

Экономическая мозаика. Выпуск 7 (часть 1)



Минск БГЭУ

2021 г.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ МОЗАИКА.

Выпуск 7 (Часть 1).

Экономическая мозаика. Выпуск 7 (часть 1). Материалы по результатам заочной межвузовской научно-практической конференции «Экономическая мозаика», проходившей 10.02.2021 г., г. Минск, УО «Белорусский государственный экономический университет».

Редакторы: к.э.н., доцент **Горбатенко И.В.**; к.э.н. **Кравченко А.А.**;
к.э.н., доцент **Лециловская М.П.**; к.э.н., доцент **Майборода Т.Л.**; к.э.н.,
доцент **Рощенко А.В.**; к.э.н., доцент **Филипцов А.М.**; ассистент
Шевелева А.С.

СОДЕРЖАНИЕ

Zoulghina M.	The Rise, History and Experiment of Behavioral Economics	7
Алдошкина Д., Герман Е. Андрейкова В.	Как нейтрализовать разницу в зарплатах мужчины и женщины с помощью свиданий Экономический рост в Польше	11 14
Апанович А.	Как роботы влияют на рынок труда	17
Беляева М.	Отказ от наличных денег – миф или возможная реальность	20
Болтовская Е.	Влияние внешнего государственного долга на экономику Российской Федерации	24
Борисевич Я.	Мода и экономика	29
Борисов П.А.	Социальная политика государства: межстрановые различия в подходах	34
Гайдук М.	Влияние продаж алкоголя на экономику	36
Гапеева А.	Социальная политика в Республике Беларусь	39
Головская А.	Влияние внешнего государственного долга на экономику Республики Беларусь	44
Гукова А., Чиркова М.	Скидка как обман	50
Доронина Д.	Оценка масштабов теневой экономики в Республике Беларусь	53
Дулебенец В.	Направления совершенствования социальной защиты в Республике Беларусь	58
Евдакимович Ю., Лопарева А.	Бизнес-модель стриминговых сервисов	61
Еленевич Н., Тюхай Е.	Экономика романтических отношений	66
Емельяненко С.	Система социального страхования в развитых странах	71

Ермоленко Е.	Международное движение капитала. Иностраннные инвестиции и их роль в экономике Республики Беларусь.	76
Заенчуковская А.	Денежный рынок и особенности его формирования в Республике Беларусь	80
Замушинская О.	Денежный рынок и особенности его формирования в Республике Беларусь	85
Зборовская К.	Поведенческие подходы к совершенствованию налогообложения	88
Карпович И.	Инвестиционная политика Республики Беларусь и пути её совершенствования	92
Кель Юлия	Прогнозирование валютно-финансовых кризисов	94
Кибитлевская А.	Иррациональность выбора по Канеману	97
Коваль М., Нгуен Ф.	Сколько стоит красота? Сравнительный анализ салонов красоты Минска и Баранович.	100
Ледницкая А.	Роль СЭЗ в реализации открытости национальной экономики	103
Лицкевич О.	Совершенствование политики регулирования инвестиционной деятельности в Украине	107
Лясковский К.	Экономика футбола	114
Мазурик А.	Сколько безработных в Беларуси?	119
Мальчевский Ю.	Экономическое развитие Республики Беларусь: факторы, проблемы и перспективы	122
Марецкий Е.	Эффективность личного бренда	125
Марковская И., Зданович П.	Влияние браков и разводов на экономику страны	129
Микитич Д.	Пенсионное обеспечение в Республике Беларусь	133
Моховиков И., Журов П.	Профессия бариста: Что? Зачем? И почему?	136
Наварко М.	Проблемы функционирования денежного рынка Республики Беларусь	139
Недведь Д.	Открытая экономика: сущность, виды, особенности функционирования в Республике Беларусь	142
Панфило Н.	Сколько стоит человеческая жизнь? Рынок органов.	146

Петкевич В.	Реализация стабилизационной политики в Республике Беларусь	150
Плешков А.	Внешнеторговый оборот Республики Беларусь	155
Романов Н., Томильчик В.	Пандемия: убийца карьеры или способ заработка?	159
Рябцева В., Ячник Е.	Как зарабатывают социальные сети	162
Савченко В.	Методы оценки и факторы формирования равновесного обменного курса белорусского рубля	164
Стародубец А.	Взаимосвязь между инфляцией и безработицей в Российской Федерации	168
Стаселович В.	Экономический рост в Республике Беларусь	171
Сучко Ю.	Доходы населения и проблемы их распределения в Республике Беларусь	176
Сысоева А.	Роль инноваций в экономическом росте в Республике Беларусь	181
Тарабуев А.	Монетарная политика и инфляция в Республике Беларусь	185
Тарашкевич Д.	Влияние монетарной политики на инфляцию в Республике Беларусь	191
Терлецкая С.	Таргетирование обменного курса в Республике Беларусь	194
Тишко Г.	Взаимосвязь между инфляцией и безработицей в России	199
Федченко К.	Международное движение капитала: сущность, формы, влияние на экономику Российской Федерации	202
Хотченко А.	Экономическое развитие США: факторы, проблемы и перспективы	205
Хулуп Д.	Краткосрочное прогнозирование инфляции в Республике Беларусь	208
Шапневская П.	Налог на розовое: существует ли он?	211
Шворень В.	Трансмиссионный механизм монетарной политики в Республике Беларусь	215

Шевчук Д.	Рынок недвижимости Республики Беларусь	219
Шинкевич А.	Интеллектуальный капитал как фактор развития интеллектуальных услуг	223
Шпаковский И.	Эмпирическая оценка совокупной факторной производительности	228
Шумик И.	Доходы населения и проблемы их распределения	233
Юдицкая Е., Высоцкая Я.	Золотая лихорадка как фактор развития стран	237
Ярмантович Ю.	Проблемы реализации и направления совершенствования фискальной политики в Республике Беларусь	242

The Rise, History and Experiment of Behavioral Economics

Mohamad Zoulghina
Postgraduate student, 3 year, BSEU

Supervisor: Ph.D. T.L. Maibarada

The field of behavioral economics puts together concepts from psychology and economics, and can offer valuable insight that people do not behave in their own best interests. It provides a framework for understanding when and how mistakes are made by individuals. In specific circumstances, systemic errors or biases recur predictably. Behavioral economics principles can be used to create an environment that enable people to make smarter choices and lead healthier lives. In the context of the traditional economic theory known as the rational choice model, behavioral economics originated. It is believed that the rational person will correctly balance costs and benefits and decide for himself the best choices. It is assumed that the rational person will know his interests (both present and future) and will never flip-flop between two conflicting desires. He has great self-control and is able to restrain desires that might prevent him from achieving his long-term objectives. Behavioral economics seeks to incorporate the understanding of human behavior by psychologists into economic analysis. In this context, behavioral economics resembles cognitive psychology, which aims to direct individuals towards healthier activities by overcoming cognitive and emotional obstacles to genuine self-interest pursuits [1].

In the eighteenth century, Adam Smith was one of the first to understand that human economic decision-making is flawed and is influenced by the ideals of fairness and justice. During the Great Depression in the twentieth century, Fisher and Pareto revisited this theory, seeking to account for the stock market crash of 1929 by stressing the human element in economic decision-making. The word "bounded rationality" was coined by economist Herbert Simon in 1955, arguing that people do not have limitless decision-making capacities, but rather are constrained by the amount of knowledge and time they have relevant to the decision, as well as other computational constraints. In 1979, a landmark article was written by Kahneman and Tversky, introducing their "prospect theory". People suffer from cognitive biases that influence their economic decision-making, according to the theory of prospects. For instance, in choices involving safe gains and risk seeking in decisions involving certain losses, they are risk averse [2].

In recent years, in the study of behavioral economics, a group of theories, collectively called "dual process theories," has gained increasing popularity. Dual-process theories imply that there are two forms of reasoning that are distinctive. A logical way of processing information is included in one category, also called "method 2." Deliberative and critical thinking takes place in it, and data is systematically taken into account and processed in a rule-based manner. It is

redundant to claim that "method 2" needs considerable cognitive resources and is effortful. An automated way of information processing is included in the other type of logic, also called "method 1." Heuristics are used to help shape judgments and decisions promptly and allow the person to act on them quickly. This form of reasoning requires little cognitive skill and may still be in place if vast quantities of cognitive resources are still bound by cognitive tasks at the same time. Notably, judgment consistency is not inherently affected. The method 2 Processing is broadly consistent with the original economic accounts that make the person a rational actor, and therefore most economic research is consistent with this account. However, in economic analysis, method 1 - the automated type of processing - has long been overlooked and has only recently gained some prominence [2].

In addition to analyzing various ways in which knowledge is interpreted inside a human mind, another line of behavioral economic analysis has centered on how human behavior is influenced by the decisions of other people. Bolton and Ockenfels use different economic games in their "theory of equity, reciprocity, and competition" to demonstrate that human action is not only motivated by pecuniary results that one earns, but also by the relationship of one's own. The product of others' performances. In classic economic ultimatum games, this assumption becomes readily apparent. One player, the proposer, earns a certain amount of money that he or she can allocate in these two-player games. It's between two teams. The other player, the responder, will either accept or refuse the bid. For both players, the rejection of the offer results in a payout of zero.

Normal economic game theory suggests that more money is favored over less, in line with trying to maximize utility. This typical economic assumption will result in predictions that any offer that leaves him or her with an amount greater than zero should be accepted by the responder. Assuming this, the proposer should give the responder the smallest possible number. However, empirical evidence indicates otherwise: not all offers greater than zero are accepted by responders. Sometimes, small offers are refused. Proposers appear to predict this conduct and normally submit quantities that are greater than small. The ultimatum game clearly shows that the connection of one's own outcome to the outcome of others is social and determined by human economic choices. They rely heavily on (a) the equity concerns of responders as well as (b) the proposers' strategic considerations [2].

Behavioral economics investigates what drives the economic decisions of individuals and the market prices, returns, and resource allocation effects of those decisions. Traditional economic analysis assumes that economic decisions of individuals are based on the maximization of utility. Behavioral economics, on the other hand, does not assume that people are excellent at optimizing utility, nor is it the sole purpose of people. Alternatively, behavioral economists have shown using analytical methods that people have psychological biases, limited cognitive capacity, and care about other principles such as fairness, all of which could weaken their utility maximizing behavior. Behavioral economic research and perspectives slowly began to shape business ethics study and practice in the 1990s [2].

Such assumptions are used by mainstream economics to model real human actions. The standard policy advice that comes from this way of thinking is to make as many options as possible for people and let them choose the one they like best (with minimal government intervention). Since they know their interests better than officials in government. Individuals are in the best position to know what's best for them. However, behavioral economics demonstrates that this is not how actual human beings behave. Individuals have poor cognitive skills and a lot of self-control problems. People often make decisions that reflect their own desire (happiness) with a mixed relationship. We tend to select the alternative that has the greatest immediate appeal at the expense of long-term happiness, like taking drugs or over-eating.

Behavioral economics relates these flaws in decision making to the human mind's nature. Neuroscientists argue that the mind is made up of many different parts (mental processes) each working according to their own logic. Brocas and Carrillo note that a system structure that communicates with each other best reflects the brain. A key insight is that a democracy is the brain. That is, the decision-maker is not influential. While an individual's behavioral target can be said to maximize happiness, achieving that goal involves contributions from multiple brain regions [3].

