, что международные расчетные отношения в современных условиях осуществляются в трех основных формах: документальный аккредитив, инкассо и банковский перевод. Правовое регулирование международных расчетов производится в соответствии с международными и внутренними (национальными) нормативно-правовыми актами.

1. Чугай, С.П. Документарные операции – must-have международных расчетов в мировой торговле / С.П. Чугай // Проблемы управления. – 2013. - № 1. – С. 57-64.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕМОКРАТИЯ В СССР И ЕЕ ПОЛЕЗНЫЙ ОПЫТ ДЛЯ БЕЛАРУСИ

В.А. Янчук

Витебск, ВГУ имени П.М. Машерова

Актуальность исследования состоит в том, что в постсоветской обществоведческой литературе значительная часть экономистов и политологов использует штампы американских учебников. Одним из них является миф о том, что экономика СССР была административно-командной системой. Поэтому целью настоящего исследования является выяснение реальной характеристики советской экономической системы.

Материал и методы. Материалом исследования является политико-экономическая, политологическая и социологическая литература по вопросам исторической динамики СССР. Основные методы исследования: системно-структурный анализ, принцип единства социального, экономического и политического процессов в национальных моделях экономики.

Результаты и их обсуждение. Советская экономическая система часто характеризуется как административно-командная, например, в учебнике «Национальная экономика Беларуси» [3, 43]. Ещё дальше идёт профессор И. М. Лемешевский, когда ставит знак равенства между экономическими системами СССР и фашистской Германии, называет советский социализм казарменным и считает, что СССР свернул с дороги цивилизованного развития [2, 105 и 240]. Здесь, *во-первых*, на одну доску поставлены противоположные по социальной сущности и ориентации экономические системы. *А во-вторых*, именно советская цивилизация не позволила реализовать фашистский план Ост, уничтожить СССР и сохранить его население.

В СССР, на наш взгляд, была не административно-командная, а централизованно управляемая социалистическая экономическая система советского типа, в основе которой лежало экономическое и социальное проектирование и планирование. Ядро советской системы составляли общественная собственность на средства производства и отношения сотрудничества и взаимопомощи между экономическими субъектами, а производство было нацелено на удовлетворение материальных и духовных потребностей каждого человека и общества в целом. Общественную собственность на средства производства составляли государственная (общенародная) и колхозно-кооперативная её формы. Главным источником личной собственности граждан СССР были трудовые доходы. Предполагалось, что в основе роста благосостояния народа должен быть труд, свободный от эксплуатации.

Главным звеном советского хозяйственного механизма было централизованное управление экономикой. Необходимость такого управления вытекала из того, что экономика СССР составляла единый народнохозяйственный комплекс, охватывающий все звенья общественного производства, распределения, обмена и потребления.

Механизм формирования и реализации плана был стержнем всей экономики и социальной жизни советского общества. Проект плана экономического и социального развития СССР утверждался в ноябре-месяце на сессии Верховного Совета СССР. Какова была процедура его рассмотрения?

В обсуждении проекта плана участвовали практически все трудящиеся, начиная с первичных трудовых коллективов и заканчивая уровнем союзных министерств и ведомств. По закону СССР «О трудовых коллективах и повышении их роли в управлении предприятиями,

учреждениями, организациями» [1] участие трудовых коллективов в планировании было не только правом, но и обязанностью коллектива и каждого его члена, что было зафиксировано и в Конституции СССР. Участие трудящихся при разработке и обсуждении планов происходило в три этапа.

На первом этапе в Госплане СССР формировались проекты планов экономического и социального развития СССР на предстоящий год и пятилетний период, они обсуждались на Политбюро и только затем направлялись во все министерства и ведомства и регионы. Из министерств и ведомств, после доработки, проекты ведомственных планов поступали во все предприятия и учреждения. Далее, дирекции предприятий и учреждений с привлечением специалистов, при участии партийных и комсомольских руководителей обсуждали номенклатуру и объемы производства продукции, которые предприятия должны были произвести в следующем году, задачи роста производительности труда, проблему необходимых для производства ресурсов. Затем проекты планов социального и экономического развития обсуждались на партийных и профсоюзных собраниях. В результате обсуждения заключались коллективные договоры. Далее договоры направлялись на уровень города, области, края, республики, Союза, где продолжался процесс уточнения согласованных интересов и целей различных уровней.

