

**Учреждение образования
«Брестский государственный
университет имени А.С. Пушкина»**

Юридический факультет



**«АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА
В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ»**

**Факультетская студенческая научно-практическая конференция
(5 декабря 2019 г.)**

Брест 2019

СОДЕРЖАНИЕ

С. БЕРНАЦКИЙ. ОСОБЕННОСТИ ПЛАТНОЙ МЕДИЦИНЫ В ФИЛИАЛЕ УЗ «БЕРЕЗОВСКАЯ ЦРБ ИМЕНИ Э.Э ВЕРЖБИЦКОГО».....	3
А. БУБОВИЧ. СВОБОДНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЗОНЫ – БИЗНЕС С УЧАСТИЕМ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ.....	6
М. БУЦНЕВИЧ. РАЗРАБОТКА СТРАТЕГИЧЕСКОГО НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ СЗАО «БЕЛДЖИ»	9
С. ГЕЛДИЕВ. СЭЗ: ИСТОРИЯ РАЗВИТИЯ.....	12
О. ДЕМЧЕНКО. ФОРСАЙТ КАК ИНСТРУМЕНТ ПРЕДВИДЕНИЯ В СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОМ И ИННОВАЦИОННОМ РАЗВИТИИ	15
Ф. ДОВРАНОВ. СОЦИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВА КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ РЕГИОНА	17
О. КУХАРЧУК. ПУТИ УЛУЧШЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ И ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ ЗАО «ОПТИМАЛСЕРВИС» КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	19
В. ЛУКЪЯНЧИК. ЧАСТНЫЙ ДЕТСКИЙ САД КАК АЛЬТЕРНАТИВА ГОСУДАРСТВЕННОМУ	22
К. Л. МАРКЕВИЧ. СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОБЛЕМ РАЗНЫХ СТРАН	25
Я. МАТЯШ. ХОЗЯЙСТВЕННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ УПП «ВЕРДИМАР».....	28
Т. ОНИЩУК. УПАКОВКА, КАК ВАЖНЕЙШИЙ ЭЛЕМЕНТ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ.....	31
Е. А. РУТКЕВИЧ. К ВОПРОСУ О НАЛОГООБЛОЖЕНИИ ДОХОДОВ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ, ПОЛУЧЕННЫХ ОТ СДАЧИ НАЕМ ЖИЛЫХ ПОМЕЩЕНИЙ	33
О. А. СИЗОВА. АКТУАЛЬНОСТЬ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ ОБУЧЕНИЯ ПЕРСОНАЛА ОРГАНИЗАЦИИ (НА ПРИМЕРЕ ОАО «БРЕСТСКИЙ МЯСОКОМБИНАТ»)	35
А. ТЮШКЕВИЧ. ОСОБЕННОСТИ ПРАВОВОЙ ПРИРОДЫ ДОГОВОРА БАНКОВСКОГО СЧЕТА И ДОГОВОРА БАНКОВСКОГО ВКЛАДА.....	37
И. ФЕКЛИСТОВА. ВЛИЯНИЕ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА НА ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ НА ПРИМЕРЕ ЧУП «АРИСТОТЕЛЬ»	39
Ш. ХУДАЙБЕРДЫЕВ. АУТСОРСИНГ	41
КОНСТАНТИН ВОЛЬВАЧЕВ Э.Э. СУЩНОСТЬ КАЧЕСТВА ПРОДУКЦИИ И ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ИМ НА МИКРОУРОВНЕ	44
А. В. ЯРМОШЕВИЧ. КРАУДФАНДИНГ В БЕЛАРУСИ	47

С. БЕРНАЦКИЙ

Русская филология (литературно-редакционная деятельность),
2 курс, РФ-2

Руководитель: кандидат филол. наук, доцент
А.В. МАКАРЕВИЧ

ОСОБЕННОСТИ ПЛАТНОЙ МЕДИЦИНЫ В ФИЛИАЛЕ УЗ «БЕРЕЗОВСКАЯ ЦРБ ИМЕНИ Э.Э. ВЕРЖБИЦКОГО»

Развитие экономики Республики Беларусь в последние десятилетия оказали значительное влияние на социальную сферу страны, в том числе и на здравоохранение, где идет активный процесс усиления экономической составляющей оказания медицинских услуг. Формирование рыночных отношений позволили сделать серьезные шаги в сторону модернизации медицинского обслуживания и всей системы охраны здоровья Белорусов. Однако процесс медицинского обслуживания в здравоохранении не может преследовать в качестве основной цели экономию средств на здоровье человека. Экономическое обоснование лечебных и профилактических мер, анализ использования средств в здравоохранении необходимы для выбора наиболее оптимальных схем финансирования, повышения качества и эффективности медицинских услуг [1].

В соответствии с Конституцией, государство призвано обеспечить охрану здоровья граждан. Однако в условиях нестабильной экономической ситуации проблема качественного и эффективного медицинского обслуживания не решается за счет государства, а становится задачей отдельного медицинского учреждения, которое ограничено в финансовых ресурсах.

Проанализируем этот вопрос более детально, на примере филиала УЗ «Березовская ЦРБ имени Э.Э. Вержбицкого». Проведение медицинских осмотров работников предприятий (организаций) проводится на платной основе. Согласно Постановлению Совета Министров РБ № 182 от 10.02.2009 года «Об оказании платных медицинских услуг государственными учреждениями здравоохранения», все виды профилактических осмотров проводятся на платной основе.

Филиал Березовской ЦРБ им Э.Э. Вержбицкого сегодня предлагает услуги потребителю как минимум по 19 основным медицинским специальностям. Наиболее широко представлены такие направления, как стоматология, хирургия, урология, гинекология, косметология, офтальмология, реабилитация. Развитие и внедрение в практику здравоохранения современных медицинских технологий, методик, медицинского оборудования и аппаратуры способствовали расширению спектра медицинских услуг.

По данным маркетингового исследования, в структуре отечественного рынка платных услуг населению доля медицинских услуг занимает около 5% объема рынка. Первоначально, в структуре филиала преобладали частные врачи (аренда помещения в здании филиала)- их доля составляла до 60% от общего

объема предложений в области частной медицины, на сегодня она сократилась до 30-35 %.

В 2018 году темп роста платных медицинских услуг, оказанных населению через все каналы реализации, составил 122,0%, что соответствует плановому заданию. Около 700 иностранных граждан получили медицинскую помощь на платной основе, что на 200 больше, чем в 2017 г. Экспорт медицинских услуг в 2018 году составил 79 тыс. долларов. За 10 месяцев 2019 года платных медицинских услуг было предоставлено больше на 11%, чем за аналогичный период прошлого года. На экспорте медицинских услуг в 2019 году больница заработала 78 тыс. долларов. По словам заведующего филиалом Василевского Сергея Сергеевича, данное направление деятельности активно развивается, особенно в сфере высокотехнологичных услуг: офтальмологии и гинекологии, а также в областях травматологии и ортопедии. Экспорт медицинских услуг в 2021-2025 годах планируется увеличить в пять раз.

Перечень платных медицинских услуг, оказываемых гражданам Республики Беларусь государственными учреждениями здравоохранения, регламентируется Постановлением Совета Министров Республики Беларусь 10.02.2009 № 182 (в редакции постановления Совета Министров Республики Беларусь 01.02.2010 № 142). Данный перечень включает 37 наименований, в том числе косметологические услуги, пластическую и эстетическую хирургию, физиотерапевтические услуги, стоматологические услуги, оказание медико-социальной помощи по желанию граждан на дому, разработку индивидуальных диет, массаж и т.д.

Основополагающим документом, регулирующим формирование цен на платные медицинские услуги, является Инструкция о порядке формирования и применения тарифов на платные медицинские услуги, утвержденная постановлением Министерства здравоохранения Республики Беларусь от 22.12.2003 № 51.

В период полного относительного здоровья потенциальный потребитель медицинских услуг клиент убежден, что ему нечего приобретать у производителей медицинских услуг. Отсюда низкий спрос на профилактические медицинские услуги. И действительно, у относительно здорового человека, как правило, не возникает явных потребностей в укреплении и сохранении этого конкретного здорового состояния и отсутствует потребительский спрос на какие-либо медицинские процедуры. Такова объективная психологическая сущность здорового человека.

Исходя из предыдущего утверждения, в сегменте рынка профилактических медицинских услуг в определенной степени отмечается отсутствие потребительского спроса, либо спрос этот крайне низок, и неактивное присутствие производителя медицинских услуг на этом рынке оказывается крайне нерентабельным [3].

В рамках данного сегмента рынка высокая дифференциации потенциальных клиентов (дети с широкой потребностью в иммунопрофилактических услугах, люди преклонного возраста с потребностями динамического наблюдения и превентивными мероприятиями

по недопущению обострений имеющихся болезней и т.д.). Эффективная маркетинговая деятельность на этом сегменте рынка – осуществление отношений медицинского работника с каждым конкретным индивидуальным клиентом. Образно говоря, сегментирование сводится до уровня личности.

Сильное влияние на эффективность предоставленной медицинской услуги факторы, напрямую не связанных с медицинской деятельностью. Так, возрастающую роль в развитии рынка платных медицинских услуг играет государство.

Таким образом, наличие сегмента рынка платных медицинских услуг востребовано и внутри, и за пределами Беларуси. В филиале УЗ «Березовская ЦРБ имени Э.Э. Вержбицкого» уровень развития медицины достаточно высок. Большим спросом пользуются медицинские услуги разных направлений, как среди граждан Республики Беларусь, так и иностранцев. Особое развитие получают такие области медицины: офтальмология и гинекология, ортопедия и травматология. В планах, увеличение экспорта услуг в пять раз. В то же время требуется ряд дополнительных шагов государства, обеспечивающих динамичное развитие коммерческих и государственных лечебных учреждений. Так, развитие медицинского туризма в республике требует пересмотра стоимостей туристических виз в Республику Беларусь, которые в настоящее время для граждан Великобритании составляют 392 долл. США, а для большинства других европейских стран 200 евро. Развитие рынка платных медицинских услуг внутри республики требует реформирования системы белорусского здравоохранения, стимулирование системы добровольного медицинского страхования, создания цивилизованного рынка платных медицинских услуг.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Дерен, В. И. Экономическая теория и экономическая политика. Практикум: учебное пособие для вузов / В. И. Дерен. – 2-е изд., испр. и доп. – Москва: Издательство Юрайт, 2019. – 286 с.
2. Иохин, В. Я. Экономическая теория : учебник для бакалавриата и специалитета / В. Я. Иохин. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва: Издательство Юрайт, 2019. – 353 с.
3. Коршунов, В. В. Экономическая теория (для не-экономистов): учебник для вузов / В. В. Коршунов. – 3-е изд., испр. и доп. – Москва: Издательство Юрайт, 2019. – 237 с.

А. БУБОВИЧ

Экономика, 1 курс

Руководитель: кандидат технических наук, доцент,
доцент кафедры экономики и управления
О.Я. СЕДЕЛЬ

СВОБОДНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЗОНЫ – БИЗНЕС С УЧАСТИЕМ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ

Совместное предпринимательство – это предпринимательская деятельность общего характера одновременно нескольких партнеров, включая партнерские взаимоотношения из разных государств

Основой предпринимательской деятельности (именно совместной) является непосредственное объединение усилий, ресурсов (финансовых и материальных), а также участие в прибыли и потенциальных рисках

На территории Брестской области крупные предприятия представлены таким организационно-правовыми формами как общество с ограниченной ответственностью и открытое акционерное общество и свободно-экономические зоны [1].