Richard Thaler, professor at the University of Chicago who has received the Nobel Memorial Prize in Economic Sciences, has influenced academics across disciplines and fundamentally changed our thought about human behavior. He is considered the father of behavioral economics — a relatively new discipline that incorporates concepts from psychology, perception, and decision-making, and economics to produce a more comprehensive understanding of human behavior [4].

Richard Thaler once assembled a group of students to engage in a pioneering experiment that is now remembered. He asked students to share with each anonymous classmate an endowment of \$20. The students who had received the money had to make a choice: either share the endowment evenly with the anonymous partner, or hold \$18 while giving just \$2 to the other recipient.

Standard economics would predict that the second option would be chosen by a reasonable student, particularly as anonymity means that there is no reputational danger. Most of the students who participated in the experiment, however, chose to share the money equally. As well as a similar experiment that goes by the name of the ultimatum test, the findings of this dictator game show that people respect fairness in their economic lives. In a seminal paper on justice written in 1986, Thaler wrote about these findings. His findings were repeated in the following years in thousands of experiments. Thaler is at the forefront of a large movement to develop economics based on more rational human behavioral assumptions. The game of dictator shows that people value fairness in their economic interactions. Thaler has also brought fresh light to our limited rationality, our inability to stick to goals due to lack of self-discipline, and the trouble we have about discounting the future [5].

Finally, as C. Sunstein wrote, behavioral economics proposes ways to restructure conditions for decision makers to promote better choices. Focusing on

mistakes provides ways for people to restructure systems to make better decisions simpler. For example, simply rearranging items that are currently offered within the school encourages children to buy more nutritious items (e.g., placing the fruit at eye level, making choices less convenient by moving soda machines into distant areas, or requiring students to pay cash for desserts and soft drinks). The underlying message of behavioral economics is that people are hard-wired to make mistakes in judgment and they need a nudge to make decisions that are in their best interests. Seeing where people are going wrong will help people go right. The rational choice paradigm is complemented and improved by this approach.

REFERENCES

1. Heshmat, S. What Is Behavioral Economics? / S. Heshmat [Electronic resource]. – Mode of access: <https://www.psychologytoday.com/intl/blog/science-choice/201705/what-is-behavioral-economics>. – Date of access: 26.05.2020.
2. Miller, J. E. Behavioral Economics / J. E. Miller, E.Amit // Encyclopedia of Global Bioethics Journal [Electronic resource]. – Mode of access: https://www.researchgate.net/publication/305377222_Behavioral_Economics. – Date of access: 26.05.2020.
3. Heshmat, S. *Addiction: A Behavioral Economic Perspective*. / S. Heshmat [Electronic resource]. – Mode of access: <https://www.routledge.com/Addiction-A-Behavioral-Economic-Perspective/Heshmat/p/book/9781138026179>. – Date of access: 26.05.2020.
4. Gino, F. The Rise of Behavioral Economics and Its Influence on Organizations. / F. Gino // *Harvard Business Review* [Electronic resource]. – Mode of access: <https://hbr.org/2017/10/the-rise-of-behavioral-economics-and-its-influence-on-organizations>. – Date of access: 26.05.2020.
5. The rise and rise of behavioral economics [Electronic resource]. – Mode of access: <https://www.livemint.com/Opinion/DBIIjQADmyXYZYF9UEsBPK/The-rise-and-rise-of-behavioural-economics.html> – Date of access: 26.05.2020.

Как нейтрализовать разницу в зарплатах мужчины и женщины с помощью свиданий

*Алдошкина Дарья Сергеевна
БГУИР, ИЭФ, 1 курс, 074001*

*Герман Елизавета Юрьевна
БГУИР, ИЭФ, 1 курс, 074001*

*Руководитель: кандидат экономических наук
Кравченко А.А.*

По данным Международной Организации Труда в среднем по всему миру заработки женщин оказываются на 23% ниже, чем у мужчин. Иначе говоря, средний женский заработок - по крайней мере на 2018 год - составляет 77% мужского [1].

Если предположить, что не будет проводиться государственная политика по целенаправленному сокращению данной разницы, то по подсчётам всё той же Международной Организации Труда, равенство в зарплатах не будет достигнуто вплоть до 2086 года [2].

Говоря конкретно про Беларусь: по данным Белстата, разница в заработной плате в 2000 году составила 19%, в 2015-м она выросла до 23,8%, в 2017-м достигла 25,4%, а в 2018 - по последней статистике - разрыв составил уже 27,3% [3].

Так, в декабре прошлого года белоруски в среднем получали 928 рублей, белорусы — 1278 рублей, то есть разница между средними зарплатами - приблизительно 350 белорусских рублей [4].

В таком случае будет интересно посчитать, сколько различных свиданий, на которых платит мужчина, понадобится для того, чтобы компенсировать эту разницу.

Для начала необходимо проанализировать места, на которые пары чаще всего ходят на свидания. Такими оказались:

1. кино;
2. театр;
3. заведения быстрого питания;
4. рестораны;
5. музеи и выставки;
6. ботанический сад;
7. свидания дома[5]

Расчёты максимально просты: стоимость билета на одного человека или средняя сумма [6], которую человек оставляет в заведении, умножается на два, а затем 350 рублей разницы в зарплатах делится на полученную стоимость. Таким образом получилось, что если пара идёт в кино, стоимость которого с учётом билета и попкорна - 13,5 рублей, то для компенсации разницы в

зарплатах необходимо примерно 13 свиданий. Данные по разным местам проведения свиданий представлены в таблице 1.

Театры стоят гораздо дороже, и найденная стоимость билета в 49,4 рубля — это не самый дешёвый, но и не самый дорогой вариант. Получилось, что в театр парам придётся сходить около 3-4 раз.

В случае ресторанов, где по найденной информации посетители оставляют в среднем 30,4 рубля, на свидание нужно сходить 12 раз.

Если брать что-то подешевле, с расчётом, например, на студентов, то в рестораны быстрого питания (“Макдональдс” и прочие), где люди оставляют около 23,4 рубля за посещение, придётся сходить чуть больше раз - 15.

Говоря о музеях: примерная стоимость билетов составляет около 14 рублей, следовательно, посетить музей необходимо примерно 25 раз.

Также пары часто посещают ботанический сад. Билеты там достаточно дешёвые - примерно 4 рубля, поэтому чтобы компенсировать разницу в зарплатах посредством посещения ботанического сада, туда паре понадобится сходить около 44 раз.

И последнее – свидания дома. Здесь в расчётах стоит исходить из того, что люди могут заказать еду на вынос вместо похода куда-то, и, что интересно, по статистике, еда с доставкой обходится белорусам дороже, чем поход в ресторан: на такие заказы тратят в среднем за раз 19,7 рубля. Отсюда выходит, что для нейтрализации разницы необходимо 18 свиданий дома.

Таблица 1. — Затраты на свидание и количество необходимых посещений для компенсации разрыва в заработных платах мужчин и женщин.

	КИНО	ЗАВЕДЕНИЯ БЫСТРОГО ПИТАНИЯ (на примере "Макдональдс")	РЕСТОРАНЫ (на примере "Васильки")	МУЗЕИ И ВЫСТАВКИ	ТЕАТР	БОТАНИЧЕСКИЙ САД	ДОСТАВКА ЕДЫ
<i>Цены на одного человека (бел. руб)</i>	13,5	11,7	-	7	49,4	4	-
<i>Цены на двоих (бел. Руб)</i>	27	23,4	30,4	14	100	8	19
<i>Количество посещений в месяц</i>	12,96	14,96	11,51	25	3,5	43,75	18,42

Примечание — Источник: собственная разработка.

Подытоживая, хотелось бы заметить, что разница в зарплатах зачастую не зависит от рода занятий, образования, опыта работы и типа организации, если разговор не идёт о каких-то исключениях, где женщины физически не могут выполнять ту или иную работу. По оценкам Всемирного банка, только 3% от разницы в ежемесячной оплате труда можно объяснить наблюдаемыми различиями между работниками мужского и женского пола.

Известно, что образованных женщин больше, чем мужчин. Более того, уровень занятости среди женщин тоже выше. Среди занятых мужчин 27% имеют высшее образование, в то время как среди женщин - 38%.

Интересно, что в Беларуси наиболее ярко проявляется гендерный разрыв в зарплатах на заводах и других государственных предприятиях, а не в частном

бизнесе, что, вероятно, связано с тем, что работа частных компаний в Беларуси регулируется более строго, чем в других странах с переходной экономикой, что не дает им возможность устанавливать низкие зарплаты. Кроме того, частные компании работают в условиях более сильной конкуренции (по сравнению с государственными), что вынуждает их точнее оценивать личную эффективность работника, тем самым уменьшая и гендерный разрыв в оплате труда.

Помимо этого, в белорусском госсекторе существуют эффекты «стеклянного потолка», то есть барьер к достижению престижных должностей, и «липкого пола», означающего долгое застраивание в низкооплачиваемой и подчиненной должности, без возможности продвижения по службе, для женщин в особенности.

И, к сожалению, на данный момент изменений, выполненных белорусским правительством для того, чтобы уменьшить дискриминацию по половому признаку недостаточно.

Список литературы

1. Доклад о заработной плате в мире в 2018/19 гг. /Официальный сайт Международной Организации Труда [Электронный ресурс] — Режим доступа: https://www.ilo.org/moscow/news/WCMS_651894/lang--ru/index.htm — Дата доступа: 01.12.2020
2. Зарплаты мужчин и женщин: где разрыв еще больше, чем в России? / Фактограф [Электронный ресурс] — Режим доступа: <https://www.factograph.info/a/29451677.html> — Дата доступа: 01.12.2020
3. Эксперты о разрыве в зарплатах полов /Официальный сайт Комсомольской Правды [Электронный ресурс] — Режим доступа: <https://www.kp.by/daily/27041.7/4105421/> — Дата доступа: 01.12.2020
4. О гендерном разрыве в Беларуси и других странах / Финансы TUT.BY [Электронный ресурс] — Режим доступа: <https://finance.tut.by/news645143.html> — Дата доступа: 01.12.2020
5. О тратах белорусов на развлечения / Кактутжить [Электронный ресурс] — Режим доступа: <https://kaktutzhit.by/posts/6-factov> — Дата доступа: 01.12.2020
6. Исследование: сколько денег белорусы оставляют в ресторанах и продуктовых магазинах /Финансы TUT.BY [Электронный ресурс] — Режим доступа: <https://finance.tut.by/news540257.html> — Дата доступа: 01.12.2020

Экономический рост в Польше

*Андрейкова Василина
БГЭУ, ФФБД, 2 курс, 19-ДФЗ-1*

*Руководитель: доцент, канд. экон. наук
Горбатенко И. В.*

Каждое государство стремится увеличить производство товаров и услуг в стране, а также увеличить доходы населения. И поэтому одна из целей правительства в экономических системах — экономический рост.

Проблема экономического роста многогранна и, имея чисто экономические аспекты, связана с вопросами социологического, политического, нравственного и общечеловеческого характера. В то же время нет сомнений в том, что хорошо развитая экономика может лучше реагировать на новые потребности и решать социально-экономические проблемы как на национальном, так и на международном уровне.

Последствия экономических кризисов и неравномерного экономического развития разрушительно сказываются на экономике стран, снижая достигнутый уровень производства и жизни населения, удовлетворения потребности человека и общества.