На втором этапе устанавливались контрольные цифры для каждого производственного объединения, предприятия (по номенклатуре показателей планов). На основе полученных контрольных цифр трудовые коллективы разрабатывали проекты пятилетних планов экономического и социального развития, брали встречные обязательства.

На третьем этапе проекты планов экономического и социального развития широко обсуждались в первичных партийных организациях, районных, городских, окружных, областных, краевых и республиканских организациях партии. В обсуждении участвовали более 130 млн. членов профсоюзных организаций, в т. ч. 19 млн. коммунистов. Затем на съездах КПСС проект государственного плана принимался, а утверждался он уже на сессии Верховного Совета СССР и приобретал силу закона. Таким образом согласовывался общенародный интерес с коллективными и личными интересами.

В развитии СССР были периоды, когда административно-командные методы принятия решения действительно доминировали, например, при подготовке экономики СССР к войне с фашистской Германией, во время Великой Отечественной войны и восстановления разрушенного фашистами народного хозяйства.

В Беларуси позитивный опыт участия трудовых коллективов в планировании социально-экономического развития Республики Беларусь на пятилетнюю перспективу нашел свое отражение в подготовке и в проведении пяти Всебелорусских народных собраний, где также согласовывались национальные интересы с интересами коллективов и отдельных граждан.

Экономическая система СССР, конечно же, нуждалась в реформировании. В ней абсолютно доминировала государственная собственность на средства производства, недооценивался потенциал предпринимательства, следовало совершенствовать планирование, надо было создать условия для функционирования рыночного сектора... Но ведь с грязной водой недруги СССР, как внутренние, так и внешние, из ванной вылили и ребёнка.

Полученные нами результаты исследования обсуждались и были одобрены на заседаниях кафедры гражданского права и гражданского процесса ВГУ им. П.М. Машерова, на международных научно-практических конференциях в г. Минске, в г. Витебске и в г. Полоцке в 2016-2017 гг.

Заключение. Проведенное нами исследование позволяет сделать несколько выводов. *Во-первых*, экономика СССР представляла собой централизованно управляемую социалистическую экономическую систему советского типа. *Во-вторых*, в СССР впервые в мире была сделана попытка сформировать государственную власть, реализующую на практике общенародный экономический интерес. *В-третьих*, опыт СССР по всенародному обсуждению проектов текущих, среднесрочных и долгосрочных планов и программ экономического, социального и научно-технического развития является актуальным и полезным для Республики Беларусь. *В-четвертых*, в современных макроэкономических системах рыночный способ координации в зависимости от степени социальной ориентации экономики сочетается с централизованным планированием и управлением.

1. Закон Союза Советских Социалистических Республик о трудовых коллективах и повышении их роли в управлении предприятиями, учреждениями, организациями. М.: Профиздат, 1983.
2. Лемешевский И. М. Экономическая теория: Основы. Вводный курс : учеб.-метод. пособие для студентов вузов, обучающихся по экон. специальностям / И. М. Лемешевский. – Минск : ФУАинформ, 2010.
3. Национальная экономика Беларуси : учебник / В. Н. Шимов [и др.] ; под ред В. Н. Шимова. – Минск : БГЭУ, 2012.

ГЛОБАЛИЗАЦИЯ И СЕТИЗАЦИЯ КАК ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ СОВРЕМЕННОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

*Г.А. Яшева
Витебск, УО «ВГТУ»*

Современная внешняя среда характеризуется процессами глобализации и сетизации социально-экономического пространства. Эти процессы оказывают существенное влияние на мировые экономики. В условиях существующих глобальных вызовов важно исследовать эти явления, скорректировать социально-экономическую политику страны для нивелирования отрицательных последствий и усиления конкурентных преимуществ от глобализации и сетизации.

Цель – исследование сущности глобализации и сетизации, их влияние на экономическое развитие, разработка классификации сетевых структур, характеристика форм сетевых кластерных структур.

Материал и методы. Материалом послужили труды зарубежных и отечественных ученых-экономистов: И. Ансофф, М. Портер, К. Мёллер, А. Райала, А. Праздничных, Р. Патюрель, М. Н. Румянцева, Дж. Стиглиц, Н. Г. Синяк, О. А.Третьяк и др. Основные методы исследования: логико-дедуктивный, анализа и синтеза, восхождения от абстрактного к конкретному, сравнения величин.

Результаты и их обсуждение. Глобализация представляет процесс возрастания взаимозависимости стран мира вследствие все более тесной интеграции их национальных рынков товаров, услуг и капиталов. Факторы развития глобализации: политика свободной торговли; транснационализация производства; снижение транспортных и коммуникационных издержек; интеллектуализация экономики; национальная безопасность; единое информационное пространство; интернационализация стандартов.