Свободные экономические зоны позволяют активно формировать экономику открытого типа. В них возможно создание особо благоприятного режима для деятельности зарубежного капитала. За счет привлечения иностранных инвестиций и прогрессивных технологий, а также экспорта производимой продукции СЭЗ способствуют ускоренному развитию не только отдельных регионов, но и страны в целом

Создание и функционирование СЭЗ во всех их разновидностях способствует общему подъему экономики на национальном и региональном уровнях. Неслучайно в настоящий период времени в мире насчитывается порядка 2000 СЭЗ, из которых более 1000 находится в развивающихся странах. СЭЗ Брест принимает инвестиции на создание, в первую очередь, предприятий фармацевтической, автомобильной, пищевой, электронной, мебельной, машиностроительной и деревообрабатывающей отраслей промышленности

Приоритет будет отдан инвестициям на организацию экспортного и импортозамещающего производства. Предусмотрена также широкая сеть таможенных складов и расширение существующей транспортной инфраструктуры. При этом на первом этапе возможно использование существующие складских, транспортных и энергетических сооружений и коммуникаций, а также квалифицированной рабочей силы г. Бреста и прилегающих районов

В настоящее время в Республике Беларусь действуют шесть свободных экономических зон, одной из первых СЭЗ была создана в городе Бресте в 1996 году, позже в городе Минске – в 1998 году, Гомеле – в 1998 году, в Витебске – в 1999 году, в Гродно – в 2002 году, в Могилеве – в 2002 году. Основной

документ, регулирующий деятельность свободных экономических зон, является Закон «О свободных экономических зонах», принятый Палатой представителей 11 ноября 1998 году и Одобрен Советом Министров Республики Беларусь 19 ноября 1998 году. В соответствии с Законом «О свободных экономических зонах»:

1. Свободная экономическая зона – часть территории Республики Беларусь с определенными границами, в пределах которой в отношении резидентов этой свободной экономической зоны устанавливается и действует специальный правовой режим для осуществления ими инвестиционной и предпринимательской деятельности

2. Резидент свободной экономической зоны – юридическое лицо Республики Беларусь или индивидуальный предприниматель Республики Беларусь, зарегистрированный администрацией свободной экономической зоны в качестве резидента свободной экономической зоны в порядке, установленном законодательством о свободных экономических зонах

3. Специальный правовой режим свободной экономической зоны – совокупность правовых норм, предусматривающих более благоприятные, чем общеустановленные, условия для осуществления инвестиционной и предпринимательской деятельности

На основании Указа Президента Республики Беларусь от 9 июня 2005 года № 262 «О некоторых вопросах деятельности свободных экономических зон на территории Республики Беларусь» были установлены границы свободной экономической зоны «Брест»

Как и во всем мире, специальный таможенный, регистрационный и налоговый режим свободных экономических зон предоставляет предприятиям возможность осуществлять хозяйственную деятельность на определенных выгодных условиях, в которых входит перечень стимулирующих налоговых, таможенных и административных преференции для резидентов свободных экономических зон Республики Беларусь, в частности города Бреста

Привлечение новых резидентов свободных экономических зон обеспечит положительный эффект на развития внешнеэкономической деятельности Республики Беларусь

Функционирование свободных экономических зон Республики Беларусь способствует повышению занятости трудоспособного населения за счет создания новых рабочих мест и с каждым годом оказывает положительный эффект на устранение безработицы у большого количества населения, повышение экономического потенциала общества, потери квалификации трудоспособного населения, снижение риска социально-политического потрясения, политической нестабильности

В 2017 году наибольший объем инвестиций поступил в такую сферу промышленности, как машиностроение, что составило 27 989,5 тыс. дол. США. Также отмечается положительная динамика роста инвестиций в данную сферу за период 2015-2017 гг.

СЭЗ должна стать ключевым и прибыльным инструментом в реализации открытости экономики Республики Беларусь

Характеризуя сложившуюся ситуацию с организацией и функционированием СЭЗ в Беларуси, можно констатировать, что они находятся в стадии становления, определения своей тактики, выбора приоритетов и ориентации. Свободные экономические зоны при использовании их государством должны выполнять свою роль, концентрируя экспортно-ориентированное и импортозамещающее производство, представлять собой «ловушки» для иностранных инвестиций, стимулируя внешнеэкономические связи

Для этого, конечно же, требуется развитие внутренних рынков и отечественного производства, необходимо быть мобильным в сфере технико-технологических инноваций, чтобы создавать высокотехнологические товары, тем самым способствовать освоению современного рыночного механизма хозяйствования

Организация СЭЗ в Республике Беларусь должна стать одним из путей интеграции экономики страны в мировое хозяйство как средство интенсификации ее международных экономических связей. СЭЗ должна оправдывать себя, и служить самым приоритетным инструментом в реализации открытости национальной экономики

Подводя итог, можно отметить следующее: в условиях рыночной экономики тенденция к открытости является закономерностью развития. Развитие свободных экономических зон и открытость национальной экономики взаимосвязаны: СЭЗ являются условием и средством достижения открытости

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. О хозяйственных обществах: Закон Республики Беларусь от 10.01.2006 № 100-З. Принят Палатой представителей 08.12.2005, Одобрен Советом Республики 21.12.2005 (с изменениями от 15.07.2010 г. № 168-З) // Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь.- 2006. № 18., рег. № 2/1197.

М. БУЦНЕВИЧ

Бизнес-администрирование, 4 курс, 41 группа

Руководитель: кандидат педагогических наук,
доцент, доцент кафедры экономики и управления
Д.А. ПЕТРУКОВИЧ

РАЗРАБОТКА СТРАТЕГИЧЕСКОГО НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ СЗАО «БЕЛДЖИ»

СЗАО «БЕЛДЖИ» официально функционирует с 17 ноября 2017 года. С этого момента было произведено по полному технологическому циклу 11,2 тыс. автомобилей трех моделей: Geely Atlas, Geely Emgrand X7 и Geely Emgrand 7. Всего же насчитывается 27 модификаций машин, предлагаемых в семи цветовых решениях. Было реализовано более чем 3000 автомобилей, что не может не радовать. Это говорит о доверии потребителей к белорусско-китайскому производителю. Однако этого проданного количества недостаточно. И чтобы повысить объёмы продаж, необходимо чётко определить маркетинговую и сбытовую стратегии развития.

В результате анализа действующей системы распределения готовой продукции СЗАО «БЕЛДЖИ» был выявлен ряд преимуществ, сопутствующих её эффективному функционированию. К таким преимуществам относятся:

- инновативность автомобиля;
- достаточный сервис при гарантийном обслуживании;
- эффективная система распределения готовой продукции.

Однако были выявлены и недостатки, одним из которых является недостаточно широкий рынок сбыта. Для обеспечения эффективности функционирования системы распределения готовой продукции СЗАО «БЕЛДЖИ» и устранения данного недостатка можно осуществить расширение рынка сбыта продукции СЗАО «БЕЛДЖИ».

Расширение рынка сбыта может осуществляться несколькими способами:

- экологическим аспектом (является важным фактором конкурентоспособности автомобилестроительных корпораций);
- инновативностью автомобиля (рынок сбыта значительно расширяется);
- эстетическими усовершенствованиями автомобилей (дизайн, комфортность, удобство эксплуатации);

При обслуживании в технических центрах в распоряжении компании должны иметься все виды ремонта и технического обслуживания автомобилей Geely: техническое обслуживание автомобилей Geely, гарантийный и послегарантийный ремонт, бесплатная диагностика ходовой части.

На данный момент организация пользуется характерной для неё стратегией исключительного сбыта.

Исключительный сбыт – это распределение новых товаров, позиционирующиеся как эксклюзивные дорогостоящие модели. Для выполнения такой задачи изготовители ограничивают количество торговых

посредников и предоставляют им исключительное право на продажу их продукта. Такое право обычно распространяется на определённый регион, а перед дилерами ставится условие отказа от реализации товаров конкурирующих компаний. Данная стратегия позволяет изготовителю контролировать работу посредников и требовать от них соблюдения политики цен, стимулирования и сервиса.

Продажа автомобилей Geely осуществляется через дилерские центры. На данный момент их 9:

- г. Минск – ООО «РедМоторс», ООО «Мотор АвтоГрад»
ООО «Лакшери Моторс плюс»;
- г. Солигорск – ООО «Белавтоспецгрупп-М»;
- г. Брест – ООО «БелАВТОномия»;
- г. Гродно – ООО «Альфорт»;
- г. Гомель – ООО «Автонова»;
- г. Могилёв – ООО «Могилёвмоторс»;
- г. Витебск – ООО «Джимоторс».

В целом, 9 дилерских центров в Республике Беларусь – достаточно для новой марки автомобиля. Однако можно немного увеличить их количество: по два дилерских центра в каждой области. Это позволит людям, живущим далеко от областных центров, с лёгкостью добираться до дилерских центров для тест-драйва, дабы в будущем приобрести автомобиль, который соответствует всем их ожиданиям и предпочтениям.

Также СЗАО «БЕЛДЖИ» может выйти на рынки соседних стран. Если раньше планировался только рынок Беларуси и России, то сейчас прорабатывается вопрос поставки в близлежащие страны: Польшу, Литву, Латвию, Молдову, Сербию, Казахстан.

21 век – век информационных технологий и, как говорится в народе, век интернета. Поэтому разумно было бы продвигать свою продукцию в таких популярных социальных сетях, как YouTube, Instagram, Facebook, с привлечением популярных белорусских блогеров.

Одним из мероприятий так же может быть участие во всевозможных выставках, форумах, фестивалях

Основополагающими элементами и одновременно ориентирами маркетингового планирования, позволившими компании завоевать доверие клиентов, являются показатели:

- экологической чистоты продукта;
- безопасности продукта;
- низких эксплуатационных затрат продукта;
- качества послепродажного обслуживания.

В заключение можно добавить, что успех автомобилей Geely, произведённых на СЗАО «БЕЛДЖИ», в Европе и СНГ зависит прежде всего от способности компании мыслить стратегически. Несмотря на то, что предприятие сталкивается с серьёзной конкуренцией со стороны опытных европейских, и не только, автопроизводителей, компания способна выгодно

реализовать свой потенциал на территории европейского региона благодаря грамотному формированию маркетинговой и сбытовой стратегий.

В целом, слаженная работа всех отделов компании, внедрение новых технологий, идей, маркетинговых ходов приводит к ежегодному увеличению доли рынка продаж компании, что позволяет получать максимальную прибыль предприятию, способствовать увеличению его имиджа.

С. ГЕЛДИЕВ

Бизнес-администрирование, 2 курс , 21 группа

Руководитель: *старший преподаватель*

Н.И. ЗАЙЦЕВА

СЭЗ: ИСТОРИЯ РАЗВИТИЯ

В 1996 году на волне качественных экономических преобразований в Республике Беларусь была создана первая свободная экономическая зона. СЭЗ «Брест» стала территорией новых возможностей для инновационных форм ведения бизнеса и реализации смелых инвестиционных проектов с участием иностранного капитала.

Существует много веских причин, почему именно Брест был выбран в качестве первой площадки для инновационной деятельности. Здесь и выгодное географическое положение, определяемое размещением непосредственно у границы Евросоюза, и свободный доступ к рынкам СНГ/ЕАЭС, и близость к главным автомобильным, железнодорожным, речным и воздушным путям сообщения, и наличие производственных площадей, обладающих развитой инженерно-транспортной инфраструктурой, и, конечно же, люди, соединяющие в себе высокий уровень образования, профессиональных навыков, творческой инициативы с готовностью хорошо делать свое дело.

Сегодня СЭЗ «Брест» – это 107 км² экономического пространства с удобными производственными площадками, которые приводятся в движение предпринимательской активностью белорусских и иностранных инвесторов. Бизнесмены из двадцати стран уже по достоинству оценили преимущества свободной экономической зоны «Брест», сочетающие существенные налоговые льготы, таможенные преференции и надежные правовые гарантии.

1996 год – создание свободной экономической зоны «Брест» – первой СЭЗ в Республике Беларусь.

2002 год – на базе СЭЗ «Брест» был проведен международный инвестиционный форум. Участниками форума стали представители деловых кругов Беларуси и стран дальнего и ближнего зарубежья. Также был широко представлен дипломатический корпус аккредитованных в республике посольств консульства.

2005 год – количество работающих на предприятиях-резидентах достигло 10 тысяч человек.

2006 год – СЭЗ «Брест» отметила свой 10-летний юбилей, который ознаменовался внушительной цифрой: суммарный экспорт за весь период деятельности составил 1 миллиард долл. США. Основные статьи экспорта – рыбная продукция, мясные изделия, мебель, машины и краска дорожной разметки.

2010 год – заместитель министра иностранных дел Беларуси Валерий Воронецкий, заместитель министра экономического развития Италии Адольфо Урсо и губернатор Брестской области Константин Сумар подписали

декларацию о создании на территории СЭЗ «Брест» Итальянского промышленного округа. Территория округа составляет 26 га.

2011 год – в качестве резидентов зарегистрировано 26 предприятий, в том числе ряд крупных ведомственных компаний, расположенных в других городах региона. Среди них: СООО «ПП Полесье» (г. Барановичи), ОАО «Кобринская прядильно-ткацкая фабрика, «Ручайка», ОАО «Бархим» и ОАО «БПХО» (г. Барановичи), ОАО «Полесье» (г. Пинск) и др.

2016 год – В границы зоны включены земельные участки, расположенные в Бресте и Брестском районе, Барановичах, Пинске, Кобрине общей площадью 3328,8 га, в результате чего площадь СЭЗ «Брест» составила 10697,1 га.