К началу 90-х Польша подошла с целым набором проблем, накопленных за разные периоды, и аккумулярованными ошибками польского коммунистического правительства. Спад потребления и производства 1970-х годов сжал и без того слабую и зависимую экономику от СССР, а частичные рыночные сдвиги конца 1980-х открыли дверь «дикому капитализму», который усугубил ситуацию с экономическими и социальными проблемами. Уступки в сторону рыночной экономики без системных изменений смогли обеспечить экономический рост, но в то же время потребление росло еще быстрее. Дешевые кредиты и непропорциональный рост заработной платы привели к увеличению денежной массы и, как следствие, к гиперинфляции. Гиперинфляция, в свою очередь, привела к повсеместной долларизации экономики, росту безработицы и процветанию черного рынка.

После первых свободных выборов в 1989 году новое правительство столкнулось со всеми этими проблемами, отягощенными огромными непогашенными кредитами перед западными странами. Выход из ситуации казался трудным, но вполне очевидным — стабилизация макроэкономической ситуации с последующими реформами в сторону рыночной экономики.

Программа реформирования государства была создана при помощи иностранных советников, за свою радикальность и высокий темп реформа получила название "шоковая терапия" [1].

Польша провела приватизацию одним из самых быстрых темпов среди стран бывшего социалистического лагеря. За два года доля промышленности в собственности бизнеса выросла до 45%. Преимущество приватизации в

Польше заключается не только в ее темпах, но и в самом способе продажи государственных объектов. Правительство отказалось от идеи о приватизации облигаций и продало промышленные объекты на открытом аукционе, в том числе с участием иностранных инвесторов.

Помимо приватизации, иностранные инвесторы воспользовались льготным налоговым режимом, а для проблемных регионов, где был высокий уровень безработицы, пособия были значительно выше. В то же время реформа предполагала упрощение процесса регистрации, уплаты налогов и управления малым и средним бизнесом, что сразу же дало результаты через всплеск предпринимательства. В течение первых двух лет реформ в Польше было зарегистрировано около 600 тыс. новых компаний, что дало работу 1,5 млн полякам.

Уже в 1992 году реформы дали осязаемый эффект: ВВП вырос на 2,6%, а через три года его рост ускорился до 7% в год (таблица 1). Темпы инфляции также снизились, как и ожидалось, хотя и более медленными темпами. В 1995 году инфляция все еще составляла 28%, в 2000 году – 10%, и только в 2003 году она достигла уровня 1,3%.

Таблица 1 – Экономический рост в Польше, %

Год	1 квартал	2 квартал	3 квартал	4 квартал	В целом
2002	0,4	1,3	1,7	2,4	1,4
2003	2,0	3,8	4,1	4,3	3,6
2004	6,8	5,7	3,7	4,5	5,1
2005	3,1	2,3	4,7	4,0	3,5
2006	5,0	6,0	6,4	7,1	6,2
2007	7,5	7,5	6,4	7,4	7,2
2008	5,8	5,0	4,0	1,2	3,9
2009	2,1	1,9	2,0	4,1	2,6
2010	2,5	3,6	4,4	4,1	3,7
2011	5,2	5,1	5,1	4,8	5,0
2012	3,7	2,1	1,2	0,0	1,6
2013	0,1	1,3	1,7	2,2	1,4
2014	3,1	3,1	3,2	3,6	3,3
2015	3,9	3,4	3,8	4,2	3,8
2016	2,7	2,2	2,3	3,2	3,1
2017	4,4	4,3	5,2	4,3	4,9

2018	5,1	5,4	5,6	4,5	5,3
2019	4,7	4,1	4,1	3,2	4,1

Примечание — Источник: [2]

Одним из ключевых факторов успеха польских реформ является политическая готовность общества к изменениям. Восьмидесятые годы в стране ознаменовались не только стремлением порвать с коммунистическим прошлым, но и выработкой альтернативных вариантов развития государства. Это включало широкий консенсус в отношении необходимости рыночных реформ, разрыв с советской практикой и определение консенсуса в отношении прав собственности и необходимости сильных демократических институтов.

После мировой рецессии 2009 года ВВП Польши продолжал расти. В 2009 году, в разгар кризиса, ВВП Европейского Союза в целом упал на 4,5%, а ВВП Польши вырос на 1,6%. В ноябре 2013 года размер экономики ЕС оставался ниже докризисного уровня, в то время как польская экономика в целом выросла на 16%. Основными причинами его успеха являются большой внутренний рынок (он занимает шестое место по численности населения в ЕС) и благоприятный для бизнеса политический климат.

Хотя в 2016 году экономический рост замедлился, меры государственного стимулирования в сочетании с ужесточением рынка труда в конце 2016 года дали толчок к дальнейшему росту, который в 2017 году составил 4,9%. по данным Центрального статистического управления Польши.

Таким образом, Польша является примером страны с динамично развивающейся экономикой.

Список литературы

Вишеградская Европа: откуда и куда? / Н.П. Шмелев [и др.]; под общ. ред. Л.Н. Шишелина. – Москва: Изд-во «Весь Мир», 2010. – 562 с.

Экономика Польши [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://ru.qaz.wiki/wiki/Economy_of_Poland. – Дата доступа 19.11.2020.

Как роботы влияют на рынок труда

*Апанович Ангелина
БГУИР, ИЭФ, 1 курс, группа 074005*

*Руководитель: кандидат экономических наук,
Кравченко А.А.*

Сообщается, что с 2000 года число используемых роботов во всем мире выросло втрое — до 2,25 млн. За этот же период из-за роботизации и автоматизации во всем мире исчезло 1,7 млн рабочих мест в промышленности — около 400 тыс. в Европе, 260 тыс. в США и 550 тыс. в Китае. Исследовательская компания Oxford Economics заявила, что к 2030 году роботы могут «занять» около 20 млн нынешних рабочих мест в промышленном производстве, что составляет 8,5% всего мирового рынка труда в этом секторе. Эксперты опасаются, что резкий рост автоматизации может больше всего ударить по странам с менее развитой экономикой, вызвав увеличение безработицы. В опубликованном в исследовании «Как роботы меняют мир» приводятся данные о динамике роботизации и автоматизации как за последние годы, так и прогнозы до 2030 года. С 2010 года глобальное количество роботов в промышленности увеличилось более чем вдвое: за последние четыре года было установлено столько же роботов, сколько за восемь предыдущих. Приблизительно каждый третий робот в мире сейчас установлен в Китае, что составляет около одной пятой от общего количества роботов в мире. По прогнозам Oxford Economics, к 2030 году только в ЕС будет трудиться в промышленном секторе почти 2 млн роботов, в США — 1,7 млн, а больше всего в Китае — около 14 млн. Отмечается, что каждый робот в первый год после установки заменяет в среднем 1,3 «живого» рабочего, в последующие годы коэффициент замены вырастает до 1,6.

С учетом роста производительности на 0,1% в пересчете на одно рабочее место ожидается, что мировой ВВП к 2030 году благодаря автоматизации только в промышленном секторе получит дополнительно \$5 трлн. Эффект от ускорения роботизации на производстве будет отличаться в зависимости от каждой страны: чем более бедной является страна и чем больше она зависит от низкоквалифицированной рабочей силы, тем больше она пострадает от роботизации. В свою очередь, страны, которые развивают высококвалифицированные трудовые ресурсы и вовремя подготовятся к перепрофилированию сотрудников, которых заменят роботы, получат возможность направить высвободившиеся кадры на другие направления, нуждающиеся в живой рабочей силе.

«Рост роботизации повысит продуктивность и экономический рост. Он также приведет к созданию новых рабочих мест в индустриях, которые либо еще не появились, либо только-только начали появляться, — отмечает

гендиректор и главный экономист Oxford Economics Адриан Купер. — Но многие нынешние бизнес-модели в разных секторах подвергнутся серьезным изменениям. Десятки миллионов рабочих мест будут потеряны, живые рабочие будут вытесняться роботами все быстрее, поскольку сами роботы становятся более сложными и совершенными. Для людей и бизнеса эффекты такого процесса будут очень разными в зависимости от стран и регионов».

Какие рабочие места исчезнут?

Современные технологии уменьшают трудозатраты, и в особенности это касается автоматизации рутинных операций, поэтому они действительно приходят на замену людям. Фактически и первая промышленная революция началась с замены ручного труда, не требующего квалификации. Сегодня же, благодаря использованию компьютеров, вытесняются работы средней сложности. Например, благодаря ноутбукам любой может выполнить работу секретарского работника среднего уровня. Поэтому хотя высококвалифицированные и низкоквалифицированные рабочие места все еще сохраняются, быстро исчезает средний уровень — секретари и клерки. Женщины больше, чем мужчины, рискуют остаться без работы из-за роботизации в ближайшие 20 лет даже при существующих технологиях. Женщины реже решают задачи, требующие аналитических и коммуникативных навыков, реже заняты физическим трудом и, напротив, чаще мужчин выполняют рутинные задачи, не требующие дополнительного обучения.

Какие профессии меньше всего пострадают

Те, что предполагают множественное взаимодействие с другими людьми, много общения и построение личных отношений, а также индивидуальные услуги. Рабочие места, которые подразумевают заключение сделок и ведение переговоров, телеприсутствие заменить не сможет, по крайней мере, не в ближайшее время. Рабочие места, требующие учета культурной специфики, вероятно, всегда будут привязаны к определенному месту.

Кейнс в 1930-х годах предсказывал, что, исходя из развития технологий, в будущем рабочая неделя будет всего 15 часов. «Основным видом деятельности будет изобретение новых видов продукции», говорил он. Чем меньше мы работаем, тем больше у нас свободного времени. Таким образом, свободное время становится новым видом товара. Мы покупаем больше свободного времени по мере того, как растет уровень жизни. И это не просто добровольный спрос на отдых, но и результат развития технологий, когда свободное время становится более дешевым и доступным для нас товаром.

Единственное исключение из этой тенденции — это Корея. Там уровень жизни растет, а рабочая неделя по-прежнему остается длинной — более 40 часов в неделю. Таким образом, чем больше внедряется технологий, тем больше уничтожается рабочих мест, тем богаче становятся люди и тем больше

у них появляется свободного времени. С этой точки зрения, развитие технологий — это хорошо.

Новые рабочие места в старых отраслях

Тем не менее, развитие технологий не означает сокращение рабочих мест. Будут создаваться новые рабочие места — в основном, это рабочие места в сфере услуг, которые нельзя автоматизировать. С этим связан так называемый «эффект болезни цен Баумоля», который описывает ситуацию, в которой зарплаты в секторах с неизменной производительностью растут в ответ на рост зарплат в других секторах, где производительность увеличивается. Хороший пример — это искусство, трудоёмкий сектор, где производительность расти не будет, поскольку его нельзя автоматизировать. Но искусство будет очень дорогим, поскольку в остальных секторах производительность растёт, что ведёт к росту затрат на услуги. Баумоль считал, что в конце концов искусство останется единственной сферой занятости людей. Тем не менее, это не совсем так, поскольку и многие другие профессии нельзя автоматизировать — например, профессию юриста.

Есть и другие сферы, в которых будут создаваться рабочие места. Все они находятся в категории трудоёмких услуг, нужных в процветающих обществах: здравоохранение и социальная, образование, гостиничный бизнес и т.д. В этих сферах необходим личный контакт, и в обозримом будущем роботы не заменят здесь людей.