Глобализация экономической деятельности развивается последующим основным направлениям: рост иностранных инвестиций, рабочей силы в виде стихийных миграций неквалифицированных и малоквалифицированных рабочих и в виде «утечки умов»; развитие международных финансовых операций. Глобализация оказывает на экономику как положительное, так и отрицательное влияние. Нобелевский лауреат по экономике Джозеф Стиглиц доказывает на многочисленных фактах и примерах, что глобализация разрушает промышленность, способствует росту безработицы, нищеты, тормозит научно-технический прогресс и усугубляет экологическую катастрофу на планете [13]. В тоже время ряд других ученых отмечают положительные стороны глобализации – международная конкуренция, экономия на масштабах производства, повышение производительности труда, рационализация производства, активизация инновационной деятельности [1, 10].

Экономический рост Республики Беларусь пока не стал инновационным. Факторы инновационности в оценке глобальной конкурентоспособности в Беларуси находятся по оценке 2016–2017 гг. на 91 месте из 138 стран [8]. Это является низким уровнем.

Глобализация тесно связана с сетизацией. Сетизация – это метод стратегического менеджмента, заключающийся в формировании сети с ее узлами и связями для достижения целей соответствия с потребностями и ожиданиями партнеров и деловой конъюнктуры. Сетизация создает условия для «сетевой экономики». Сетевая экономика представляет собой новый экономический уклад, характеризующийся ключевой ролью знаний и информации как производственных сил, наличием сетевого эффекта, конкуренцией, пространственным и временным сжатием.

Сетизация, создание сетевых структур, в общем представляет собой отказ от вертикальной иерархии, создание вместо функциональных структур независимых рабочих групп, переход к горизонтальным структурам организации и замену в значительной степени административных отношений контрактными (договорными).

На основе анализа подходов к классификации сетевых структур [10, 11, 14, 15] предлагается следующая комплексная их классификация, учитывающая современные тренды:

- по основному виду экономической деятельности сети – образовательные, инновационные, инфраструктурные, научно-образовательно-производственные;
- по типу интеграции – вертикальные, горизонтальные, диагональные;
- по масштабу сети – глобальные, региональные, национальные.

Признаками сетевой организации являются следующие: мобильность входящих в сеть стейкхолдеров; добровольность, доверие связей в рамках сети; взаимовыгодное сотрудничество, независимость и самостоятельность участников; более высокая гибкость в принятии решений; множественность уровней взаимодействия; открытость.

С учетом этих признаков, к сетевым структурам можно отнести следующие: кластеры, инновационные сети, отраслевые сети (цепи поставок), «живые лаборатории», «гибридные» сетевые структуры. Сравнительный анализ различных сетевых кластерных структур приведен в таблице 1.

Таблица 1. – Отличительные характеристики форм сетевых кластерных структур

Тип кластерной структуры	Характеристика
Кластер	представляет собой сетевую структуру комплементарных, территориально взаимосвязанных отношениями сотрудничества предприятий и организаций (включая специализированных поставщиков, в т.ч. услуг, а также производителей и покупателей), объединенных вокруг научно-образовательного центра, которая связана отношениями партнерства с местными учреждениями и органами управления с целью повышения конкурентоспособности предприятий, регионов и национальной экономики [3, 16]
Инновационная сеть	включает множество независимых субъектов инновационной деятельности, которые объединены горизонтальными и вертикальными связями, ресурсными потоками, обеспечивающее трансфер технологий, способствующее развитию сетевого сотрудничества в области инноваций [9]
Отраслевая сеть	это множество субъектов, которые объединены вертикальными связями (с поставщиками), а также горизонтальными связями (с субъектами одного вида экономической деятельности) для достижения общих целей [9]
«Живая» лаборатория	представляет собой ориентированную на потребителя открытую экосистему, основанную на совместном творчестве, интегрирующем научные исследования и инновационные процессы в условия реальной жизни. Задача живых лабораторий - создание механизма взаимодействия и обратной связи с участниками инновационной сети для генерирования и тестирования идей новых товаров и услуг [6]
Технологическая платформа	определяется как саморегулируемое сетевое объединение передовых научных организаций, лидирующих в отрасли производственных компаний, авторитетных некоммерческих организаций. Ее участником также может выступать государство в лице своих представителей [2, 7]
«Гибридная» структура	представляет собой сочетание «жесткой» и «мягкой» форм интеграции. К «жестким» интеграционным структурам относят трест, концерн, транснациональные корпорации и финансово-промышленные группы, холдинги. «Мягкие» интеграционные структуры основаны на принципах координации интересов (в первую очередь экономических), которые осуществляются с помощью взаимного участия, для которых характерно развитие сетевого сотрудничества. К ним относятся организационные формы интеграции, предусматривающие сохранение юридической самостоятельности организаций участников, такие как кластеры, пулы, синдикаты, консорциумы, стратегические альянсы, ассоциации, союзы [4, 5, 12]