2018 год – по состоянию на 31.12.2018 в СЭЗ «Брест» зарегистрировано 75 резидентов, в том числе 47 с участием иностранного капитала. На предприятиях СЭЗ работает 22 тыс. человек. С момента образования общий объем инвестиций составил около 1,5 миллиардов долларов США. За 2018 год субъекты хозяйствования СЭЗ экспортировали товаров на сумму 700 млн. долларов, а география экспорта включает 70 стран мира.

В зоне зарегистрировано 73 предприятий-резидентов из 20 стран, на которых выпускается свыше 1000 наименований продукции.

В СЭЗ могут развиваться производственные, научно-технологические, экспортные, торговые, туристические, страховые, иные виды деятельности. Положение иностранных инвесторов на территории СЭЗ регулируется: конкретными указами Президента Республики Беларусь; Постановлениями Совета Министров Республики Беларусь, касающимися создания и регулирования отношений для каждой конкретной СЭЗ. Резидент СЭЗ – зарегистрированное администрацией СЭЗ юридическое лицо или физическое лицо в качестве предпринимателя без образования юридического лица, на которое распространяется правовой режим, действующий в СЭЗ. В СЭЗ устанавливается льготный порядок налогообложения. Для резидентов СЭЗ устанавливается меньшее количество налогов, а также снижаются их ставки.

В отношении взимания таможенных пошлин, налогов и применения мер экономической политики СЭЗ может рассматриваться как находящаяся в таможенном режиме свободной таможенной зоны. При ввозе иностранных и отечественных товаров на территорию свободной таможенной зоны не взимаются: налоги; таможенные платежи, за исключением сборов за таможенное оформление; не применяются меры экономической политики. При ввозе товаров с территории свободной таможенной зоны на остальную часть таможенной территории Республики Беларусь налоги, таможенные платежи взимаются и меры экономической политики применяются в зависимости от происхождения товаров. При вывозе с территории СЭЗ товаров, за пределы Республики Беларусь налоги, таможенные платежи, за исключением сборов за таможенное оформление, не взимаются и меры экономической политики не применяются.

На территории СЭЗ гарантируются:

- закрепленные законодательством Республики Беларусь права и свободы личности;

- не допускаются дискриминация и другие незаконные ограничения прав субъектов хозяйствования;

- не допускаются принудительные национализация, реквизиция либо аналогичные по своему действию меры, за исключением временного прекращения вывоза инвестируемой собственности с территории СЭЗ, до погашения инвестором задолженности по обязательствам.

Для расчетов в СЭЗ может использоваться национальная валюта Республики Беларусь и конвертируемая валюта иностранных государств в порядке, определяемом Национальным банком Республики Беларусь. Указ Президента Республики Беларусь от 9 июня 2005 г. № 262 «О некоторых вопросах деятельности свободных экономических зон на территории Республики Беларусь» устанавливает для всех СЭЗ: единый специальный правовой режим (таможенный, налоговый) деятельности на длительный период.

Привлечение иностранного инженерно-технического и управленческого персонала резидентами СЭЗ не ограничивается. На иностранных инвесторов в СЭЗ распространяется система государственных гарантий охраны инвестиций, которая предусмотрена законодательством Республики Беларусь об иностранных инвестициях. Государство гарантирует иностранным инвесторам СЭЗ право на возврат своей доли в имуществе предприятия по остаточной стоимости, а также перевод причитающихся им сумм доходов, в том числе и в иностранной валюте, полученных от вложенных в зону инвестиций, за пределы СЭЗ и Республики Беларусь. СЭЗ является важнейшим двигателем в инновационной деятельности государства и обеспечивают государству новые рынки сбыта на внешних рынках, освоение новых технологий всех бизнес-процессов, обогащение опытом и знаниями в управлении бизнесом.

О. ДЕМЧЕНКО

Бизнес-администрирование, 4 курс, группа 41

Руководитель: *старший преподаватель*
Н.И. ЗАЙЦЕВА

ФОРСАЙТ КАК ИНСТРУМЕНТ ПРЕДВИДЕНИЯ В СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОМ И ИННОВАЦИОННОМ РАЗВИТИИ

Форсайт (Foresight) – это относительно новая методология, которая представляет собой систему методов экспертной оценки стратегических направлений социально-экономического и инновационного развития, способных оказать воздействие на экономику и общество в долгосрочных перспективах.

История развития такой методологии началась в 1980-х гг. в США. Эту форму активного предвидения начали применять в сфере оборонных исследований и перспектив безопасности. Позже Форсайт начали использовать в Японии, а затем распространилось в страны Европы.

В Республике Беларусь примером прогнозирования будущего и его практического воплощения служит Национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь до 2030 г. Она определяет направления функционирования трех взаимосвязанных и взаимодополняющих компонентов: человека как личности и генератора новых идей – конкурентоспособной экономики, качества окружающей среды в условиях внутренних и внешних угроз и вызовов долгосрочного развития. А другой важный документ – Стратегия «Наука и технологии: 2018 – 2040» содержит все признаки классического планирования.

Выделяют три этапа Форсайта:

1. Технологический Форсайт – систематическое средство оценки научных и технологических достижений, которые в долгосрочном прогнозе могли бы действительно повлиять на экономическое и социальное развитие.
2. Рыночно-ориентированный Форсайт – используется для анализа прогноза развития бизнеса в рыночной экономике в целом.
3. Социально-экономический Форсайт – применяется для различных социально-экономических целей.

Среди методов составления Форсайта можно отметить: метод Дельфи, SWOT анализ, методика фокус-групп и сценарное планирование.

Поскольку Форсайт затрагивает разные сферы жизнедеятельности общества его классифицируют на 2 класса:

1. По степени охвата проблем: региональный, национальный, глобальный.
2. Сферы, относительно которых проводится Форсайт [см. диаграмму 1].

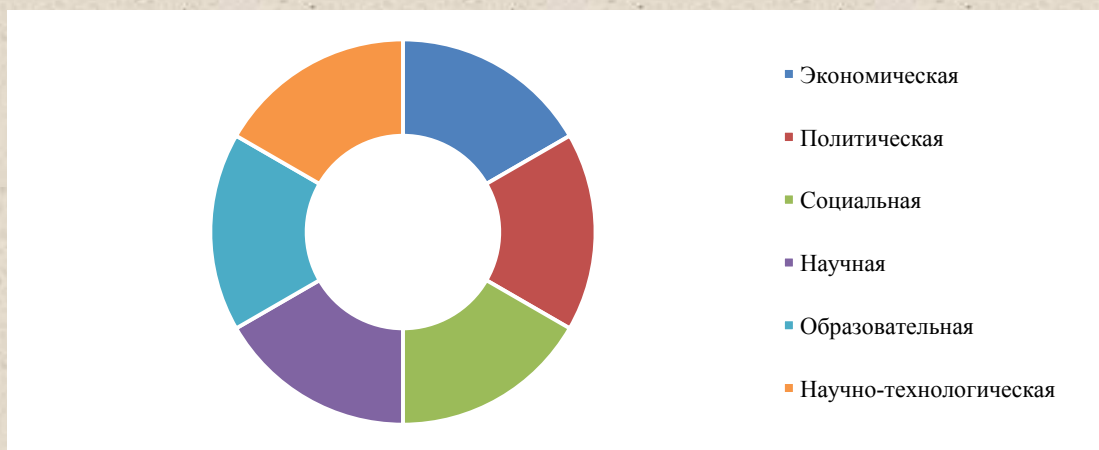


Диаграмма 1 – Сферы, относительно которых проводится Форсайт

На сегодняшний день отсутствует четкое определение Форсайт. Каждая организация, страна, группа экспертов рассматривают понятие Форсайт как:

- определение долговременных трендов и координация на их основе принятие решений;
- сценарное прогнозирование социально-экономического развития в 10 – 20 летней перспективе;
- систематический, совместный процесс построения видения будущего, нацеленный на повышение качества принимаемых в настоящий момент решений и ускорение совместных действий;
- это систематическое размышление о будущем и воздействие на будущее;
- систематическая попытка заглянуть в долгосрочное будущее науки, технологии, экономики и общества с целью идентификации зон стратегического исследования, подающих надежды приносить самые крупные экономические и социальные выгоды.

Автор считает, что наиболее приемлемым определением метода «Форсайт» для активного прогноза, предвидения, предсказания развития будущей ситуации в экономике – это определение долговременных трендов сценарного прогнозирования, нацеленного на повышение качества принимаемых в настоящий момент решений о будущем и воздействие на будущее с целью идентификации зон стратегического исследования, подающих надежды приносить самые крупные экономические выгоды.

Таким образом, в Республике Беларусь уже созданы предпосылки возникновения Форсайта. А также Государственный комитет по науке и технологиям Беларуси ежегодно проводит семинары по методологическим аспектам прогнозирования и развития в социально-экономических и инновационных сферах.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Государственный комитет по науке и технологиям Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gknt.gov.by/>. – Дата доступа: 25.11.2019.

Ф. ДОВРАНОВ

Бизнес-администрирование, 3 курс, 31 группа

Руководитель: кандидат педагогических наук,
доцент, доцент кафедры экономики и управления
Д.А. ПЕТРУКОВИЧ

СОЦИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВА КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

За последние десять лет бюджетная сфера и формы ее финансирования не претерпели серьезных изменений, несмотря на меняющиеся экономические условия и существенное снижение доли в бюджете Республики Беларусь.

Отсутствие реформ в бюджетном секторе на фоне сокращения доли государственных расходов привело к постепенному снижению инвестиций в развитие социальной сферы, что сказывается на качестве бюджетных услуг, оказываемых населению.

На расходы социальной направленности (разделы Государственного Бюджета «Здравоохранение», «Физическая культура, спорт, культура и средства массовой информации», «Образование», «Социальная политика») – рисунок 1 – направлено 3 961,7 млн. руб., или 20,1% расходов республиканского бюджета.



Рисунок 1 – Структура расходов государственного бюджета в 2018 году

Трансферты местным бюджетам составили 3 574,8 млн. руб., или 18,1% в структуре всех расходов республиканского бюджета, трансферты Фонду социальной защиты населения Министерства труда и социальной защиты – 810,6 млн. руб., или 4,1% к общей сумме расходов республиканского бюджета.

Для сопоставления можно рассмотреть бюджет Республики Беларусь за 2017 год. Расходы республиканского бюджета составили 16 739,1 млн. рублей, или 98,9 процента к исполнению бюджета 2016 года.

В составе *расходов консолидированного бюджета* более 50 % составляют расходы организаций бюджетного сектора, из которых более половины – расходы, связанные с выплатой заработной платы.

Логичным выводом из вышеизложенного было бы сокращение всех форм и видов государственной поддержки по всем отраслям социальной сферы. Однако, сокращение социальных затрат – одно из условий получения Республикой Беларусь поддерживающих грантов и субсидий от международных финансовых организаций.

Выполнив свои обязательства, Республика Беларусь и Международный банк реконструкции и развития (МБРР), в конце ноября 2019 года подписали соглашение о займе и предоставлении гранта Глобального экологического фонда для проекта «Расширение устойчивого энергопользования».

Рассчитанный на пять лет проект предусматривает строительство или реконструкцию 34 котельных на древесном топливе, а также тепловую модернизацию жилых домов в Гродненской и Могилевской областях.

Для проекта привлекается заем Европейского инвестиционного банка в размере 90 млн евро и МБРР в размере 90 млн евро, а также грант Глобального экологического фонда в размере 3,653 млн долларов.

Так же у руководства страны остается возможность привлечь заем и для повышения энергоэффективности административных зданий.

Таким образом, можно наблюдать аномальное явление в социальной политике Республики Беларусь: сокращение государственной поддержки в социальной сфере в определенной степени вызывает улучшение отдельных компонентов этой сферы на региональном уровне.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Беларусь получит заем более 180 млн евро на утепление домов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://reform.by/belarus-poluchit-zajm-bolee-180-mln-evro-na-uteplenie-domov/> – Дата доступа: 29.11.2019.
2. О состоянии государственных финансов Республики Беларусь в 2018 году [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.minfin.gov.by/upload/bp/doklad/.pdf> – Дата доступа: 29.11.2019.

О. КУХАРЧУК
Экономика, 1 курс

Руководитель: *доцент кафедры экономики и управления, кандидат
филологических наук, доцент*
А.В. МАКАРЕВИЧ

ПУТИ УЛУЧШЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ И ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ ЗАО «ОПТИМАЛСЕРВИС» КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Главная цель финансовой деятельности предприятия сводится к одной стратегической задаче – наращиванию собственного капитала и укреплению рыночных позиций. Для этого оно должно постоянно наращивать объем продаж и прибыль, поддерживать платежеспособность и рентабельность, а также оптимальную структуру актива и пассива баланса.