Таким образом, в современном индустриальном обществе будет маленький и динамичный производственный сектор, который будет двигать рост производительности и экспорт, а также более крупный сектор услуг, который будет обеспечивать рабочие места. Важной проблемой станет необходимость убедить людей приходить на рабочие места в сфере обслуживания. Восприятие обслуживающих профессий должно измениться, чтобы они стали более уважаемыми и привлекательными. Обычно это происходит с увеличением зарплат и общественным признанием. И определенные изменения в этом направлении уже происходят. Например, шеф-повара становятся знаменитостями в популярных кулинарных телешоу, личные тренеры сегодня — это высококвалифицированные сотрудники с хорошим доходом, а многие футболисты стали звездами (в прошлом это было совершенно невозможно).

Из-за коронавируса опасной стала любая работа, связанная с контактами между людьми. Это ускорило роботизацию, которую так долго сдерживал страх потерять тысячи рабочих мест. Машины вышли на работу вместо нас во время карантина — но они не уйдут, когда пандемия закончится, считают в National Geographic. Во времена пандемии «опасная работа» — это любая работа, подразумевающая контакт с другими людьми.

Спрос на роботов, способных выполнять работу людей, резко вырос во всём мире. Согласно исследовательской организации «Робототехника для борьбы с инфекционными заболеваниями», в начале июля роботы разных

типов принимали непосредственное участие в борьбе с пандемией по меньшей мере в 33 странах. Из-за коронавируса сфера их применения значительно расширилась.

Список литературы

1. Роботы уничтожат 20 млн рабочих мест/Коммерсант[Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.kommersant.ru/doc/4012568> - Дата доступа: 13.12.2020
2. МВФ: женщины из-за роботизации могут лишиться работы в первую очередь /Афтершок [Электронный ресурс] – Режим доступа : <https://aftershock.news/?q=node/754238&full> - Дата доступа: 13.12.2020
3. Роботы изменят рынок труда ,и для людей в этом есть плюсы/Поступи онлайн[Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://msk.postupi.online/journal/lyudi-i-mnenia/roboti-izmenyat-rinok-truda-i-dlya-ludey-v-etom-est-plusi/>- Дата доступа: 13.12.2020
4. Пандемия ускорила роботизацию — как это повлияет на рынок труда в будущем? /Нож[Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://knife.media/accelerated-robotics/> - Дата доступа: 13.12.2020

Отказ от наличных денег –миф или возможная реальность

*Беляева Мария
БГУИР, ИЭФ, 1 курс, группа 074004*

*Руководитель: кандидат экономических наук
Кравченко А.А.*

Безналичные расчеты – это платежи, осуществляемые без использования наличных денег, посредством перечисления денежных средств по счетам в кредитных учреждениях и зачётов взаимных требований.

Безналичные деньги – это финансы, которым необходимо документальное подкрепление в нескольких видах:

1. Платежное поручение.
2. Аккредитив.
3. Инкассовое поручение.
4. Чековая книжка.
5. Электронные деньги.

Электронные деньги являются самыми популярными средствами безналичных расчетов. Для осуществления безналичных операций часто используются популярные **электронные кошельки**, с помощью которых можно быстро производить оплату товаров и услуг.

Для реализации безналичных расчетов используются различные виды **банковских карт**: дебетовые, кредитные, смешанные.

В последнее время большую популярность и широкое распространение получила криптовалюта. **Криптовалюта** – это один из видов цифровой валюты, электронных денег. Но в отличие от традиционных систем, где все данные хранятся на централизованном сервере, криптовалюты децентрализованы. И если обычный сервер можно взломать или вывести из строя, то с криптовалютой такой опасности нет: копии базы транзакций лежат на компьютерах всех участников системы и постоянно автоматически сверяются друг с другом по специальным алгоритмам. Криптовалюты не подвержены инфляции, так как при создании изначально закладывается ограниченное количество «монет»: допечатать их никак нельзя.

Информационная валюта была придумана для устранения посредничества между покупателем и продавцом, на котором зарабатывали популярные электронные кошельки. Приобрести криптовалюту можно майнингом, обменом на бирже или простым оказанием услуг и продажей товаров за информационные валюты.

ТОП-Криптовалют:

- Bitcoin (первая криптовалюта в истории);
- Ethereum;
- Ripple;
- Litecoin.

При анализе темы об необходимости отказа от наличных денег в первую очередь следует разобраться в плюсах и минусах безналичных. Переход на безналичные средства расчета снизит риск насильственных преступлений, отмывания денег, неуплаты налогов, а также вероятность коррупции. С безналичными деньгами упростится обмен валют за границей, а также мы сможем легче контролировать излишние траты. Однако, стоит учитывать и отрицательные аспекты, как например, трудности в управлении финансами, непредвиденные расходы, возможность нарушения безопасности и конфиденциальности личных данных или технические неполадки, которые могут затруднить доступ к денежным средствам. Также, использование безналичных денег может вызвать неудобства у старшего поколения.

При рассмотрении экологической стороны вопроса отказ от бумажных средств оплаты в пользу электронных является более правильным по ряду причин. Во-первых, хоть использование целлюлозы как материала для производства денежных средств и является более экологичным в плане самого изготовления бумаги или дальнейшей ее переработки, все же нужно учитывать и последствия вырубки лесов, и факт недолговечности бумажных купюр. А во-вторых, хоть пластиковые банкноты и служат до 2,5 раз дольше традиционных, изготовление денег из полимеров является пагубным для окружающей среды, чем материалы, полученные из природных источников.

Основная цель государства при переходе на цифровую экономику проста: избавиться от наличных. Это связано с разными причинами — борьба

с теневым бизнесом и преступностью, контроль за гражданами, иногда — банальная экономия на процессе обращения.

Пять стран, которые почти избавились от наличных:

1. Швеция

В Швеции для экономии бюджета был отключен печатный станок. Страна ежегодно тратит около 11 млрд крон (примерно €1 млрд) на обращение наличных. Шведы ближе всех к избавлению от наличных: сейчас лишь 2% всех платежей в Швеции происходит с помощью традиционных купюр и монет, а наличные принимает менее 20% магазинов. Это в три раза меньше, чем в других европейских странах.

2. Франция

С 2014 года Франция принимает законы по ограничению наличных денег и уже практически исключила из оборота крупные суммы.

В 2014 году правительство запретило гражданам оплачивать наличными госуслуги в любых государственных учреждениях на сумму выше €300. Зарплату свыше €1500 можно перечислять только на банковский счет.

В 2015 во Франции снизили порог оплаты наличными товаров: с €3000 до €1000. С 2016 года в обменниках Франции нельзя обменять наличные без документов, если сумма больше €1000.

Сейчас во Франции свыше 92% платежей — безналичные, а банковской картой пользуются 70% населения.

3. Великобритания

Британцы пошли более мягким путем, чем французы: гражданам предлагают удобные способы безналичной оплаты любых услуг, но при этом не запрещают пользоваться наличными.

Аналитики Guardian считают, что к 2022 году 80% британцев откажутся от наличных. Сейчас купюрами прекратили пользоваться 30% населения.

4. Китай

Самый масштабный и стратегически весомый рывок по переходу на безналичные платежи совершил Китай, причем по специфической причине — из-за отсталости банковской инфраструктуры.

20% взрослого населения Китая лишены доступа к банковским сервисам: на 100 тысяч человек доступны лишь 55 банкоматов и восемь отделений банка — это в пять раз меньше, чем в США.

У каждого жителя есть свой ID — пластиковая карточка, которую выпускают госучреждения, работодатели или вузы. Это универсальный идентификатор — паспорт, пропуск, диплом, разрешение на работу и банковское приложение для оплаты услуг.

Основная система оплаты в Китае — с помощью QR-кодов. Она возникла в качестве альтернативы международным платежным системам. Инициатором выступила AliPay — QR-код стал «деньгами» для аудитории Alibaba, а за счет огромной аудитории система пользовалась спросом и получила развитие. В Китае, чтобы перевести деньги, надо отсканировать

сгенерированный QR-код. Деньги хранятся на мобильном кошельке, который привязан к банковскому счету. QR-коды легко создавать и использовать — их внедрили во все сферы жизни.

5. Южная Корея

Даже в большей степени, чем Китай, Южная Корея, возможно, является безналичным чемпионом Азии. Хотя китайское внедрение безналичных альтернатив происходит гораздо быстрее, Южная Корея уже имеет большую часть инфраструктуры по всей стране. Учитывая, что примерно 6% ВВП страны приходится на расходы на электронную торговлю и более 100 транзакций в среднем на одну карту в год, Южная Корея находится на пути к тому, чтобы к 2022 году оказаться в тройке лидеров безналичных стран.

Более половины из 1600 банковских отделений страны больше не принимают наличные депозиты или снятие средств, а значительное число государственных учреждений полностью перешли на безналичный расчет.

Изменения, происходившие в последнее время, были усилены коронавирусом; вспышка поставила в центр внимания цифровизацию с мерами социального дистанцирования по всему миру, препятствующих большинству физических услуг. Для банков это означает, что были прекращены наличные платежи, посещение филиалов и даже бесконтактные платежи по картам.

Учитывая тот факт, что оборот наличных денег, переходящих из рук в руки, может способствовать заражению коронавирусом, правительства во всём мире вынуждены пересматривать практику использования наличных. Более того, Covid-19 стал катализатором, который, наконец-то, поможет превратить цифровые платежи в главный способ расчётов. Индустрия цифровых платежей уже сосредоточилась на возможностях, которые открывает перед ней этот кризис.

Люди пользуются картами и бесконтактными платежами, потому что не хотят ни к чему прикасаться. В то время как наличные деньги все еще принимаются, даже пожилые покупатели — его самая жесткая клиентура, когда дело доходит до принятия цифровых привычек — добровольно переключаются.

Наличные деньги уже были вытеснены во многих странах, поскольку городские потребители все чаще платили с помощью приложений и карт даже за самые мелкие покупки. Но коронавирус ускоряет переход к безналичному будущему, открывая новые возможности для предпринимателей и обогащая индустрию цифровых платежей.

Хотя пандемия, возможно, и привела к неожиданному ускорению цифровой эволюции, она потенциально может оказать огромное положительное влияние на банковскую отрасль, а также на повседневную жизнь потребителей. При правильной реорганизации трансформация финансовой индустрии и безналичных сообществ позволит сделать банковскую деятельность более персонализированной и прозрачной.