Источник: составлено автором на основе [2, 3, 4, 5, 6, 7, 9, 12, 16].

Заключение. Для современной экономики сетевые структуры открывают большие возможности. Сетевые структуры также позволяют: сконцентрировать деятельность участников сети на ключевых компетенциях и уникальных процессах; существенно сократить и рационализировать структуру издержек; привлекать к совместной деятельности партнеров, которые обладают определенными компетенциями и ресурсным потенциалом; эффективно обмениваться информацией между участниками сети и тиражировать передовой опыт. Все это способствует повышению эффективности и конкурентоспособности как сетевых участников, так и экономики в целом.

1. Ансофф, И. Новая корпоративная стратегия / И. Ансофф. – Санкт-Петербург, Москва, Харьков, Минск, 1999. – 416 с.
2. Бебешко, И. Ю. Технологические платформы как инструмент содействия инновационному развитию российской экономики / И.Ю. Бебешко // Теория и практика общественного развития. – 2012. – № 12. – С. 506 .
3. Вайлунова Ю. Г., Яшева Г. А. Формирование сетевых структур как источник конкурентоспособности организаций в Республике Беларусь / Ю. Г. Вайлунова, Г. А. Яшева // Управленец. УрГЭУ. – 2017. – №4(68). – С. 96–105.
4. Вайлунова Ю.Г., Яшева Г.А. «Гибридный» текстильный холдинг как вид кластерной структуры: идентификация и направления создания в Беларуси / Ю.Г. Вайлунова, Г.А. Яшева // Белорусский экономический журнал. – 2017. – № 2. – С. 144–158.
5. Вайлунова, Ю. Г. Институциональные методы стимулирования сетевого взаимодействия субъектов холдинга / Ю. Г. Вайлунова // Вестник Витебского государственного технологического университета. – 2016. –№ 1(30). – С. 117–129.
6. Европейская сеть живых лабораторий ENoLLWhat is a Living Lab? Aboutus [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.openlivinglabs.eu/aboutus>. – Дата доступа: 10.01.2018.
7. Зинченко, А. С., Сазонов, А. А., Юдин, М. В. Технологические платформы как инструмент модернизации экономики (на примере авиационной промышленности) [Электронный ресурс] / А. С. Зинченко, А. А. Сазонов, М. В. Юдин. – Режим доступа: <https://vivliophica.com/articles/economics/621095/2>. – Дата доступа: 11.01.2018.
8. Конкурентоспособность-2017 [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://liberty-belarus.info/index.php?option=com_k2&view=item&id=3669:konkurentosposobnost-2017&Itemid=43. – Дата доступа: 10.01.2018.
9. Кунин, В. А., Яшева, Г. А. Кластерная стратегия инновационного развития экономик России и Беларуси / В. А. Кунин, Г. А. Яшева // Региональная экономика. – 2014. – (62) УЭКС. – Режим доступа: <http://uecs.ru/logistika/item/2786>.
10. Мёллер, К., Райала, А. Рост стратегических сетей – новые модели создания ценности / К. Мёллер, А. Райала // Российский журнал менеджмента. – 2003. – Т. 6. – № 4. –С. 113–140.
11. Патюрель, Р. Создание сетевых организационных структур / Р. Патюрель // Проблемы теории и практики управления. – 1997. – № 3. – С. 76.
12. Портер, М. Конкуренция: пер. с англ. / М. Портер. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2002. – 496 с.
13. Стиглиц, Джозеф Глобализация: тревожные тенденции [Электронный ресурс] / Джозеф Стиглиц. – 2017. – Режим доступа: <http://www.library.fa.ru/files/Stiglitz-global.pdf>. – Дата доступа: 11.01.2018.
14. Третьяк, О. А., Румянцева М. Н. Сетевые формы межфирменной кооперации: подходы к объяснению феномена / О. А. Третьяк, М. Н. Румянцева // Российский журнал менеджмента. – 2003. – Т. 1. – № 2. – С. 25–50.
15. Шерешева, М. Ю. Формы сетевого взаимодействия компаний / М.Ю. Шерешева. – Москва : Издат. дом Гос. ун-та – Высшей школы экономики, 2010. – 339 с.
16. Яшева, Г.А., Кунин, В.А. Теоретико-методологические основы кластеров и их роль в повышении устойчивости национальных экономик / В. А. Кунин, Г. А. Яшева // Региональная экономика и управление: электронный научный журнал. – 2014. – №1 (37). – Режим доступа: <http://region.mcnip.ru>.

СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ В ТАКТИЧЕСКОЙ ПОДГОТОВКЕ БАСКЕТБОЛИСТОВ

Д.С. Борц
Витебск, ВГУ имени П.М. Машерова

В современном спорте, когда физическая подготовка достигает своего предела, а соперник равен по силе или даже превосходит, актуальными становятся такие психические процессы как: мышление, интеллект, антиципация, рефлексия и др. Все это имеет свое отражение в таком разделе учебно-тренировочного занятия, как тактическая подготовка, результатом которого должен быть высокий уровень тактического мышления. Однако этому разделу часто уделяется недостаточно внимания, либо методика его преподавания является не эффективной. В результате внешне хорошо физически подготовленные спортсмены могут проиграть соревнование т.к. не обладают достаточной базой тактических знаний и навыков. По этому, необходимы новые методологические подходы в тактической подготовке, одним из которых может выступать программированное обучение. Особый интерес в этом плане представляет методика развития тактического мышления на основе алгоритмизации деятельности. На эту тему размышляли многие ученые прошлого и современности такие, как: Е.Г. Гирьятович, В.В. Козин, С.В. Колотильщикова, С.В. Малиновский, О.Р. Маслов, А.В. Родионов, В.Г. Сивицкий и многие другие. Однако до сих пор существует необходимость в современных методических разработках построения тренировочного процесса, которые могли бы развить тактическое мышление до нужного уровня, и дать необходимую базу знаний позволяющую иметь преимущество над соперником.

Цель исследования – развитие тактического мышления баскетболистов в тренировочном процессе на этапе начальной специализации, на основе алгоритмизации деятельности спортсменов.

Материал и методы. Для проверки разработанной методики, был проведен педагогических эксперимент на базе БК «ЦМОКИ – МИНСК» состоящий из 3 этапов. В эксперименте участвовало 2 группы баскетболистов контрольная и экспериментальная, по 10 человек в возрасте 10-12 лет. Эксперимент длился 9 месяцев. В работе использовались методы построения общелогического знания (анализ и синтез, индукция и дедукция, обобщение, абстрагирование, системный подход), анкетный опрос, анализ научной и научно-методической литературы.

Результаты и их обсуждение. Снижение результативности соревновательной деятельности связано с проблемой построения тактической подготовки спортсменов на различных этапах многолетнего тренировочного процесса [1]. Так недостатки подготовки в юношеском возрасте зримо проявляются в выступлениях сборных команд на международной арене.

В основе спортивной тактики лежат, как практические навыки, так и теоретические знания, это напрямую относится к такому психическому процессу, как тактическое мышление. *Тактическое мышление* – это умение быстро и правильно оценивать игровую ситуацию [2].

В основе разработанной нами методики лежит концепция программированного обучения, которая позволяет за более короткий срок, в отличие от традиционного обучения, эффективно развить необходимые знания у баскетболистов, а также систематизировать процесс обучения так, что он становится наиболее понятным.

В программированном обучении используется такое понятие как алгоритм. *Алгоритм* – это однозначное предписание последовательности действий, которые приводят к решению определенного класса задач за конечное число шагов [3]. Для каждой игровой ситуации единой ориентировочной основы действий игроков, создаются алгоритмы с распределением ролей (технологические карты тактических командных действий) [4], благодаря которым баскетболист сможет быстрее ориентироваться в сложных игровых ситуациях.

Нами была разработана рабочая тетрадь по тактической подготовке, созданная на принципах программированного обучения. В ее основе лежат 3 уровня сложности по 12 задач в каждом из них на тактику нападения и защиты. Задачи состоят из проблемных игровых ситуаций с незаконченным алгоритмом действий, который должен завершить сам спортсмен. В результате решения тактических задач у обучающихся формируется единая ориентировочная основа тактических действий, что