Способность предприятия своевременно производить платежи, финансировать свою деятельность на расширенной основе, переносить непредвиденные потрясения и поддерживать свою платежеспособность в неблагоприятных обстоятельствах удостоверяет его устойчивое финансовое положение, и наоборот.

Если предприятие финансово устойчиво, платежеспособно, оно имеет конкурентное преимущество перед другими предприятиями того же профиля в привлечении инвестиций, в получении кредитов, в выборе поставщиков и в подборе квалифицированных кадров. Таким образом, оно не вступает в конфликт с государством и обществом, так как выплачивает своевременно налоги в бюджет, взносы в социальные фонды, заработную плату рабочим и служащим, дивиденды акционерам, а банкам гарантирует возврат кредитов и уплаты процентов по ним. Чем выше устойчивость предприятия, тем более оно независимо от неожиданного изменения рыночной конъюнктуры, и тем меньше риск оказаться неконкурентоспособным [1, с. 233].

С целью определения путей улучшения финансового состояния как фактора повышения конкурентоспособности ЗАО «Оптималсервис», проведен анализ финансовой устойчивости и платежеспособности предприятия.

В соответствии с Инструкцией о порядке расчета коэффициентов платежеспособности и проведения анализа финансового состояния и платежеспособности субъектов хозяйствования [2] определены коэффициенты оценки финансового состояния ЗАО «Оптималсервис».

Коэффициенты оценки платежеспособности предприятия за период 2016–2018 гг. представлены в таблице.

Таблица 1 – Коэффициенты оценки платежеспособности ЗАО «Оптимальсервис» за 2016–2018 гг.

Показатели	2016 г.	2017 г.	2018 г.	Нормативное значение
Коэффициент текущей ликвидности	1,94	2,45	2,15	$\geq 1,2$
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	0,48	0,59	0,54	$\geq 0,3$
Коэффициент обеспеченности финансовых обязательств активами	0,24	0,15	0,18	$\leq 0,85$

1. Коэффициент текущей ликвидности ЗАО «Оптимальсервис» в 2016–2018 гг. значительно выше нормативного значения. Предприятие покрывает кредиторскую задолженность краткосрочными активами.

2. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами выше нормы. Собственные источники оборотных средств в 2016–2018 гг. имеются, показатель выше нормы.

3. Коэффициент обеспеченности финансовых обязательств активами соответствует требуемым значениям. ЗАО «Оптимальсервис» может рассчитаться по своим финансовым обязательствам полностью, реализовав сравнительно незначительную часть активов (15–24% в разные годы).

Таким образом, можно сделать вывод, что предприятие находится в нормальном финансовом состоянии, финансово устойчиво, результативные показатели его деятельности (прибыль и рентабельность) улучшаются.

В то же время, в целях повышения конкурентоспособности, ЗАО «Оптимальсервис» должно стремиться к дальнейшему повышению такого конкурентного преимущества, как более высокая финансовая устойчивость и платежеспособность, чем у конкурентов.

Так как основным источником собственного капитала предприятия, позволяющего повысить финансовую устойчивость в процессе финансово-хозяйственной деятельности является прибыль, то предприятию требуются в первую очередь мероприятия, позволяющие получить прирост прибыли и возможность увеличения собственного капитала.

ЗАО «Оптимальсервис» в условиях обеспечения устойчивого конкурентного развития необходимо обратить внимание на более интенсивное использование современных информационных технологий в своей деятельности.

Одним из наиболее перспективных направлений совершенствования механизма обеспечения конкурентного устойчивого развития в ЗАО «Оптимальсервис» в настоящее время является внедрение ERP-систем, которые на сегодняшний день получили наибольшую известность среди автоматизированных систем управления предприятием. ERP-системы позволяют поддерживать весь цикл управления, включая планирование, учет, контроль и регулирование, и охватывают всю основную деятельность предприятия, позволяя оптимизировать основные процессы.

Внедрение ERP-системы для использования процессов управления

финансами предприятия будет способствовать повышению эффективности финансово-хозяйственной деятельности в целом.

Затраты на реализацию предложенных мероприятий по внедрению ERP-системы требуют привлечения особенно больших инвестиций в начальный период, но окупятся ростом выручки и прибыли в дальнейшем. Определено, что общие затраты на внедрение ERP-системы управления финансами в деятельность ЗАО «Оптималсервис» составят 127 тыс. руб., в том числе в первый год внедрения – 79 тыс. руб.

Сумма экономического эффекта от реализации предложенных мероприятий в ЗАО «Оптималсервис» с учетом дисконтирования составит 18 тыс. руб. в течение 3-х лет.

Повышение эффективности управления производственно-экономическими процессами в ЗАО «Оптималсервис» позволит не только повысить финансовую устойчивость и платежеспособность предприятия, но и получить экономический эффект.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1.Савицкая, Г. В. Экономический анализ : учебник / Г. В. Савицкая. – 14-е изд., перераб. и доп. – М. : ИНФРА-М, 2017. – 649 с.

2.Инструкция о порядке расчета коэффициентов платежеспособности и проведения анализа финансового состояния и платежеспособности субъектов хозяйствования, утвержденная Постановлением Министерства финансов Республики Беларусь и Министерства экономики Республики Беларусь 27.12.2011 No 140/206 (с изм. и доп. от 9 декабря 2013г. No75/92).

В. ЛУКЬЯНЧИК

Дошкольное образование, 2 курс, 22 группа

Руководитель: кандидат филологических наук,

доцент, доцент

А.В. МАКАРЕВИЧ

ЧАСТНЫЙ ДЕТСКИЙ САД КАК АЛЬТЕРНАТИВА ГОСУДАРСТВЕННОМУ

Заботливые родители стремятся дать своему ребенку, в первую очередь, качественное образование. Начинается оно с дошкольного. Что бы ни говорили про детские сады, но именно живое общение со сверстниками благоприятно влияет на развитие социальных навыков малыша. Поэтому выбор детского дошкольного учреждения – дело ответственное. Родитель, как правило, собирает информацию о репутации близлежащих садов в своем микрорайоне, но зачастую все поиски заканчиваются неутешительными последствиями: отсутствием места, плохими отзывами знакомых о работе учреждения дошкольного образования, невозможностью попасть к «хорошему» воспитателю и другими. Министерство образования, зная об этом, ситуацию с детскими садами, держит на контроле и по возможности пытается разрешить. В первую очередь, за счет государства строят дошкольные учреждения там, где мест в них не хватает. Однако все же проблема определения ребенка в таковые существовала, существует и будет существовать. В такие моменты родители начинают задумываться о других вариантах, помимо предоставления места в государственном садике. Частные сады могут помочь решить этот вопрос.

Их развитие началось с середины 2000-х, и было вызвано активным ростом рождаемости. Со временем перспективность оценили многие – рынок стал заполняться игроками, которые начали завоевывать потребителей. Например, в США до 80 % малышей посещают частные мини-детсады, рассчитанные на 15-20 детей [1]. Коммерческое дошкольное образование, как бы ни ошеломляли расценки такового, имеет право быть и востребовано в Беларуси. Несколько учреждений такого типа есть и в городе Бресте (детский сад «Монтессори», «Baby Plus»). В целом, с оформлением ребенка в них проблем не много. При наличии мест можно привести его в середине года, нужно лишь сделать медицинскую справку. В зависимости от насыщенности программы, занятий и условий стоят такие сады в месяц от 350 до 520 долларов [2]. За эти деньги вашего ребенка будут кормить, учитывая любые предпочтения родителей. А также учить иностранным языкам, ставить тематические театральные постановки, индивидуально работать с логопедом и психологом, обеспечивать постоянное медицинское наблюдение. С учетом того, что наполняемость групп небольшая (6-7 человек), внимание и индивидуальный подход к каждому обеспечены. Если малыш заболел, и вы готовы предоставить больничный лист на срок более пяти дней, персонал произведет перерасчет, но 50% заплатить все-таки придется [3].

Если перечисленные выше варианты и нюансы их работы, по вашему мнению, имеют высокую стоимость и не подходят, а пристроить ребенка куда-то надо, попробуйте поискать частный «домашний» вариант, расположенный на первом этаже жилого дома. Плата за такой садик не сильно ударит по кошельку, но и ребенок будет под присмотром, развиваясь вместе со сверстниками, и родитель сможет заниматься работой в полной мере. Важно и то, что сегодня частные детские сады активно развивают интегрированные группы. В условиях учащения детских врожденных заболеваний это огромный плюс.

Частный детский сад – бизнес социальный, предполагающий высокий уровень затрат. И важный вопрос здесь в том, сможет ли государство подставить плечо, взяв на себя хотя бы часть расходов.

Пока это вариант для очень ограниченного круга семей. Сейчас активно обсуждается проект, суть которого сводится к следующему. В районах, где государственный детсад не может предоставить место ребенку, будут выдавать направления в частные дошкольные учреждения. Часть платы за них государство возьмет на себя. К 2020 году планируется детально проработать этот проект совместно со всеми задействованными в его реализации структурами. Рассчитывается, подобная альтернатива государственным детским садам не только сделает дошкольное образование еще более доступным, но и простимулирует интерес к бизнесу такого рода. Конечно, частный детский сад – далеко не самый дешевый формат пребывания для ребенка. Но, несмотря на дороговизну, он чаще всего оправдывает свою стоимость [4].

Подводя итог, отметим, частные сады – настоящая помощь родителям. Многие из них с радостью отведут ребенка в такой, была бы возможность. Безусловно, дороговизна не всегда показатель качества, но на основе проведенного исследования можно заверить, за такие деньги вы не увидите безразличного отношения к вашему ребенку. Государственные сады хотя и стоят меньше, но родитель знает, что сумма в квитанции за них – это не все деньги, что с вас попросят. Так что любой вариант имеет свои минусы. Каждый решает сам: платить официально фиксируемую сумму без неофициальных сборов или же ждать от воспитателя просьб принести на нужды для оснащения группы.

Частный детский сад может стать хорошей альтернативой государственным учреждениям, особенно если государство одобрит проект о частичной оплате, ведь это действительно поможет решить проблему переполненности и нехватки мест в них.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Информационный портал [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://minsknews.by/mini-sad-po-zakonu-vyigodnyi-biznes-ili-chereda-problem/>
Дата доступа: 09.10.2019

2. Информационный портал [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://mtblog.mtbank.by/joga-bassejn-i-pyatirazovoe-pitanie-skolko-stoit-vodit-rebenka-v-chastnyj-detskij-sad/> Дата доступа: 09.10.2019
3. Информационный портал [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://rastishka.by/articles/chastnye-sady-goroda-bresta/> Дата доступа: 09.10.2019
4. Сетевое издание «Млын» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.mlyn.by/2017/09/alternativnye-varianty-ili-kuda-mozhno-pristroit-ne-popavshego-v-sadik-malysha/> Дата доступа: 09.10.2019

К. Л. МАРКЕВИЧ

Белорусская филология, 2 курс

Руководитель: *магистр экономических наук,
преподаватель кафедры экономики и управления*

С.П. РОМАНОВИЧ

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОБЛЕМ РАЗНЫХ СТРАН

В современном мире страны по экономическому развитию делятся на развитые, развивающиеся и отсталые. Две последние категории несомненно подразумевают наличие значительного количества экономических проблем, недостатков и кризисных ситуаций, так как их уровень развития экономики далёк от совершенства. Но, наряду с этими странами, есть не меньшее количество стран, экономика которых находится на высшем уровне. Но, какой бы развитой и стабильной экономикой не владела страна, всегда присутствует ряд проблем, которые не позволяют назвать экономику, даже самых ведущих стран, идеальной. И, чтобы предоставить наглядный пример экономических проблем в развитых странах, был проведён анализ экономики таких стран как США, Япония и Российская Федерация.

Экономика США. Экономика США одна из самых развитых и стабильных, она оказывает огромное влияние на мировую экономику.

Доллары США используются в качестве стабильной резервной валюты многими странами, среди которых – члены ЕС. Богатство природных ресурсов, развитая сельскохозяйственная отрасль, постоянное внедрение новых технологий и главенство малого бизнеса позволяют США занимать лидирующие позиции во всех отраслях производства.

Современный уклад экономики США относится к постиндустриальному типу с главенством сферы услуг: наиболее развиты финансовые институты, государственное и частное образование, здравоохранение, транспорт, телекоммуникации, торговля. Производство материальной продукции (добывающая и обрабатывающая промышленность, сельское хозяйство, строительство) занимает около 20 % общего ВВП страны. Быстрое развитие экономики США обусловлено глобализацией, развитием информационных технологий, стабильным финансовым сектором.