Список литературы

1. Who, What, Why: Why don't more countries use plastic banknotes? – 18.11.2011//BBC [Электронный ресурс] — Режим доступа: <https://www.bbc.com/news/magazine-15782723> — Дата доступа: 04.02.2021
2. The COVID-19 Cash Out – 19.03.2020 // Project syndicate [Электронный ресурс] — Режим доступа: <https://www.project-syndicate.org/commentary/covid19-destroy-cash-digital-payments-by-juergen-braunstein-2-et-al-2020-03> — Дата доступа: 04.02.2021
3. In a pandemic, no one wants to touch it. Why cash has become the new Typhoid Mary// Los Angeles Times [Электронный ресурс] — Режим доступа: <https://www.latimes.com/california/story/2020-05-22/retailers-consumers-reject-cash-coronavirus-pandemic> — Дата доступа: 04.02.2021
4. Виртуальные деньги — миф или реальность? // ilex Новости [Электронный ресурс] — Режим доступа: <https://ilex.by/virtualnye-dengi-mif-ili-realnost/> — Дата доступа: 04.02.2021
5. Top countries moving towards a cashless society by 2022, revealed by GlobalData // GlobalData. [Электронный ресурс] — Режим доступа: <https://www.globaldata.com/top-countries-moving-towards-a-cashless-society-by-2022/> — Дата доступа: 04.02.2021
6. Что такое криптовалюта и как ее заработать? Развернутый путеводитель в вопросах и ответах // МТБлог [Электронный ресурс] — Режим доступа: <https://mtblog.mtbank.by/chto-takoe-kriptovalyuta-i-kak-ee-zarabotat-razvernutyj-putevoditel-v-voprosah-i-otvetah/> — Дата доступа: 04.02.2021
7. Безналичные расчёты// Википедия [Электронный ресурс] — Режим доступа: https://ru.wikipedia.org/wiki/Безналичные_расчёты — Дата доступа: 04.02.2021
8. Безналичные деньги: определение, виды, преимущества и особенности // Businessman.ru [Электронный ресурс] — Режим доступа: <https://businessman.ru/beznalichnyie-dengi-opredelenie-vidyi-preimuschestva-i-osobennosti.html> — Дата доступа: 04.02.2021

Влияние внешнего государственного долга на экономику Российской Федерации

*Болтовская Е. В.,
БГЭУ, УЭФ, 2 курс, 19ДЭБ-1*

*Руководитель: доцент, кандидат экономических наук
Майборода Т. Л.*

Современная долговая политика государства является важным экономическим показателем, влияющим на регулирование макроэкономической стабильности. В настоящее время является весьма

актуальным выявление путей регулирования внешней задолженности страны, так как нерациональное использование долговых средств, приведет к просрочке погашения долга и надолго оставит страну в долговой яме.

Следует начать с того, что существует множество определений понятия государственного долга, но на мой взгляд самым подходящим является то, что государственный долг – это сумма задолженности иностранным государствам, состоящая из суммы бюджетного дефицита и финансовых обязательств перед другими странами.

Согласно 97 статье Бюджетного кодекса Российской Федерации к государственному долгу Российской Федерации относятся долговые обязательства Российской Федерации перед физическими и юридическими лицами Российской Федерации, субъектами Российской Федерации, муниципальными образованиями, иностранными государствами, международными финансовыми организациями, иными субъектами международного права, иностранными физическими и юридическими лицами, возникшие в результате государственных заимствований Российской Федерации, а также долговые обязательства по государственным гарантиям, предоставленным Российской Федерацией, и долговые обязательства, возникшие в результате принятия законодательных актов Российской Федерации об отнесении на государственный долг долговых обязательств третьих лиц, возникших до введения в действие настоящего Кодекса [1].

Следует отметить, что существует ряд причин возникновения государственного долга, например, нехватка финансовых ресурсов в национальной валюте, возникновение которой зависит, к примеру, от некачественной рабочей силы, плохо функционирующих производственных мощностей, убыточной деятельности организаций и т.д. Все это и формирует бюджетный дефицит государства, который правительство старается закрыть за счет привлечения иностранных кредитных средств, а в последующем этот непогашенный долг переходит будущим поколениям.

Таким образом, на данный момент внешний долг Российской Федерации состоит из двух частей: долговых обязательств СССР и, непосредственно, новых российских займов. Государственный долг России на данный момент составляет 503,7 млрд долларов.

Управление государственным долгом – это совокупность мероприятий государства по выплате доходов кредиторам и погашение займов, а также регулирование его величины и стоимости обслуживания. Управление государственным долгом – это и часть системы управления финансовыми ресурсами Российской Федерации. Государственный долг при непродуманной долговой политике является одним из источников экономических и политических рисков. Именно поэтому возникает тесная связь управления государственным долгом с вопросами экономической безопасности Российской Федерации. Эффективное управление своим долгом означает не только отсутствие просрочек и оптимизацию расходов на обслуживание, но и

создание «прозрачной» системы управления долгом Российской Федерации с использованием четких процедур и механизмов публичного раскрытия информации о долге.

Методы управления государственным долгом можно разделить на административные и рыночные. Административный метод представляет собой одностороннее принятие решение со стороны государства без регулирования данного вопроса с самим кредитором, соответственно рыночный метод предполагает определенную процедуру переговоров, обсуждение условий займа и письменного договора между кредитором и заемщиком. К первой группе методов относятся унификация, консолидация, отсрочка и другие методы погашения долга. Ко второй группе относятся рефинансирование, реструктуризация, пролонгация и другие методы. Также необходимо отметить, что некоторые из методов регулирования долга являются специфичными. Например, относятся только к ценным бумагам.

Анализировать изменения показателей государственного долга необходимо для того, чтобы правильно спрогнозировать, что ждет страну в будущем. Правильные прогнозы помогут принять правильные своевременные решения.

Имеют место быть проблемы измерения государственного долга, к примеру, уровень инфляции, неучтенные обязательства, капитальное бюджетирование и др.

Для того, чтобы качественно проанализировать изменения показателей государственного долга следует изучить его структуру.

Структура государственного внешнего долга включает в себя государственный внешний долг Российской Федерации (включая обязательства бывшего СССР, принятые Российской Федерацией). В том числе задолженность перед официальными кредитора – членами Парижского клуба, не являвшаяся предметом реструктуризации; задолженность перед официальными кредиторами – не членами Парижского клуба; задолженность перед официальными кредиторами – бывшими странами СЭВ; коммерческая задолженность бывшего СССР; задолженность перед международными финансовыми организациями; задолженность по внешним облигационным займам; задолженность по ОВГВЗ; государственные гарантии Российской Федерации в иностранной валюте [3].

Рассмотрим, почему же возникают проблемы снижения и частичного погашения государственного долга, ведь в мире существует множество способов его урегулирования и сокращения.

В первую очередь для того, чтобы долговая политика была максимально эффективной, необходимо усовершенствовать систему долгового управления. Элементами системы долгового управления являются учет, мониторинг государственного долга, внедрение новых технологии по управлению государственным долгом, которые дадут возможность полного контроля состояния долговой нагрузки, а также возможность отслеживания, как

выполняются расходные обязательства в реальном времени и реагирования на непредсказуемые изменения в условиях финансовых рынков, а также возможность использования самых лучших источников и форм заимствований и планирования новых займов исходя из исполнения всех обязательств в полном объеме.

Но масштабы российского внешнего долга сильно ограничивают возможности проведения структурной, научно-технической и социально-экономической политики, потому что долг требует огромных средств. Следовательно, решать проблемы внешнего долга надо оперативнее, основываясь на мировом опыте урегулирования внешних долгов, но в стране до сих пор не используются инструменты, которые используются на мировом финансовом рынке.

Таким образом, основная задача управления внешним государственным долгом России - изменение долговой стратегии и переход от курса на отсрочку платежей к курсу на сокращение долга. Для снижения темпов роста внешней государственной задолженности считается необходимым ограничить новые заимствования. Конечно, это невозможно без привлечения новых источников финансовых ресурсов [5].

Изучив ряд источников, автору так и не удалось найти четкой долговой стратегии Российской Федерации. Это означает, что государство еще не смогло подобрать для себя подходящий ряд эффективных мероприятий. Это является одной из важнейших проблем снижения государственного долга. Считаю, что России было бы не лишним следовать примерам зарубежных стран в вопросе регулировки государственного внешнего долга, а для этого нужно ввести существенные изменения в долговую политику, которые будут ясны и понятны для кредиторов, что, возможно, приведет к снижению стоимости обслуживания.

В настоящее время Россия практически не использует современные инструменты мирового финансового рынка для того, чтобы эффективно управлять своими внешними заимствованиями. Определение оптимальной структуры государственного долга является наиважнейшей задачей организаций, управляющих внешним долгом. Опыт внешних заимствований ряда зарубежных стран демонстрирует, что неэффективность структуры долга в части сроков погашения, валюты займа или процентных ставок, а также значительные по размерам и не обеспеченные резервами условные обязательства, являлись основными факторами зарождения и распространения долговых и финансовых кризисов.

Автор полностью согласна с мнением о том, что разработка и использование новых методов управления государственным долгом является более эффективной, чем использование обычных старых программ о внешних государственных заимствованиях. Российская Федерация стремится к проведению гибкой политики заимствований, которая сможет позволить заменять одни долговые инструменты другими, в зависимости от изменений

условий на внешнем рынке в интересах бюджета государства. Таким образом, чтобы не допустить пагубного влияния государственного долга на экономику страны необходимо грамотно им управлять и контролировать все касающиеся его.

Необходимым еще раз упомянуть является то, что государственный долг — это финансовый дефицит бюджета страны, который возникает из-за спада производственных мощностей, финансирования крупномасштабных проектов, различных природных условий (стихийных бедствий), тяжелой экономико-политической обстановки (из-за глобальных финансовых кризисов, войн и т.д.), эпидемиологической обстановки (covid-19) и т.д. Соответственно, внешний долг — это нормальная мировая практика, помогающая запустить все механизмы экономического роста.

На момент 2020 года Россия находится далеко от критического уровня. Но за последний год ввиду эпидемиологической обстановки стабильность экономики и государственного аппарата в целом была значительно нарушена.

Подытожив вышесказанное, необходимо сказать, что любое необдуманное решение несет за собой катастрофические последствия как просто для экономики, так и для нации в целом.

Поэтому, по мнению автора, необходимо тщательно обдумывать каждое принимаемое решение и каждый поступок, влияющие на государство в целом, ведь последствия могут очень непредсказуемые и печальные.

Список использованных источников:

1. Законы, кодексы и нормативно-правовые акты Российской Федерации / Статья 97. Государственный долг Российской Федерации [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://legalacts.ru/kodeks/Vjudzhetnyj-kodeks/chast-ii/razdel-iv/glava-14/statja-97/>. – Дата доступа: 15.10.2020.
2. Виды государственного долга [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.grandars.ru/student/finansy/vidy-gosudarstennogo-dolga.html>. - Дата доступа: 09.10.2020.
3. Государственный долг России [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://ru.wikipedia.org/wiki/Государственный_долг_России. – Дата доступа: 17.10.2020.
4. Чалова, А. - Государственный долг в странах мира и в России - проблема или необходимость? / А. Чалова [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.finam.ru/analysis/forecasts/gosudarstvennyiy-dolg-v-stranax-mira-i-v-rossii-problema-ili-neobxodimost-20190319-14090/>. – Дата доступа: 17.10.2020.
5. Никитина А.В. Актуальные проблемы внешней задолженности РФ и пути их преодоления / А.В. Никитина, Н.А. Сурнина. - [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/aktualnye-problemy-vneshney-zadolzhennosti-rf-i-puti-ih-preodoleniya>. - Дата доступа: 28.11.2020.

Мода и экономика

*Борисевич Яна Николаевна
БГУИР, ИЭФ, 1 курс, группа 074004*

*Руководитель: доцент, кандидат экономических наук
Кравченко А.А.*

Индустрия моды занимает ведущую позицию в экономике развитых стран, и ее влияние растет ежегодно. Она также имеет самые высокие темпы развития, при этом влияя на состояние смежных отраслей. Сфера моды обеспечивает $\frac{1}{4}$ рабочих мест и берет в оборот сотни миллиардов долларов. Изучая статистику, мы можем увидеть, что мода - ключевой расход для потребителей и ключевой источник дохода для стран, где происходит текстильное производство и которые стали эталонами моды.