Но, несмотря на все эти достижения, в экономике США присутствуют факторы отрицательно влияющие на её положение. Это:

1. Развитие информационных технологий, современный общественный уклад и главенствующая роль наукоёмкого производства в национальном хозяйстве из-за большого влияния на промышленные отрасли приводят к нарастанию экономических проблем в стране.

2. Нарастающее социальное неравенство за счёт дифференциации доходов, активного притока трудовых мигрантов из соседних стран (Мексики,

Пуэрто-Рико, Кубы). Например, менее 1 % самых богатых граждан США контролирует около 45 % финансовых ресурсов.

3. «Перегретый» финансовый рынок в стране. Рост внешнего и внутреннего долга сопровождается выпуском большого объёма акций американских компаний из сектора технологий, не создающих конкретных товаров и услуг. Доллары США, активно используемые другими странами, не имеют под собой реального обеспечения резервами.

4. Противостояние развитым экономикам других стран. Экономическая интеграция стран Европы (развитие ЕС), рост конкурентоспособности Китая и Японии вынуждает США внедрять опережающую модель развития, инвестировать в дорогостоящие технологии без гарантированной прибыли.

Экономика Японии. Экономика Японии является одной из самых развитых, она входит в пятёрку стран по темпу роста ВВП.

На данное время высокий уровень экономики страны основан на ведущих отраслях – промышленности и автомобилестроении. Не меньшее влияние на экономику оказывает научное развитие страны, которое долгое время зависело от достижений других стран, сейчас же Япония является лидером по производству промышленных роботов. В сельском хозяйстве основным направлением считается рисоводство. Также, не менее важное место занимает такая отрасль, как рыболовство. Положительно влияют на экономику страны такие факторы, как высокий уровень жизни, низкий показатель безработицы, регулирование государством долга страны (распределение займа между гражданами, это позволяет правительству управлять им в зависимости от экономической ситуации).

Но, опять-таки, все положительные стороны экономики Японии оттеняются отрицательными аспектами, которые не могут быть не замеченными:

1. Высокая стоимость на экспортируемую продукцию приводит к снижению ценовой конкурентоспособности на мировом рынке.

2. Зависимость от сырья, которое поставляется из регионов с нестабильной военной ситуацией.

3. Высокая продолжительность жизни. И это, действительно, является проблемой в стране восходящего солнца. Количество пожилых людей превышает трудоспособных граждан, что сказывается на развитии страны.

4. Внутренний долг страны превышает ВВП страны в несколько раз.

5. Высокая оплата труда и поддержка крупных предприятий государством способствует уменьшению конкуренции. Это постоянно приводит государство к финансовой стагнации (состояние экономики, характеризующееся застоем производства и торговли на протяжении длительного периода времени).

6. Экономика РФ. Экономика РФ прошла очень длинный и трудный путь до своего нынешнего состояния. Основным фактором, создавшим значительные трудности, стал распад СССР. Сейчас же Россия активно занимается экономической политикой. Все структуры экономики довольно развиты. Страна укрепила свои позиции и в межгосударственном пространстве.

Современная Россия направляет все силы на развитие инновационной, высокотехнологичной экономики. Российская экономическая сфера состоит из множества отраслей. Ведущая роль в современное время отведена промышленности. Внутри этой отрасли больших успехов достигли добывающие отрасли. Помимо промышленности хорошо развита торговля, сельское хозяйство, строительство, транспорт. Не остаётся в стороне и непроизводственная сфера экономики.

Экономика на протяжении всего существования Российской Федерации не была идеальной. Всегда были, есть и будут недостатки, препятствующие полноценному развитию этой области:

1. Слабое влияние государства на развитие частного сектора.
2. Выраженная коррумпированность госорганов и неправомерность их действий.
3. Чрезмерная монополизация, приводящая к росту цен и инфляции.
4. Необоснованные расходы бюджетных средств предприятиями, банками и прочими учреждениями.
5. Плохой контроль в налоговой сфере.

Перечисленные проблемы не являются исчерпывающими. Это лишь основной список недостатков экономики представленных стран, который мешает нормальному развитию этой сферы и росту благосостояния населения.

Таким образом, данный анализ экономических проблем таких стран, как США, Япония, Российская Федерация, проведён не просто для того, чтобы продемонстрировать несовершенство экономики развитых стран. А для того, чтобы проанализировав выше перечисленные проблемы, попытаться спрогнозировать дальнейшее развитие экономики, попытаться найти самый оптимальный выход из сложившейся ситуации и не допустить её повторения. Что же касается развивающихся стран, то проведение таких анализов вполне может снизить вероятность повторения неблагоприятных для экономики ситуаций.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Экономика США [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://answer.pro/articles/1464-ekonomika-ssha/>. – Дата доступа: 18.11.2019.
2. Экономика Японии [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://answer.pro/articles/468-ekonomika-yaponii/>. – Дата доступа: 18.11.2019.

Я. МАТЯШ

Логопедия, 2 курс, 23 группа

Руководитель: кандидат филологических наук, доцент
А.В. МАКАРЕВИЧ

ХОЗЯЙСТВЕННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ УПП «ВЕРДИМАР»

В конце 80-х годов XX в. в Белоозерске велось строительство предприятия «Белкельме». Когда обувную фабрику ввели в действие, желающих попасть в ее цеха было немало. Их привлекало надежное рабочее место, тем более что в Белоозерске с трудоустройством имелись проблемы. Но со временем кризис коснулся и «Белкельме». Постепенно падали объемы продукции, осложнялось финансовое положение. Надо было что-то решать, принимать кардинальные меры, но такие, чтобы сохранить трудовой коллектив.

В марте 2016 года Брестский облисполком принял решение о безвозмездной передаче хозяйственного комплекса ЗАО «Белкельме» самому крупному производителю обуви в нашей республике ООО «Управляющая компания холдинга «Марко» на условиях заключения инвестиционного договора, в котором четко обозначено создание в цехах предприятия не менее 270 новых рабочих мест и выпуска к концу 2018 года 1 миллиона пар обуви в год.

Инвестиции в новое предприятие составили не менее 25 миллиардов рублей. Обязательства инвестора закрепили в инвестиционном договоре. С целью реализации этого проекта в апреле 2016 года управляющая компания холдинга «Марко» зарегистрировала и открыла новое производственное предприятие «Вердимар». Кроме того, холдинг «Марко» еще приобрел и активы небольшого обувного предприятия «Денвисгранд», которое специализировалось на выпуске качественной мужской обуви и располагалось на площадях «Белкельме». Директором УП «Вердимар» был назначен С. И. Мелех, до этого возглавлявший небольшой коллектив «Денвисгранда», продукция которого пользовалась спросом у покупателей.

На сегодняшний день предприятие «Вердимар» является белорусским производителем разнопланового ассортимента высококачественной обуви. Предприятие успешно взяло старт, так на сегодня предприятием создано и внедрено в производство 209 новых моделей в более чем в 500-х цветовых комбинациях современных кроссовок, комфортных полуботинок, ботинок и специальной обуви. Дополнительно освоена новая для Республики Беларусь технология производства – литьевой метод и метод прямого прилива низа обуви, что позволило увеличить объемы производства при снижении ее себестоимости. На предприятие поступила одна новая машина из Италии, на которой планируется изготавливать пляжную и садовую облегченную обувь. Эта продукция будет выпускаться методом прямого литья из легкого экологического материала «Эва».

Сегодня предприятие представляет торговые марки «**DENVIS**», «**Spotter**», «**Home marko**», «**Worker**». **DENVIS** – известная торговая марка, представляющая обувь класса «комфорт» для разных возрастных категорий. Коллекция обуви «**DENVIS**» идеально сочетают в себе высокое качество и безупречный стиль. Основу коллекции составляют ботинки, полуботинки, классические туфли, а также обувь для активного отдыха. Вся обувь выполнена из натуральной кожи и соответствует последним модным тенденциям. **Spotter** – представлены яркие модели оригинального дизайна спортивной обуви, выполненные из искусственных материалов и текстиля. **Home marko** – торговая марка домашней обуви, ассортимент коллекции включает в себя разнообразие женских и мужских моделей тапочек, выполненных в широкой цветовой гамме с разными вышивками, яркими кантами и аппликациями. **Worker** – торговая марка рабочей обуви специального назначения с верхом из натуральной кожи, усиленным термопластическим подноском, подошвой ПУ литьевого метода крепления. Предприятием налажена оптовая торговля на территории РБ, также на экспорт – Российская Федерация, Казахстан, США. Осуществляют доставку по территории РБ и до транспортной компании в г. Москва, г. Санкт-Петербург, г. Смоленск за свой счет, предоставляя все необходимые документы и сертификаты качества. Сырье на предприятие поступает из разных стран: Италии, Польши, России, Украины и Китая. Приобрести готовую обувь можно в фирменном магазине «Марко» в г. Березе и ОАО «Торговый центр «Надежда» в г. Белоозерске.

На УПП «Вердимар» много перемен: проведена тепловая реабилитация, произведены ремонт кровли и наружных стен производственных цехов с помощью газосиликатных блоков, установлены современные стеклопакеты. Открылся буфет, его помещение отремонтировали, закупили новое оборудование, стеллажи и мебель. Работники имеют возможность перекусить, выпить чай, кофе, имеется молочная продукция и кондитерские изделия. Выплачивается компенсация на питание – ежемесячно по 40 рублей. Имеют труженики «Вердимара» полный социальный пакет с определенными бонусами. К примеру, на Новый год, ко Дню легкой промышленности, к 23 февраля мужчины и к 8 Марта женщины получают бесплатно по паре понравившейся обуви из перечня моделей. Для детей вручаются сладкие новогодние подарки.

Основные покупатели обуви предприятия «Вердимар» - люди, ценящие высокое качество, комфорт, удобство и стиль, и готовые покупать только качественные товары. Предприятие ведет тесный контакт и учитывает пожелания потребителя.

Преимущество обуви производства предприятия «Вердимар» перед зарубежными аналогами – высокое качество, натуральная кожа, стильный дизайн, комфорт, надежность и цена. Цена на выпускаемую продукцию значительно ниже цены конкурентов на аналогичную продукцию. Так же предприятием используется гибкая система скидок, зависящая от условий оплаты партии заказа.

Уже к концу 2018 года предприятием достигнут объем выпуска производства обуви в объеме 1125000 пар в год. Объем инвестиций в развитие предприятия к концу 2018 года составил не менее 250000 рублей.

Заработная плата составляет 500 рублей, а передовики производства получают по 700 рублей.

Таким образом, в 2018 году объемы выпуска значительно увеличены – до 1082 тыс. пар обуви, в том числе методом прямого прилива подошвы – 150 тыс. пар, а методом прямого литья (пляжная и прочая) – 550 тыс. пар. На УПП «Вердимар» среднесписочная численность работников составляет 239 человек. Имеется рост всех основных показателей финансово-хозяйственной деятельности. В перспективе также увеличился рост выпускаемой продукции, а также реализация.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Маяк-ТВ [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://maiak.by/>.-
Дата доступа: 03.10.2019

УПАКОВКА, КАК ВАЖНЕЙШИЙ ЭЛЕМЕНТ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ

Логистический процесс весьма сложен, поскольку требует полной согласованности функций обеспечения запасами, переработки груза и физического распределения заказов.

Продвижение товаров начинается с их упаковки и размещения в таре. Упаковка существенным образом влияет на уровень затрат и производительность логистической системы. Элементами таких затрат являются расходы на приобретение упаковочных материалов, налаживание ручных или автоматизированных операций по упаковке, последующая утилизация упаковочных материалов.

Упаковка влияет на уровень затрат всей логистической деятельности. Контроль за состоянием запасов во многом определяется точностью идентификации грузов, а идентификационную маркировку несет в себе упаковка. Скорость, точность и эффективность подсортировки заказов также зависит от надежности идентификации упаковок, их формы и габаритов, пригодности их к грузопереработке. Расходы на транспортировку и хранение прямо зависят от качества упаковки. Упаковка должна быть прочной, удобной, информационно насыщенной и соответствовать экологическим стандартам. Наличие всех этих свойств повышает потребительские качества продуктов и соответственно уровень логистического сервиса [1, с. 65].

Для повышения эффективности грузопереработки готовые продукты (или отдельные их компоненты) обычно группируют в более крупные единицы, укладывая в коробки, мешки, ящики или бочки. Эти емкости, служащие для первичного объединения отдельных продуктов, называют промышленной упаковкой. Иногда для удобства грузопереработки промышленные упаковки сводят в более крупные грузовые отправки. Этот процесс называется контейнеризацией, или созданием укрупненных грузовых единиц.

Упаковка в логистике выполняет три основные функции: защита от повреждения, обеспечение удобства транспортировки и грузопереработки, и информирование.

Защита от повреждений и воровства – главная функция промышленной упаковки в процессе хранения и транспортировки. Для достижения этих целей необходимо подобрать упаковку, соответствующую характеристикам продукта, найти правильное сочетание материала и конструкции упаковки. Главными факторами при этом являются ценность (стоимость) и прочность продукта: чем продукт дороже, тем более надежной должна быть упаковка. Но если

дорогостоящий продукт непрозрачен, то и затраты абсолютной защиты тоже будут очень велики [2, с. 66].

Надежность упаковки определяется тем, каким воздействиям внешней среды она подвергается в процессе хранения и транспортировки.

Самое очевидное предназначение упаковки – информировать участников логистического канала о ее содержимом, т.е. о помещенных в упаковку грузах. Обычно в состав такой информации входят сведения о производителе, наименовании тары, количестве продуктов и их номер по универсальному коду продукции (UPC). Нанесенная на упаковку информация служит для «распознавания» грузов при получении заказов, подборке и проверке отправок. Главное требование к маркировке – заметность.

Информационная функция упаковки играет ключевую роль в идентификации грузов, контроле за их прохождением и грузопереработкой, приобретая тем самым все более важное значение для конечного успеха всего логистического канала.

Еще одно важное предназначение упаковки в логистике – информационное обеспечение контроля за прохождением грузов. Хорошо налаженная система грузопереработки позволяет непрерывно отслеживать движение продуктов через стадии получения, хранения, подборки заказов и отправки. Такой контроль за всеми перемещениями грузов уменьшает потери и воровство товаров и очень полезен для наблюдения за динамикой производительности труда работников.

Наконец, упаковка должна содержать информацию, предотвращающую повреждение продукции в процессе грузопереработки. В частности, на нее должны быть нанесены обозначения, указывающие на необходимость особого обращения с хрупкими предметами, границы допустимого температурного режима, специфические требования к штабелированию или экологические ограничения. При работе с опасными веществами информация на упаковке или в сопроводительной документации должна содержать инструкции на случай их утечки или повреждения тары.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Гаджинский А. М. Логистика: Учебник для высших и средних специальных учебных заведений. – М.: Информационно-внедренческий центр «Маркетинг». – 2015. – 207 с.

2. Гончаров В. И., Шинкевич Н. В. Управление проектами. – Минск: МИУ, 2017. – 244 с.

Е. А. РУТКЕВИЧ

Правоведение, 3 курс, 32 группа

Руководитель: *старший преподаватель
кафедры гражданско-правовых дисциплин*
С.В. ВАШКЕВИЧ

К ВОПРОСУ О НАЛОГООБЛОЖЕНИИ ДОХОДОВ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ, ПОЛУЧЕННЫХ ОТ СДАЧИ НАЕМ ЖИЛЫХ ПОМЕЩЕНИЙ

В соответствии с п. 1 ст. 49 положениям Жилищного кодекса Республики Беларусь, договор найма жилого помещения представляет собой соглашение, по которому одна сторона, именуемая наймодатель, обязуется предоставить другой стороне – нанимателю, жилое помещение во владение и пользование для проживания в нем за плату [1].

Договор найма жилого помещения заключается в письменной форме и считается заключенным с даты его регистрации районным, городским, поселковым, сельским исполнительными комитетами, местной администрацией района в городе. Исключение составляют договоры найма жилого помещения, заключенные при осуществлении предпринимательской деятельности, связанной с предоставлением мест для краткосрочного проживания, которые не подлежат регистрации и считаются заключенными с момента, определенного в договоре [1, п. 1 ст. 52].

При этом наймодателем должен быть именно собственник жилого помещения, а лица, не являющиеся собственниками жилого помещения, могут выступать в качестве наймодателей в случае, если предоставлены полномочия соответствующие им законодательными актами или собственником жилого помещения [1, п. 2 ст. 49].

В случае, если наймодателем выступает гражданин, актуальной нормой является п. 2 ст. 214 Налогового кодекса Республики Беларусь, согласно которой доходы, получаемые от сдачи в наем (поднаем) жилых помещений, облагаются подоходным налогом по ставкам, установленным в соответствии с Приложением 2 к Налоговому кодексу.

Размер ставок подоходного налога с физических лиц в фиксированных суммах имеют право уменьшать Областные (Минский городской) Советы депутатов, но не более, чем в два раза. Размер налога может быть уменьшен в зависимости от категории населенного пункта, в котором находятся жилые помещения, в том числе в зависимости от места нахождения этих помещения в пределах населенного пункта [2].

Ставки налога за сдачу в наем жилых помещений определяются за каждую сдаваемую комнату в жилом помещении в расчете за месяц. Исходя из установленных ставок, в областных центрах подоходный налог за каждую сдаваемую жилую комнату составляет 30 белорусских рублей 50 копеек. В городе Минске эта сумма незначительно выше – 32 белорусских рубля. В городах областного, районного подчинения, поселках городского типа, иных

населенных пунктов и территорий ставки налога за сдаваемое жилье варьируются от 10 белорусских рублей 50 копеек до 20 белорусских рублей [2].

Для оплаты подоходного налога за сдаваемое жилое помещение предусмотрено 2 способа оплаты: ежегодный и ежемесячный.

При ежегодном способе, оплата должна быть произведена не позднее следующего рабочего дня после начала действия договора найма жилого помещения. Каждый последующий платеж необходимо произвести не позднее 1 января следующего года. Оплата производится в сумме налога за год. Если в течение года будут происходить изменения в налоговых ставках, перерасчет суммы уже уплаченного налога производиться не будет.

Ежемесячный способ оплаты предусматривает уплату подоходного налога каждый месяц, первого числа месяца за который вносится налог. В случае, если жилое помещение сдается не с первого числа месяца, то будет произведен перерасчет суммы подоходного налога пропорционально количеству дней сдачи жилой площади в месяце. Если в течение месяца произойдет изменение в налоговых ставках, сумма налога будет изменена в следующем месяце.

Также предусмотрены случаи, когда физические лица освобождаются от уплаты подоходного налога за сдачу жилого помещения. Так, не облагаются налогом граждане, которые сдают жилое помещение близким родственникам и молодым специалистам.

Таким образом, договор найма жилого помещения заключается в письменной форме и по общему правилу требует государственной регистрации, а доходы, получаемые физическими лицами от сдачи в наем жилых помещений, облагаются подоходным налогом в порядке и по ставкам, установленным Налоговым кодексом Республики Беларусь.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Жилищный Республики Беларусь [Электронный ресурс] : 28 августа 2012 г., №428-З : принят Палатой представителей 31 мая 2012 г. : одобр. Советом Респ. 22 июня 2012 г. : в ред. Закона Респ. Беларусь от 13.11.2017 г. // ЭТАЛОН. Законодательство Республики Беларусь / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2019.

2. Налоговый кодекс Республики Беларусь [Электронный ресурс] : 29 декабря 2009 г., № 71-З : принят Палатой представителей 11 декабря 2009 г. : одобр. Советом Респ. 18 декабря 2009 г. : в ред. Закона Респ. Беларусь от 30.12.2018 г. // ЭТАЛОН. Законодательство Республики Беларусь / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2019.

О. А. СИЗОВА

Бизнес-администрирование, 4 курс, 1 группа

Руководитель: *магистр экономических наук,
старший преподаватель кафедры ЭУ*
И.В. ПИЛИПЧУК

АКТУАЛЬНОСТЬ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ ОБУЧЕНИЯ ПЕРСОНАЛА ОРГАНИЗАЦИИ (НА ПРИМЕРЕ ОАО «БРЕСТСКИЙ МЯСОКОМБИНАТ»)

В разных странах мира идут поиски совершенствования системы профессионального обучения персонала, наиболее подходящей для той или иной страны, исходя из её исторических и культурных особенностей, состояния социально-экономического развития. На данный момент в условиях жесткой конкуренции многие организации стремятся повысить квалификацию своих сотрудников. Одним из способов достижения этой цели является обучение сотрудников за рубежом.

Обучение персонала – это целенаправленно организованный, планомерно и систематически осуществляемый процесс овладения теоретическими знаниями, навыками и умениями под руководством опытных специалистов.

Развитие персонала представляет собой совокупность организационно-экономических мероприятий в области обучения, повышения квалификации и профессионального мастерства персонала, стимулирования творчества и т.д.

Зарубежное обучение способствует достижению организацией основных целей. Работая в организации, сотрудник постоянно должен совершенствовать свое образование, осваивая теоретическую часть профессии и приобретая практические навыки. Посредством обучения развивается трудовой потенциал персонала. Обучение за рубежом может проходить в форме участия в международных семинарах, курсах, конференциях, круглых столах, а также в форме стажировок за границей.

Рассмотрим профессиональное обучение работников на примере организации ОАО «Брестский мясокомбинат».

В таблице 1 предоставлены данные об уровне профессионального обучения и переобучения работников ОАО «Брестский мясокомбинат» за 2018 год.

Таблица 1 – Профессиональное обучение работников за 2018 год

Наименование показателя	Всего	В том числе					женщины
		служащие	Из них			Рабочие	
			руководители	специалисты	Другие служащие		
Прошли обучение	116	35	6	29		81	47
По образовательным программам: Повышения	39	35	6	29		4	19

квалификации							
Переподготовки	75	-	-	-	-	75	28
Стажировки руководящих	-	-	-	-	X	X	-
Профессиональной подготовки рабочих	2		X	X		2	
Обучено: Женщины	47	19	5	14		28	
За границей	-	-	-	-	-	-	-
Кроме того: прошли обучение по образовательной программе	29					29	9

Из данной таблицы следует вывод, что в 2018 году в организации ОАО «Брестский мясокомбинат» отсутствовало обучение персонала за рубежом. Тем самым организация теряет преимущество перед конкурентами. В этом случае, организации необходимо начать проводить обучение сотрудников за рубежом, что позволит усовершенствовать профессиональный уровень работников, а так же приобрести практические навыки по своей профессиональной деятельности.

Цели обучения персонала с позиции работника и работодателя различны. Работодатель, способствуя обучению персонала, решает задачи организации и обеспечивает формирование управленческого персонала, его адаптацию в организации, внедрение нововведений и овладение знаниями, необходимыми для понимания и решения различных проблем, возникающих в процессе производства.

Что касается работника, то он поддерживает на должном уровне и повышает свою квалификацию, приобретает профессиональные знания, не связанные со сферой его непосредственной профессиональной деятельности, развивает способности в области планирования и организации производства.

Работникам организации ОАО «Брестский мясокомбинат» необходимо повышать квалификацию за рубежом, тем самым они смогут применять зарубежный опыт на своем предприятии. Это поможет завоевать новые рынки сбыта за границей. Работников предприятия следует отправлять на повышение квалификации за рубеж: на международные семинары, курсы, конференции.

Для того чтобы организовать повышение квалификации за рубежом необходимо собрать группу сотрудников, во главе которой будет ответственный человек за повышение квалификации за рубежом. Его задача заключается в том, что он будет контролировать зарубежную практику. Если же повышение квалификации всегда будет организовано в пределах Республики Беларусь, то предприятию будет трудно завоевать рынки сбыта других стран.

А. ТЮШКЕВИЧ

Правоведение, 3 курс, 32 группа

Руководитель: *старший преподаватель
кафедры гражданско-правовых дисциплин*
С.В. ВАШКЕВИЧ

ОСОБЕННОСТИ ПРАВОВОЙ ПРИРОДЫ ДОГОВОРА БАНКОВСКОГО СЧЕТА И ДОГОВОРА БАНКОВСКОГО ВКЛАДА

Договор банковского счета и договор банковского вклада относятся к банковским сделкам, которые осуществляются в сфере безналичного денежного обращения. Договор банковского вклада берет свое начало еще в римском праве, когда потребность граждан хранить свои деньги в надежном месте вызвала появление таких образований, которые создавали лица, занимающиеся разменом денег [3].

На современном этапе в договоре банковского вклада и договоре банковского счета, одной из сторон обязательном порядке выступает банк или другая кредитная организация. В качестве другой стороны могут выступать как физические, так и юридические лица, а также государство.

Понятия данных договоров закрепляются в ст.ст. 773 и 774 Гражданского кодекса, а также в ст. 179 и 197 Банковском кодексе Республики Беларусь [1; 2].

Договор банковского вклада в отличие от договора банковского счета преследует цель не только в зачислении денежных средств на открытый клиентом счет, но и осуществлении в соответствии с указаниями клиента операций с этими денежными средствами. За проведение таких операций банк получает с клиента определенное вознаграждение.

Договор банковского вклада является реальным договором, исходя из чего вступает в силу подобный договор только с момента, когда вкладчик внесет деньги на свой счет кредитного учреждения. Если денежные средства не внесены, то договор считается незаключенным. Договор банковского счета, напротив, является консенсуальным, так как права и обязанности у контрагентов возникают с момента его подписания.