В период античности моды была известна лишь как социальный феномен, но начиная с 1800 по 1960 производство модных атрибутов стало носить массовый характер: произошел переход от малого бизнеса в массовое производство, которое позже стало индустрией.

С течением времени, при проявлении и развитии текстильной промышленности, мода смогла трансформироваться в целую индустрию = она стала самобытным сектором экономики, который включает в себя производство, распределение и потребление товаров. Фэшн-индустрия подвергается закону спроса и предложения, а также другим экономическим принципам. К примеру, принцип поиска максимальной выгоды. Каждый субъект рынка стремится к получению максимальной пользы при минимальных издержках. На одном конце мы имеем производителей, которые размещают свое производство в странах, где рабочая сила и само производство будет дешевым. На другой стороне мы имеем потребителя, который хочет приобрести вещь по достаточно низкой цене как можно скорее, пока она в тренде.

Мода имеет определенную особенность такую, как продажа не только вещи, но и определенного социального статуса. Мода является фактором, который транслирует ценности, роли и социальный статус. В современном мире потребление следование моде, выступает так называемой платформой для демонстрации статуса и формирования личности. Со стороны производителя это проявляется как формирование истории и философии бренда, его логотипа рекламы и фирменного стиля. Что касается потребителя, то это формирование идентичности с помощью одежды.

Индустрия моды процветает благодаря усилиям ритейлеров, которые в основном берут на себя роль поставщиков, продаж и мерчендайзинга товаров для потребителей. Процесс розничной продажи модных товаров в значительной степени зависит от покупательской способности потребителей.

Когда покупательная способность потребителей высока, объемы продаж растут.

Продажи, следовательно, уменьшаются, когда покупательная способность потребителя уменьшается. Рынки моды непредсказуемы, то есть рынок испытывает частые сдвиги в зависимости от модных вкусов потребителей (White, 2000, р. 87). Чтобы ритейлеры могли идти в ногу с динамикой рынка, им нужно быть внимательными и владеть модными тенденциями. Они также должны разработать хорошую систему управления своими запасами в тандеме с потребностями своих клиентов.

Цепочка поставок для индустрии моды, как уже говорилось ранее, динамична и очень непредсказуема. Для учета требований клиентов необходима интеллектуальная система управления информацией. Наиболее типичной системой, которая использовалась для этой цели в индустрии моды, является быстрая реакция. Система используется для эффективного поддержания системы управления цепочками поставок.

Мода представляет собой огромный глобальный бизнес, который весьма диверсифицированный и неоднозначный. В этом бизнесе тесно связаны современные технологии, эстетика и функциональность. Индустрия моды связана со всеми аспектами дизайна, производства, маркетинга и дистрибуции. Увеличение спроса на модную одежду — один из постоянных атрибутов развития покупательской активности населения, которая отмечается последние несколько лет. А поскольку рынок чутко реагирует на потребности покупателей, предложение на рынке модной одежды также увеличивается.

Согласно анализу рынка, представленному некоторыми основными международными консалтинговыми компаниями (McKinsey, Deloitte Group, BCG), модные компании сегодня работают в очень динамичной конкурентной среде, где доминирует внезапные изменения и растущая неопределенность. В условиях глобального повышения продолжительности жизни, благодаря прогрессу в медицинской сфере, индустрия моды сегодня имеет возможность обслуживать как молодое, так и старое поколение одновременно. Это приводит к необходимости диверсификации как бизнес-стратегий, так и маркетинговых подходов для удовлетворения потребностей потребителей на пенсии и милениалов.

По словам экспертов розничной торговли Infiniti :“ с таким количеством вариантов одежды, доступных в тысячах брендов, становится трудно предсказать предпочтения клиентов.”

Основные трудности на рынке в модной индустрии

- 1) Растущий консюмеризм
- 2) Создание уникального опыта
- 3) Управление запасами

В настоящее время индустрия моды, как и любой другой сектор мировой экономики, испытывает на себе последствия глобализации. Это проявляется

прежде всего в изменении сознания потребителя и его отношения к моде. До XX в. культура и мода считались атрибутами аристократичности и принадлежности к высшему обществу. мода как феномен культуры была доступна не многим, что повышало ее ценность. Она представляла собой отражение искусства, архитектуры, музыки, литературы, а также политических взглядов и экономических преобразований, господствующих в обществе на определенном этапе его развития. Так, к примеру, для поддержания собственных производителей шелка, которым грозило разорение из-за моды на платья из английского хлопка, Наполеон I издал указ, по которому аристократки должны появляться на балах только в шелковых нарядах¹.

Ценность моды теперь определяется как способность стать продуктом массового потребления. С середины XX в. в моде появляется новая теория коллективного принятия модных стандартов: изменился вектор потребностей – от того, чего нет ни у кого, до желания обладать тем, что есть у миллионов

Современные правила и законы рынка моды

1. Сезонность = сокращение сроков модных циклов
2. Ускорение появления новых и новейших техник и технологий
3. Изменение роли дизайнера
4. Эсапизм (избегание неприятного) в моде

В современных реалиях мировой экономики компаниям для того, чтобы сохранить не только свои позиции на мировом рынке моды, но и расширить сферу влияния и увеличить прибыли, необходимо быть гибкими, подстраиваясь под быстро меняющиеся условия международного бизнеса.

Но на данный момент, сейчас в 2020, одним из ключевых факторов, который влияет на тенденции и спрос в фэшн-индустрии -- пристальное внимание к экологичности во всех сферах, и мир моды не исключение. И в последнее время мы все чаще и чаще слышим термин “fast fashion”(быстрая мода).

Быстрая мода — термин, используемый модными ритейлерами для обозначения быстрого обновления ассортимента марки несколько раз в сезон, противостоит идее устойчивой моды. Хотя данное понятие и кажется достаточно новым, но это феномен зародился еще в 80-х годах прошлого века. До этого времени большинство людей полагались на своих домашних овец, чтобы получить шерсть, чтобы прясть пряжу, чтобы ткать ткань и так далее.

Индустрия моды начала набирать обороты во время Промышленной революции, которая принесла миру новые текстильные машины, фабрики и готовую одежду, или одежду, которая производится оптом в диапазоне размеров, а не на заказ. В период 1900-1950, несмотря на растущее количество швейных фабрик и швейных инноваций, большая часть производства одежды все еще производилась в домашних условиях или в небольших мастерских. Ограниченные количества тканей и на более функциональные стили, которые

были необходимы во время Второй мировой войны, привели к увеличению стандартизированного производства всей одежды. В результате средний класс стал более восприимчив к ценности покупки одежды массового производства после войны.

Но когда же модные тренды начали внедряться на рынок с головокружительной скоростью? Это были 1960-е, когда молодое поколение начало принимать и в какой-то мере восхищаться дешевой и низкокачественной одеждой, чтобы следовать модным тенденциям и отвергать многовековые традиции старшего поколения. В конце 1990-х - начале 2000-х этот феномен стал более восприимчив обществом и считалось, что “it was chic to pay less” (шикарно платить меньше).

Быстрая мода рассматривается как глобальная индустрия и основывается на подходе разделения труда в мировой экономике, при котором производство и дистрибуция товаров является уделом стран «третьего мира», а маркетинг, продажа и потребление осуществляется в основном в капиталистических странах.

Fast fashion работает по принципу мгновенного ответа на нужды и предпочтения потребителя (за частую молодого, изменчивого в своих предпочтениях и находящегося в постоянной погоне за новинками в индустрии). “Отбор” тенденций происходит на модных показах в “столицах моды”: Милан, Париж, Нью-Йорк, Лондон и т.д.; а производство, в свою очередь осуществляется в развивающихся странах таких, как Индонезия, Индия, Бангладеш, Китай и многие другие. Таким образом, производители “быстропортящейся” одежды не делают значительных инвестиций на разработку идей и дизайн, ведь в основном все копируется и упрощается.

Бизнес-модель быстрой моды - “смотри сейчас, покупай сейчас”, говорит о том, что нужно продавать как можно больше и быстрее, да бы получить максимальную выручку.

Основные принципы феномена быстрой моды:

1. Низкая цена
2. Реакция производителя на предпочтения потребителя
3. Господство на рынке

В зависимости от того, как потребитель относиться к быстрой моде, их можно разделить на 2 типа:

- 1) Сторонники быстрой моды - те, кто следуют стратегиям быстрой моды
- 2) Сторонники “застывшей” моды - те, кто устойчивы, по отношению к стратегиям быстрой моды.

Не секрет, что fashion-индустрия сейчас претерпевает серьезную трансформацию. И происходит это под влиянием как внутренних факторов, таких как пресыщенность потребителя вследствие избытка предложений, так и внешних – в первую очередь благодаря развитию технологий, позволяющих

кастомизировать товарные предложения, а также существенное влияние индустрии моды на экосистему планеты.

Никогда еще мода не была столь зависимой от трендов, при этом их количество – а также количество авторитетов в мире моды – растет день ото дня, некоторые модные вещи уже могут стоить дешевле обеда, хотя срок их жизни может ограничиваться одним днем. Представители fast fashion превращают глобальные тренды в сиюминутные причуды, стимулируя клиентов каждую неделю приобретать недорогие новинки и приучая законодателей мод воздержаться от публикаций в социальных сетях более одного снимка в одном и том же наряде.

Этот пузырь рано или поздно лопнет. Рынок меняется, к людям приходит осознание, что одежда и аксессуары – всего лишь оболочка нашей реальности, а в действительности важнее то, что внутри – наше эмоциональное здоровье и разум, внутренний мир и равновесие, любовь друг к другу и человечность. Безусловно, всегда найдутся покупатели, считающие необходимым приобретать каждую неделю очередную модную вещь, однако в основе этих действий будет этический момент – материалы будут либо натуральными, либо произведенными из вторичного сырья, либо взятыми из прошлогодних коллекций и переделанными. Технологии в значительной мере усиливают эти изменения.

Мне кажется, что в будущем модная индустрия станет более передовой и быстроразвивающейся индустрией. В будущем, производители будут стараться делать свои продукты все более экологичными. Индустрия быстрой моды будет полностью вытеснена с рынка, ведь потребители становятся все более проинформированными о всех страшных последствиях такого производства. Также, все больше будет развиваться индустрия онлайн-шопинга, этому уже свидетельствует ситуация связанная с пандемией.

Список источников литературы

1. Макулова, Н. “Осознанное Будущее Fashion-Ритейла.” [Электронный ресурс] / Н. Макулова // Retail & Loyalty, — Режим доступа: retail-loyalty.org/journal_retail_loyalty/read_online/art278569/. — Дата доступа: 03.02.2021.

2. “Как Мировая Модная Индустрия Оправится От Пандемии? Прогнозы Инвестбанкиров и Аналитиков [Электронный ресурс] // The Blueprint — Режим доступа: theblueprint.ru/fashion/industry/kak-moda-opravitsya-ot-pandemii. — Дата доступа: 03.02.2021.