Из последнего вытекает еще одна особенность: стоит договор банковского счета традиционно рассматривают в качестве двустороннеобязывающего, а договор банковского вклада – одностороннего

Отличия состоят также в форме заключения договоров. Договор банковского счета не обязывает имеет письменную форму, в то время как в договоре банковского вклада письменная форма является обязательной.

Договор банковского счета не является публичным, в то время как договор банковского вклада, в отношении которого вкладчиком является гражданин, признается публичным договором.

Что касается обязательств банка по возврату денежных средств, то договору банковского счета банк гарантирует право клиента беспрепятственно

распоряжаться средствами на счете. По договору банковского вклада банк обязан выдать сумму вклада или ее часть по первому требованию вкладчика (в том числе по срочным вкладам). Однако есть исключения для некоторых видов договоров.

Говоря об общей характеристике прекращения данных видов договоров можно отметить следующее: прекращение договора банковского счета возможно по трем основаниям, а именно по заявлению клиента, по инициативе банка – при отсутствии в течение двух лет денежных средств на счете клиента и операций по этому счету, а также по решению суда. В отношении договора банковского вклада договор считается исполненным, когда банк выполнил все свои обязательства, а именно возвратил сумму вклада и выплатил проценты на нее на условиях и в порядке, предусмотренных договором

Таким образом, изначально отношения между клиентами и банком строились на том, что банк оказывал услугу хранения денег. После к данной услуге добавились такие услуги как осуществление расчетов между клиентами. На основании этого можно сделать вывод, что договор банковского счета возник из договора банковского вклада. Различие в правовой природе договора банковского вклада и договора банковского счёта предопределяется особенностями в цели их заключения.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Банковский кодекс Республики Беларусь [Электронный ресурс] : 25 октября 2000г., № 441-З : принят Палатой представителей 3 октября 2000 г. : одобр. Советом Респ. 12 октября 2000 г. : в ред. Закона Респ. Беларусь от 17.07.2018 г. // ЭТАЛОН. Законодательство Республики Беларусь / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2019.

2. Гражданский кодекс Республики Беларусь [Электронный ресурс] : 07 декабря 1998 г., № 218-З : принят Палатой представителей 28 октября 1998 г. : одобр. Советом Респ. 19 ноября 1998 г. : в ред. Закона Респ. Беларусь от 17.07.2018 г. // ЭТАЛОН. Законодательство Республики Беларусь / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2019.

3. Брагинский М. И., Витрянский В. В. Договорное право. Книга пятая. В двух томах. Том 1: Договоры о займе, банковском кредите и факторинге. Договоры, направленные на создание коллективных образований / Брагинский М. И., Витрянский В. В. 2-е изд., стер. – М. : Статут, 2011. – 736.

И. ФЕКЛИСТОВА

Бизнес-администрирование, 4 курс, 41 группа

Руководитель: магистр экономических наук,
преподаватель кафедры экономики и управления
С.П. РОМАНОВИЧ

ВЛИЯНИЕ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА НА ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ НА ПРИМЕРЕ ЧУП «АРИСТОТЕЛЬ»

ЧУП «Аристотель» предусматривает оказание услуг по подготовке и переподготовке водителей механических транспортных средств.

Основная задача автошколы – подготовить человека к сдаче квалификационных экзаменов в РЭО ГАИ. Для этого он должен получить определенный объем теоретических знаний из области устройства и эксплуатации механических транспортных средств, правил дорожного движения и оказания первой помощи пострадавшим при дорожно-транспортных происшествиях. Ну и, разумеется, овладеть базовыми навыками вождения, как на автодроме, так и по дорогам вне населенных пунктов и по улицам населенных пунктов при различной интенсивности движения [1]. Решение этой задачи невозможно без персонала, поэтому целью исследования является изучение влияния трудового потенциала на привлекательность ЧУП «Аристотель».

Предприятию важно стремиться к тому, чтобы убедить потребителя в том, что ЧУП «Аристотель» лучше других автошкол и ему следует воспользоваться услугами, предоставляемыми именно этой автошколой. Так как зачастую люди выбирают автошколу поближе к дому или к работе. Важно сделать всё, чтобы этот выбор был очевидным. Для этого необходимо сформировать у клиентов положительное отношение. Для того чтобы привлекать как можно большее количество клиентов, необходимо определить, что для них важно и стараться удовлетворить эту потребность. При проведении анализа критериев, которые влияют на выбор автошколы, были получены следующие результаты (рисунок 1).

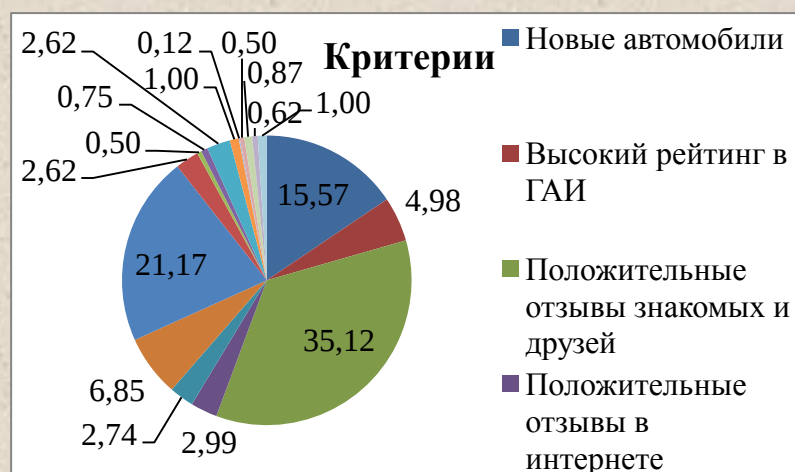


Рисунок 1 – Анализ критериев, влияющих на выбор автошколы

На сегодняшний день, наиболее важным критерием выбора автошколы являются положительные отзывы знакомых и друзей (35,12 %), также к важным критериям можно отнести удобное месторасположение (21,17 %), наличие новых автомобилей (15,57 %) и профессиональные преподаватели (6,85 %).

Можно сделать вывод, что ни цена, ни реклама не влияют так сильно на потенциальных клиентов, как казалось бы. В настоящее время, к характерным критериям выбора автошколы можно отнести имидж, который формируется благодаря положительным отзывам клиентов своим друзьям и знакомым. Большое значение на формирование имиджа оказывает правильно подобранный персонал и развитие его потенциала.

Развитие трудового потенциала персонала приводит к росту, расширению, улучшению, совершенствованию как качественных, так и количественных характеристик персонала. Практика показывает, что роль человека в организации возрастает все больше и больше, и это приводит к необходимости введения процесса управления развитием потенциала. Данное развитие должно иметь направленность, определяемую целью или системой целей организации[2].

Основной целью для ЧУП «Аристотель» является подготовить водителя, который не создаст риска для жизни и здоровья, и будет надежно, безопасно и уверенно держаться в автомобиле. В автошколе молодой и дружный коллектив, объединенный указанной целью и разделяющий основные ценности автошколы. В данной автошколе только уважительное обращение к курсантам – это главная предпосылка к эффективному обучению будущих водителей. Только при таком отношении возможна работа по решению самых сложных и неожиданных задач, которые возникают при подготовке водителей транспортных средств.

Таким образом, несмотря на то, что в анализе профессиональные преподаватели выступают, как отдельный критерий, нельзя не заметить косвенного влияния трудового потенциала на многие другие критерии. Особенно, нужно выделить, косвенное влияние персонала на положительные отзывы друзей и знакомых, отзывы в интернете, на рейтинг сдачи в ГАИ. Благодаря эффективному управлению персоналом и самоотдаче каждого работника, ЧУП «Аристотель» день за днём достигает высоких результатов и не собирается на этом останавливаться.

Ш. ХУДАЙБЕРДЫЕВ

Бизнес-администрирование, 2 курс, 21 группа

Руководитель: *старший преподаватель*
Н.И. ЗАЙЦЕВА

АУТСОРСИНГ

Для управления одной из составляющих себестоимость можно использовать такой инновационный подход как аутсорсинг.

Аутсорсинг (англ outsourcing) – это использование внешнего источника. Аутсорсинг или услуги аутсорсинга – это передача производственных или бизнес функции независимым внешним подрядчикам специализирующийся в данной области. Договор на обслуживание аутсорсинговой организации в отличие от услуг сервиса которые имеет разовый характер, имеет более долгий период (не менее одного года). Аутсорсинговые фирмы занимаются обслуживанием и поддержки бесперебойной работы отдельных систем инфраструктуры.

Основное преимущество аутсорсинга в его рентабельности и повышении эффективности предприятия, появляется возможность освободить рабочие места и сконцентрировать человеческие ресурсы что бы развивать новые направления требующих повешенным вниманием.

Аутсорсинговые услуги обычно предоставляются в сферах бухгалтерских учета, обеспечения безопасности, уборка помещения, переводческие услуги, ИТ аутсорсинг, рекламные услуги, транспортные, а также в разработке программного обеспечение и дальнейшим его сопровождением.

Рассмотрим преимущества и недостатки аутсорсинга

Преимущества:

1. Сокращение затрат на выполнение задач специалистами, т.е. привлечение специализированных фирм освобождает бизнесмена от необходимости оплачивать заработную плату, исчислять и вносить в бюджет страховые взносы, а также прочие сборы. Кроме того, компания возьмет на себя расходы по содержанию офиса и риск возникновения убытков, вызванных просрочкой выполнения порученных действий.

2. Минимальные сроки и профессионализм исполнителей. Специализированные организации гарантируют выполнение порученных задач в самые короткие сроки. Дело в том, что в числе сотрудников таких организаций, как правило, присутствуют только опытные и высококвалифицированные специалисты. За счет ежедневной работы в заданном направлении работники приобретают колоссальный опыт и могут решить даже самые сложные вопросы.

3. Направление ресурсов на решение основных вопросов. Пожалуй, главным преимуществом аутсорсинга является возможность сосредотачивать основное внимание предпринимателя на решении задач коммерческой

деятельности. Передавая косвенные функции специалистам, бизнесмен может полностью погрузиться в производственную сферу или заняться реализацией прочих проектов.

Тем не менее, есть у данного вида услуг и значительное число недостатков. Большинство из них проявляется из-за отсутствия четкой правовой регламентации и множества пробелов законодательства.

Недостатки:

1. Привлечение к ответственности за допущенные нарушения. Несмотря на включение в текст договоренности положений о полной ответственности исполнителя, взыскать причиненные убытки получается далеко не всегда. Проблема заключается в невозможности определения круга обязательств при постоянном сотрудничестве. Исполнитель должен оказывать услугу, четко описанную в условиях соглашения. Передаваемые же функции, как правило, включают широкий спектр самых различных действий. Некоторые вопросы решаются сразу несколькими способами, выбрать из которых предлагают именно клиенту. Кроме того, возмещение убытков осуществляется уже после их причинения. Реальное взыскание средств возможно только через суд, что весьма затруднительно и затратно.

2. Обязательный контроль. Большинство поклонников аутсорсинга заявляют о полном освобождении предпринимателя от решения переданных специалистам вопросов. На самом деле осуществление строгого контроля исполнения поставленных задач необходимо. К сожалению, оказанием услуг в рассматриваемом секторе рынка занимаются не только надежные фирмы, но и недобросовестные компании. На практике часто встречаются случаи, когда, получая оплату по договору, исполнитель не совершает никаких действий, либо создает видимость работы.

3. Высокая стоимость аутсорсинговых услуг. Несмотря на громкие заявления об экономии, стоимость услуг специализированной организации всегда будет выше реальных издержек на решение вопросов. Грамотный подход позволит свести расходы к минимуму, поэтому сотрудничество с фирмами рекомендовано бизнесменам, не имеющим навыков компании бизнес-процессов.

4. Риск потери квалифицированного специалиста для аутсорсинговой компании.

Аутсорсинг в сфере управления персоналом.

Любая фирма вынуждена решать задачи, связанные с управлением персоналом — наймом сотрудников, расчетом компенсаций и налоговой отчетностью. При этом подобная деятельность является профильной лишь для кадровых агентств. Именно поэтому практика аутсорсинга управления персоналом (англ. HRO, Human Resources Outsourcing) приобрела значительную популярность. Чаще передаются процессы, связанные с подбором и поиском сотрудников (а также лизингом персонала и аутстаффингом), реже — процессы кадрового администрирования и расчёта заработной платы.

Практика аутсорсинга процессов управления персоналом широко распространена в Российской Федерации. Примерами компаний, предоставляющих услуги по набору и найму персонала являются различные кадровые агентства. Поставщиков комплексных услуг аутсорсинга в сфере управления персоналом и кадрового администрирования в Российской Федерации значительно меньше.