3. Будущее Моды: Дискуссии о Fashion-Индустрии. [Электронный ресурс]:// THE WALL — Режим доступа: thewallmagazine.ru/fashion-futurum-2017/. — Дата доступа: 02.01.2021

4. Обзор Мирового Рынка Одежды и Текстиля [Электронный ресурс] // EREPORT.RU — Режим доступа: www.ereport.ru/articles/commod/textile.htm. — Дата доступа: 03.02.2020.
5. Оганесян, Т. Fashion-Индустрия 4.0, [Электронный ресурс] / Т. Оганесян — Режим доступа: stimul.online/articles/innovatsii/fashion-industriya-4-0/. — Дата доступа: 10.12.2020
6. Цуциева, М. ИНДУСТРИЯ МОДЫ - КАК ОТДЕЛЬНЫЙ СЕКТОР ЭКОНОМИКИ [Электронный ресурс] // М. Цуциева, Г. Зарина — Режим доступа: www.elibrary.ru/item.asp?id=35233596. — Дата доступа: 10.12.2021

Социальная политика государства: межстрановые различия в подходах

*Борисов П.А.
БГЭУ, УЭФ, 2 курс, 19ДЭУ-1*

*Руководитель: доцент, кандидат экономических наук,
Кравченко А.А.*

Социальная политика представляет собой комплекс мероприятий, направленных на достижение целей, которые ориентируются на реализацию благосостояния всех слоев населения, но в большей степени на тех, кто нуждается в помощи и поддержке в социальном, экономическом или иных вопросах.

Основные цели социальной политики: обеспечение всего населения страны базовыми социальными благами надлежащего качества, достижение нужных для государства демографических показателей, предоставление возможностей населению по улучшению своего материального положения. Также государству необходимо поддерживать развитие рыночного хозяйства, контролировать величину прожиточного минимума. Правительство должно быть нацелено на удовлетворение запросов общества, проводя социально-экономическую политику.

Тот результат, который получается в ходе реализации социальной политики, во многом зависит от методов ее проведения. Основными методами социальной политики являются административно-распорядительные, политические, экономические, идеологические, где выбор метода зависит от конкретного направления. Социальная политика будет наиболее эффективна, когда методы применяются в комплексе и дополняют друг друга.

Направлениями реализации социальной политики являются политика доходов населения, социальная поддержка и защита нетрудоспособных и малообеспеченных семей и граждан, развитие отраслей социальной сферы и

их инфраструктуры, социальная защита отдельных групп населения, демографическая политика, миграционная политика.

Модель социальной политики, реализуемая в конкретном государстве, обладает характерными отличительными особенностями, связанных с нормативно-правовой базой, историческими условиями, дифференциацией населения и другими факторами. Однако в отечественной и зарубежной литературе существуют общепринятые модели государственной социальной политики: социал-демократическая (Швеция), консервативная (Германия) и либеральная (Великобритания).

Государственная социальная политика стран с рыночной экономикой направлена на решение ряда вопросов: демографический кризис, проблема бедности, старение населения, миграция, торговля людьми, глобализация и расхождение общества в политических взглядах.

В каждой стране социальная политика реализуется через ряд программ по выдаче пенсий, пособий, социальной поддержки, программы в области медицины и образования.

Социальная политика Республики Беларусь ориентирована на предоставление каждому члену общества возможностей достижения базовых потребностей в социальной и экономической сферах.

Основными целями социальной политики Республики Беларусь являются рост благосостояния населения, стабильность валюты и цен, высокая степень занятости и благоприятная для жизни окружающая среда.

Социальная политика Республики Беларусь находит свое отражение в нормативных и правовых актах, а также в прогнозных и программных документах.

Существует Программа социально-экономического развития Беларуси на 2016-2020 годы, которая описывает цели проведения данной политики, методы ее реализации.

Социальная политика Республики Беларусь ставит своей целью улучшения демографического потенциала страны, укрепление здоровья населения, укрепление института семьи, регулирование внешних миграционных процессов, обеспечение эффективной занятости населения, рост реальных денежных доходов, развитие пенсионной системы, развитие физической культуры и спорта, рост качества и доступности образования, развитие национальной культуры и творческого потенциала.

Особая роль в реализации социальной политики Республике Беларусь в системе государственного регулирования социальной сферы отводится социальным программам, которых на данный момент более 20.

Опираясь на проведенный анализ большинства показателей можно утверждать, что они имеют положительную динамику, что характеризует социальную политику Республики Беларусь как достаточно устойчивую. Для закрепления и дальнейшего улучшения показателей социальной политики, государству требуется:

1. Повысить эффективность и качество предоставляемых услуг
2. Контролировать профессионализм социальных работников
3. Внедрять актуальные информационно-коммуникационные технологии с использованием инструмента краудфандинга и других с целью развития государственно-частного партнерства
4. Соблюдать принцип инклюзивности в управлении, образовании, медицине и иных сферах деятельности
5. Далее развивать систему добровольного страхования медицинских расходов и иных видов добровольного страхования

Список использованных источников:

- 1 Григорьева, И.А. Социальная политика: основные понятия // Журнал исследования социальной политики. – 2003. – № 1. – С. 40–44.
- 2 Перечень государственных программ на 2016 - 2020 годы [Электронный ресурс] / Официальный сайт Министерства Экономики Республики Беларусь, 2018. – Режим доступа: <http://www.nbrb.by>. –Дата доступа: 20. 11. 2020.
- 3 Зарубежный опыт социальной работы: учебное пособие / Е.И. Холостова, А.Н. Дашкина, И.В. Малофеев. – Москва: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К^о». –2017. – 366 с.

Влияние продаж алкоголя на экономику

*Гайдук Марина
ИЭФ, 1 курс, группа 074002*

*Руководитель: доцент, кандидат экономических наук
Кравченко А.А.*

Все мы знаем что такое алкоголь: депрессант, то есть вещество, замедляющее все процессы в организме. Небольшие дозы алкоголя придают ощущение расслабленности и уверенности в себе, однако у него есть и обратная сторона: алкоголь - это психоактивное вещество, вызывающее зависимость. Повышенное употребление алкоголя приводит к значительному бремени болезней, социальному и экономическому бремени в обществах.

Акциз — косвенный налог, налагаемый в момент производства на товары массового потребления внутри страны. Включается в цену товаров или тариф за услуги и тем самым фактически уплачивается потребителем.

В 2020 году акцизы будут составлять 11,6% от всех доходов бюджета. В 2020 году акцизы на крепкие алкогольные напитки поднимут на 6% (это даст дополнительно 34 млн рублей).

Среднее потребление алкоголя в год (в литрах чистого этилового спирта) на душу населения (в возрасте 15 лет и старше) за период 2016—2018 года по данным ВОЗ.

Казна зарабатывает на акцизах немаленькие деньги. В 2018 году они составляли 15% от всех доходов республиканского бюджета, в 2019-м — 13%. То есть седьмая часть всех поступлений в республиканский бюджет будет от акцизов. Каждый 25-й рубль принесет проданный крепкий алкоголь. Увеличение акцизов в Беларуси объясняется сближением их у стран ЕАЭС. С 2024 года ставки акцизов составят 9 евро за 1 литр стопроцентного этилового спирта.

Кроме экономической стороны проблемы есть и социальная. От болезней, связанных с чрезмерным употреблением алкоголя ежегодно умирает более 20 тысяч человек. И это не считая преступлений, совершенных под воздействием алкоголя.

В целом на преодоление вызванных злоупотреблением алкоголя и курением негативных последствий ежегодно тратится более 2% ВВП. В последние годы это больше 2 млрд рублей.

По заявлению министра здравоохранения России Вероники Скворцовой, около 70% смертей мужчин трудоспособного возраста связаны с употреблением алкоголя. Теряет же российская экономика от чрезмерной любви населения к спиртному около 5% ВВП.

Целью алкогольной политики каждого государства является снижение потребления алкоголя до относительно безопасного уровня. Эксперты Всемирной организации здравоохранения называют таковым 8 литров этанола на взрослого человека в год. Поэтому, практически в каждом государстве, вводятся какие-либо рестрикции.

Среднее потребление алкоголя в год на душу населения (в возрасте 15 лет и старше) за период 2016—2018 года по данным ВОЗ составило 11,5 литров (18,7 литров на мужчину и 5,4 на женщину). Для борьбы с чрезмерным употреблением алкоголя на территории страны, правительство вводит различного рода меры:

Один из главных документов по борьбе со злоупотреблением алкоголя в нашей стране — это программа «Здоровье народа и демографическая безопасность Республики Беларусь» на 2016—2020 годы. Главная задача программы — снижение потребления алкоголя до 7,9 литра на душу. За пять лет на борьбу с алкоголизмом должно быть выделено 16,9 миллиона рублей. Из крупных трат — укрепление материально-технической базы учреждений, которые оказывают наркологическую помощь населению, строительство наркологического центра в Минске, капитальный ремонт 8-го корпуса РНПЦ психического здоровья и так далее.

Алкоголь оказывает пагубное действие.

Страдает уровень производительности труда, снижается численность работников, растут социальные выплаты государства.

США Институт исследований алкоголизма приводит следующие данные:

в 1975 году в США прибыль от продажи спиртных напитков составила \$ 9 млрд. 685 млн., однако ущерб от алкоголизма составил около \$ 42 млрд.

В 90-х годах ущерб намного увеличился.

Убытки по причине алкоголизма:

- преступления(\$ 70 млрд)

- чрезвычайные случаи(\$ 16 млрд)

- затраты на лечения болезней и увечий по причине алкоголя(\$ 12 млрд)

ИТОГО: \$ 98 млрд. На \$ 1 прибыли от реализации алкоголя приходится \$ 4,41 убытка.

Число зарегистрированных больных алкоголизмом в некоторых странах:

1. США – 20 млн. человек;

2. Франция, Германия, Италия, Австралия, Швейцария, Испания и др., в которых около 30% населения страдают алкоголизмом.

К примеру, в Турции в 1939 г. население 17 млн. человек употребило 16 млн. литров алкоголя а уже к 1995 г. население в 62 млн. употребило 806 млн. литров.

Рестрикции в Беларуси:

-программа «Здоровье народа и демографическая безопасность Республики Беларусь» на 2016—2020 годы. За пять лет на борьбу с алкоголизмом должно быть выделено 16,9 миллиона рублей.

Итог: главная цель не достигнута.Произошло увеличение потребления чистого алкоголя на 0,7 литра.

Давайте посмотрим на ситуацию в Германии: Средний житель этого западноевропейского государства может “похвастаться” употреблением алкоголя в размере 12,9 литров в год. В частности Германия старается бороться с алкоголизмом среди молодёжи: Немецкие власти пытаются противостоять опасной тенденции. Еще несколько лет назад они ввели налог на слабоалкогольные напитки, которые были весьма популярны среди молодежи. В результате их производство резко сократилось.

Кроме того, не без вмешательства властей уменьшилось количество дискотек, которые предлагали посетителям, оплатившим определенную сумму, пить алкоголь в неограниченных количествах. Предприятия розничной торговле стали более строго соблюдать запрет на продажу спиртного несовершеннолетним. Его нарушителям грозит штраф в размере до 2000 евро.

Положительные результаты принес абсолютный запрет на употребление алкоголя водителями, не достигшими 21-летнего возраста. В результате число аварий, совершенных из-за злоупотребления спиртным, сократилось на 15 процентов, отметил министр транспорта ФРГ

Рестрикции в Германии:

-был введен налог на слабоалкогольные напитки, которые были весьма популярны среди молодежи. В результате их производство резко сократилось

-не без вмешательства властей уменьшилось количество дискотек, которые предлагали посетителям, оплатившим определенную сумму, пить алкоголь в неограниченных количествах

-Предприятия розничной торговли стали более строго соблюдать запрет на продажу спиртного несовершеннолетним

-абсолютный запрет на употребление алкоголя водителями, не достигшими 21-летнего возраста..