СУЩНОСТЬ КАЧЕСТВА ПРОДУКЦИИ И ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ИМ НА МИКРОУРОВНЕ

На всех этапах развития экономики Республики Беларусь вопросам обеспечения высокого качества уделяется особое внимание. Стоит в этой связи вспомнить некоторые основные моменты в становлении и развитии систем качества. Прежде всего, следует отметить создание и развитие в зарубежных странах систем контроля качества и систем «ноль дефектов». Это совершенствование прошло эволюционный путь развития, начиная с простейших операций контроля за отдельными параметрами в процессе производства продукции и заканчивая комплексными системами управления качеством [2, с. 12]. Повышение качества продукции и услуг становится объективной закономерностью развития предприятия и важнейшим условием его успешного функционирования в рыночной экономике [8].

В соответствии с международными стандартами продукция рассматривается как результат некоторой деятельности или как результат некоторых процессов. В свою очередь процесс определяется как совокупность взаимосвязанных ресурсов (персонал, оборудование, технология, методология, средства обслуживания) и деятельности, преобразующей входящие элементы в выходящие. С учетом данного определения продукции рассмотрим различные подходы к пониманию сущности качества продукции.

Вопросы качества обсуждались ещё в работах античных философов. Уже тогда качество обозначалось такими постулатами, как «ничего сверх меры», «золотая середина», «польза, прочность и красота». Аристотель понимал под качеством состояние «сущностей, находящихся в движении, например: теплота и холодность, белизна и чернота, тяжесть и легкость». Он отмечал, что предметы различаются качеством, т.е. совокупностью определенных свойств. Этот подход лежит в основе деятельности государства в области управления качеством [10, с. 17]. В целом в экономической науке существует множество подходов к пониманию качества, его роли при экспорте товаров, что обуславливает необходимость периодизации научных исследований.

На основании анализа научной литературы в области качества предлагается охарактеризовать качество следующим образом: определения продукции ее качество может быть охарактеризовано как совокупность свойств, обуславливающих способность продукции удовлетворять определенные потребности в соответствии с ее назначением. Очевидно, что указанные свойства должны гарантировать безопасность продукции в процессе ее потребления человеком, а их совокупность определять потребительскую значимость, соответствующую запросам потенциальных потребителей. Что

касается потребительской значимости, то она определяется такими факторами, как:

- дизайн;
- технический уровень;
- наличие гарантий;
- индивидуальный подход к производству товаров;
- наличие дополнительных услуг;
- приемлемая упаковка;
- наличие информации о продукте;
- сервисное обслуживание [8].

Каждый из перечисленных факторов оказывает определенное воздействие на степень удовлетворенности потребителя продукции. Дизайн оказывает влияние как на эстетический вид продукции, так и имеет важное значение с точки зрения веса, габарита, ремонта и других, в том числе и экономических требований. Более высокий экономический уровень продукции также расширяет круг возможных выгод и достоинств для потребителя. Причем, воплощение в продукции новых достижений науки и техники является важным фактором обеспечения эффективной предпринимательской деятельности на внешнем рынке или ряде рынков [7, с. 21].

Предоставление дополнительных гарантий становится одним из основных факторов успешной реализации продукции. Особенно это касается продукции длительного пользования и, прежде всего, станков, автомобилей и другой бытовой техники, а также сложной продукции производственно-технического назначения. Применительно ко всей такой продукции число дополнительных гарантий постоянно расширяется, а срок действия гарантий увеличивается.

Сравнительно новым фактором обеспечения качества продукции является предоставление дополнительных услуг покупателю продукции. Здесь имеется в виду, прежде всего, предоставление информационных, консультационных, транспортных, кредитно-финансовых, страховых услуг. К указанным услугам относится и техническое обслуживание машин и оборудования после истечения гарантийного срока их нормальной работы и относящейся к сервисному обслуживанию. Заметим, что указанное обслуживание очень важно для потребителя. Оно также важно и для изготовителя, поскольку последний оперативно получает информацию о фактической работе оборудования, его надежности, ремонтпригодности, простоте технического обслуживания, что является основой для его дальнейшего совершенствования [9].

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Абрамов, А. Новые правила игры на рынке сертификации / А. Абрамов // Стандарты и качество. – 2017. – № 1. – С. 6–9.
2. Буркин, А. Н. Качество товаров: теория и практика: учебное пособие / А. Н. Буркин. – Витебск: ВГТУ, 2012. – 321 с.

3. Вопросы Государственного комитета по стандартизации Республики Беларусь: Постановление Совета Министров Респ. Беларусь, 31 июля 2006 г., № 981: в ред. Постановления Совета Министров Респ. Беларусь, 25 февр. 2017 г., № 159 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2017. – № 5/43399.
4. Гостилович, Д. В. Качество для достижения результатов / Д. В. Гостилович // Стандартизация. – 2016. – № 6. – С. 8–9.
5. Государственная программа «Качество» на 2007-2010 гг. [Электронный ресурс]. – Минск, 2007. – Режим доступа: <http://www.gosstandart.gov.by/txt/Gos-progr-kachestvo/docs/1mer.pdf>. – Дата доступа: 09.01.2019.
6. Единый перечень продукции, в отношении которой установлены обязательные требования в рамках Таможенного союза [Электронный ресурс] / Комиссия ЕАЭС. – М., 2012. – Режим доступа: http://nanocertifica.ru/tr/Perechen_TS.pdf. – Дата доступа: 07.01.2019.
7. Клейман, В. В. Менеджмент качества: практикум / В. В. Клейман. – Гомель: ГГТУ, 2014. – 104 с.
8. Климкович, Н. И. Менеджмент качества: учебно-методический комплекс [Электронный ресурс] / Н. И. Климкович / БГУ. – Минск, 2014. – Режим доступа: <http://elib.bsu.by/>. – Дата доступа: 11.01.2019.
9. Козакевич, А. И. Метрология, стандартизация и управление качеством: учебно-методический комплекс / А. И. Козакевич. – Новополоцк: ПГУ, 2014. – 124 с.
10. Красненкова, Г. В. Управление качеством и сертификация: учебное пособие / Г. В. Красненкова. – Брест: БрГТУ, 2014. – 91 с.

А. В. ЯРМОШЕВИЧ

Русская филология (литературно-редакционная деятельность), 2 курс

Руководитель: кандидат филол. наук, доцент; доцент

А.В. МАКАРЕВИЧ

КРАУДФАНДИНГ В БЕЛАРУСИ

В современном мире интернет занимает лидирующие позиции во многих сферах жизни. С его помощью люди из разных стран поддерживают общение, находят работу и проводят досуг. Также интернет – огромная объединяющая платформа, где можно найти спонсоров для своего проекта.

Краудэкономика – экономическая модель, где собственность и права доступа разделены между людьми, стартапами и корпорациями. Этот тип экономики позволяет людям получить то, в чем они нуждаются, а производителям – добиться максимальной эффективности, выпуская продукцию по прямому запросу потребителей. Составными частями краудэкономики являются краудфандинг, краудинвестинг и краудсорсинг.

Краудфандинг (от англ. crowd funding, crowd – «толпа», funding – «финансирование») – составная часть краудэкономики, коллективное сотрудничество людей (доноров), которые добровольно объединяют свои деньги или другие ресурсы вместе, как правило, через интернет, чтобы поддержать усилия других людей или организаций (реципиентов). Сбор средств может служить различным целям – помощи пострадавшим от стихийных бедствий, поддержке со стороны болельщиков, поддержке политических компаний, финансированию стартап-компаний и малого предпринимательства, созданию свободного программного обеспечения, получению прибыли от совместных инвестиций и многому другому [1]. Цель и сроки сбора, требуемая денежная сумма указываются изначально, и информация по ходу сбора средств должна быть открыта для всех. По виду вознаграждений для инвесторов краудфандинг можно разделить на три вида: пожертвования (без получения вознаграждения), финансовое вознаграждение, нефинансовое вознаграждение (подарок, упоминание где-либо, услуга).

Краудфандинг зародился на Западе в 1997 году, когда требовалось собрать определённую сумму денег на финансирование тура британской рок-группы Marillion по США. Фанатами группы было собрано 60 000 долларов, что позже позволило по этой же системе собрать средства на запись новых альбомов группы. С 2000 года краудфандинг широко используется в США для сбора средств через интернет для различных целей. Сейчас функционирует множество различных краудфандинговых площадок, самые крупные из них – Kickstarter, ArtistShare, IndieGo, RocketHub, Somolend, Appbackr.

В Беларуси краудфандинг появился относительно недавно, но уже стал довольно популярным. Наиболее распространены платформы социально-благотворительной направленности, когда вложенные средства не

подразумевают будущую окупаемость для вкладчиков. Наиболее известные из платформ – Ulej.by, MaeСэнс, Талакошт.

ОАО «Белгазпромбанк» стал первым банком в Беларуси, который использует в своей работе принципы краудэкономики. Одним из его проектов является коммерческая онлайн-площадка «Ulej.by». Принцип её работы – «всё или ничего», то есть на карте пользователя сумма, которой он хочет поддержать проект, блокируется, а потом либо возвращается (если нужная сумма не набрана), либо списывается (если проект набрал 100% от заявленной суммы). В последнем случае пользователь получает заявленный подарок (открытка, майка, экземпляр диска, книги и т.д.), а «Улей» банк и платежная система заберут комиссию в 12 % от всей собранной суммы. На платформе существует условие: проект, размещенный на здесь, не может собирать деньги на других площадках [2].

MaeСэнс (MaeSens) – белорусская социальная интернет-платформа в формате благотворительного аукциона встреч, а также фандрайзинговая платформа социальных проектов. В её основе лежат механизмы аукционной торговли, социальной сети, виртуальной службы знакомств и краудфандинга. Цель проекта – создание и продвижение интернет-платформы, которая позволит развивать культуру благотворительности и удовлетворит потребность современного человека с новыми людьми (встречи с кумирами, в том числе музыкантами, спортсменами, экспертами в разных сферах жизни, бизнес консультации, встречи по интересам).

За 5 лет существования MaeSens объединил более 100 000 людей и оказал финансовую помощь в размере более 1 миллиарда долларов благотворительным фондам, общественным организациям, детским хосписам и приютам и больным детям, нуждающимся в оперативном лечении и реабилитации [3]. Закрыта в 2018 году в связи с утратой интереса к проекту.

Проект «Талакошт» появился как часть некоммерческой инициативы «Talaka.by», где люди с идеями могут найти себе единомышленников. Изначально на площадке нужно описать проект, указать сумму, которая нужна на его реализацию, выбрать продолжительность сбора средств и его тип: «Всё или ничего» или «Всё, что собрано» (автор получит деньги в случае, если наберется хотя бы 25 %). Комиссию за размещение проекта площадка не берет. На «Талакоште» нет предварительного отбора проектов, но проект должен быть социально значимым и обязательно должен указать, какую проблему он решает.

Действующее законодательство Республики Беларусь не содержит определения понятия краудфандинга, но при этом признает его в том числе как способ инвестирования (ст. 4 Закона Республики Беларусь от 12 июля 2013 г. № 53-З «Об инвестициях»).

Согласно гл. 5 Государственной программы инновационного развития Республики Беларусь на 2016–2020 годы, утвержденной Указом Президента Республики Беларусь от 31 января 2017 г. № 31, в рамках обеспечения цифровой трансформации национальной экономики предусматривается в том числе развитие интернет-платформ в качестве инструмента взаимодействия

потребителей и производителей товаров и услуг, инвесторов и соискателей инвестиций [4].

Таким образом, проанализированный материал позволяет сделать выводы. Краудфандинг – составная часть краудэкономики – в Беларуси появился относительно недавно. Самой крупной и популярной краудфандинговой площадкой является «Ulej.by». Необходимо более тщательное, глубокое и всестороннее исследование краудфандинга в Беларуси.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Краудфандинг [Электронный ресурс] / Режим доступа : <https://ru.wikipedia.org/wiki/Краудфадинг>. – Дата доступа : 29.09.2019.
2. «Улей» и «Талакошт»: нужны ли белорусам сразу две краудфандинг-платформы [Электронный ресурс] / Режим доступа : <https://42.tut.by/445199>. – Дата доступа : 29.09.2019.
3. МаеСэнс [Электронный ресурс] / Режим доступа: <https://ru.wikipedia.org/wiki/МаеСэнс>. – Дата доступа : 29.09.2019.
4. Профессионально об актуальном. Краудфандинг: понятие и перспективы применения [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.pravo.by/novosti/novosti-pravo-by/2019/february/32656/>. – Дата доступа : 29.09.2019.