Алкоголь однозначно пагубно влияет на экономику любого государства, вследствие этого из бюджета страны уходят миллионы, а иногда и миллиарды долларов, предназначенные для борьбы с алкоголизмом и осложнений связанных с употреблением алкоголя.

Список литературы

1. Иохин, В.Я. Экономическая теория: учебник / В.Я. Иохин. – М.: Экономистъ, 2006. – 861 с

2. В.А. Абчук «Риски в бизнесе, менеджменте и маркетинге». – Спб.: Изд-во Михайлова В.А., 2006. – 480 с.;

3. Абалкин, Л.И. Роль государства в становлении и регулировании рыночной экономики / Л.И. Рыбалкин // Вопросы экономики. – 1997. – № 6 (62). – С. 21

4. Шишкин, М.В. Антимонопольное регулирование: учебное пособие / М.В. Шишкин, А.В. Смирнов. – Москва: Изд-во: Экономика, 2013.

Социальная политика в Республике Беларусь

*Гапеева Алина,
БГЭУ, УЭФ, 2 курс, 19ДЭП-1*

*Руководитель: кандидат экономических наук
Кравченко А.А.*

Социальная политика – это система мер, направленных на достижение социальных целей и результатов, связанных с повышением благосостояния, улучшением качества жизни населения и обеспечением социально-политической стабильности, социального партнерства в обществе.

Социальная политика проводится государством. Оно является главным ее исполнителем, потому что именно государство обладает самыми мощными механизмами воздействия на содержание, характер и организацию этой работы.

С точки зрения субъектов социальной политики выделяют следующие уровни:

1) *государственный уровень* характеризуется единым законодательным пространством, социальной инфраструктурой, кадровым и информационным обеспечением всего населения;

2) *региональный уровень* учитывает особенности этнического, культурного и исторического характера региона, потребности его жителей. На этом уровне разрабатываются и реализуются региональные законы, различные социальные программы. Деятельность ее субъектов направлена на решение конкретных проблем населения.;

3) *муниципальный уровень* реализации социальной политики находится ближе к потребителю, а следовательно, более экономичен, хотя его субъекты редко участвуют в разработке региональных и общегосударственных социальных программ.

Главной целью социальной политики является создание условий для всестороннего и гармоничного развития всех членов общества, предоставление им социальных прав и гарантий в различных жизненных ситуациях.

Общими показателями результативности социальной политики являются уровень и качество жизни различных стран. В качестве интегрального показателя уровня и качества жизни используется индекс человеческого развития потенциала (ИЧРП). Данный индекс показывает достижения каждой страны в обеспечении трех основных аспектов человеческого благополучия:

- здоровья и долголетия, измеряемых продолжительностью жизни;
- образования, измеряемого комбинацией двух показателей: грамотности взрослого населения и охвата населения тремя ступенями образования (начальным, средним и высшим);
- реального ВВП на душу населения.

В 2010 году в дополнение к индексу человеческого развития были введены три новых показателя: индекс человеческого развития с учетом социально-экономического неравенства, индекс гендерного неравенства и индекс многомерной бедности.

Индекс человеческого развития с учетом социально-экономического неравенства (ИЧРН) используется, чтобы оценить распределение дохода, а также вариации уровня образования и ожидаемой продолжительности жизни в различных группах населения.

Индекс гендерного неравенства (ИГН) используется для расчета достижения страны с точки зрения степени равноправия полов по трем основным показателям:

- охрана репродуктивного здоровья;
- гражданские права и возможности;
- возможности на рынке труда.

Индекс многомерной бедности (ИМБ) – показатель, отражающий масштабы многомерной бедности и глубину (среднее число деприваций), которые люди испытывают в одно и то же время.

Социально значимыми стандартами, характеризующими уровень предельно допустимых норм социального обеспечения, являются минимальная потребительская корзина, минимальный потребительский бюджет, прожиточный минимум, уровень бедности, черта бедности и др.

Основными задачами социальной политики являются повышение благосостояния людей, улучшение условий труда и жизни; применение и соблюдение принципов социальной справедливости, солидарности, социального равенства. Уровень жизни зависит, во-первых, от фактического потребления материальных, духовных благ, во-вторых, от развития потребностей. Чем выше потребности, тем выше уровень жизни. Качество жизни — это совокупность характеристик, отражающих материальное, социальное, физическое и культурное благополучие населения. Характеристика негативных и позитивных сторон социальной политики показывает, что ее отсутствие ставит под угрозу социальную и экономическую безопасность общества, оставляет обездоленными тех, кто нуждается в поддержке со стороны государства.

Уровень благосостояния людей характеризуется, прежде всего, получением доходов. На сегодняшний день в РБ сложилась такая структура денежных доходов населения, отражающая общую тенденцию к увеличению оплаты труда и трансфертов населению. Однако, доля доходов от собственности постепенно уменьшается, как и уменьшаются доходы населения от предпринимательской и иной деятельности.

Политика государства в области заработной платы ориентирована на снижение дифференциации в оплате труда, обеспечение гарантий наемным работникам, предусмотренных законодательством, соглашениями и коллективными договорами.

Правительство устанавливает минимальную заработную плату (МЗП), с целью обеспечения качества низшей границы оплаты труда работников за работу в нормальных условиях в течение нормальной продолжительности рабочего времени. С 1 января 2020 г. эта цифра составляет 375 рублей.

В последнее время значительно изменилась структура формирования денежных доходов населения, что связано с появлением новейших их форм, таких как доходы от акций и иных ценных бумаг, доходы от предпринимательской деятельности, проценты по депозитам. Наравне с трудовыми появились доходы от продажи недвижимости, от собственности. Однако основная доля предпринимательских доходов сконцентрирована в руках пока небольшой части населения.

Критерием бедности в Беларуси является бюджет прожиточного минимума. С 1 ноября 2020 года Министерством труда и социальной защиты

была установлена новая величина бюджета прожиточного минимума – 258 рублей и 11 копеек.

Занятость населения представляет собой такую деятельность граждан, которая не противоречит законам страны, направлена на удовлетворение потребностей личности или общества и приносит ее субъекту заработок или доход.

Число занятых людей с каждым годом постепенно уменьшается. Основные причины – снижение численности населения в стране, ухудшение половозрастных пропорций и старение населения. Действительно, в Республике Беларусь наблюдается естественная убыль населения, которая в 2019 году составила - 32 868, что на 26% больше данного показателя в 2018 году. Однако уровень занятости в трудоспособном возрасте увеличивается и на 2019 год он составил 83, 4 процента.

Проведение экономических реформ невозможно без решения проблем в сфере занятости. Существующей системе государственных органов, решающих проблемы занятости, необходимо работать в едином информационном пространстве, располагать сведениями о вакантных рабочих местах на предприятиях разных форм собственности, развивать службы по профориентации и переподготовке кадров, активизировать постановку и решение вопросов организационно-правового регулирования межгосударственных отношений по найму, миграции, социальной защите и пенсионному обеспечению граждан.

Для нормальной жизнедеятельности и развития всех групп населения государством устанавливаются *минимальные социальные стандарты* – это установленный законодательством перечень норм и нормативов, которые определяют минимальный уровень социальной защиты.

Государственное *социальное страхование* представляет собой выплату денежных средств из внебюджетных страховых фондов социального страхования в случаях, предусмотренных законодательством.

Выделяют следующие виды выплат по государственному социальному страхованию:

- пенсии (по возрасту, в случае потери кормильца, инвалидности);
- пособия и компенсации в связи с несчастным случаем на производстве и профессиональным заболеванием;
- пособия по беременности и родам;
- пособия по временной нетрудоспособности;
- пособия по безработице и др.

По последним данным пенсионный возраст в Беларуси на 1 января 2020 года установлен на отметке: 57 лет для женщин, 62 года для мужчин. Численность пенсионеров нашей страны имеет тенденцию к уменьшению и в 2019 году составила 2 532 тыс. человек, что на 1,2% меньше, чем в 2018 году. Численность работающих людей пенсионного возраста также снижается.

Следует отметить то, что средний размер назначенных пенсий в период с 2015 по 2019 года вырос по крайней мере в 1,5 раза.

В течение последних 5 лет в стране наблюдается увеличение социальных выплат населению, которые на момент 2019 года составляли 17 397 млн. рублей. По сравнению с 2015 годом данный показатель вырос приблизительно на 45 процентов.

Можно сделать вывод, что действующая на сегодняшний день в Республике Беларусь система пенсионного обеспечения является недостаточно эффективной. Требуется немедленное решение следующих проблем: финансовая нестабильность Фонда социальной защиты населения, рост пенсионной нагрузки.

Таким образом, основными проблемами, при проведении социальной политики в нашей страны являются наличие в сфере занятости таких негативных явлений, как территориальная неравномерность размещения трудовых ресурсов и их низкая мобильность, наличием скрытой безработицы, несоответствием профессионально – квалификационной структуры спроса и предложения рабочей силы, сокращением численности населения; в системе государственного пенсионного страхования сложился высокий уровень пенсионной нагрузки, нестабильное и постоянно ухудшающееся финансовое положение Фонда социальной защиты населения; слабая связь пенсии с трудовым вкладом работника; отсутствие эффективной системы дополнительного накопительного страхования пенсий; социальное иждивенство является главной проблемой государственной адресной помощи.

Стратегической целью государства в социальной сфере является повышение уровня и качества жизни и создание условий для развития человеческого потенциала. Создание условий для качественного воспроизводства населения, содействие развитию рациональной структуры занятости населения, повышение реальных доходов, обеспечение стабильной, финансово устойчивой пенсионной системы, совершенствование социальной защиты на основе обеспечения адресности оказания социальной помощи, повышения эффективности и доступности социального обслуживания являются главными направлениями развития страны в социальной сфере.

Список литературы

1. Микроэкономика: учеб. пособие / А.В. Бондарь [и др.]; под ред. А.В. Бондаря, В.А. Воробьева. – Минск: БГЭУ, 2014. – 431 с.
2. Индекс развития человеческого потенциала [Электронный ресурс] / Электронный портал: <http://www.grandars.ru>. – Режим доступа: <http://www.grandars.ru/student/mirovaya-ekonomika/indeks-razvitiya-chelovecheskogo-potenciala.html>. Дата доступа: 25.10.2020
3. Макроэкономика: социально ориентированный подход: учебник для студентов экон. специальностей учреждений, обеспечивающих получение высшего образования: 2-е издание., перераб. и доп./ Э. А. Лутохина; под ред. Э. А. Лутохиной. – Минск: ИВЦ Минфина, 2010. – 442 с., ил.
4. Национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2030 г. [Электронный ресурс] / Белорусский портал Economy.gov.by, – 2015. Режим доступа: <http://www.economy.gov.by/ru/macroeconomy/nacionalnaya-strategiya>. – Дата доступа: 13.11.2020.
5. Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс] / Белорусский портал belstat.gov.by, - 2018. Режим доступа: <http://www.belstat.gov.by/>. – Дата доступа: 18.10.2020.

Влияние внешнего государственного долга на экономику Республики Беларусь

*Головская Александра
БГЭУ, УЭФ, 2 курс, ДЭУ-1*

*Руководитель: кандидат экономических наук, доцент
А.А. Кравченко*

Государственный долг является неотъемлемой частью процесса функционирования макроэкономической системы любой страны. Это объясняется тем, что отношения по поводу формирования, обслуживания и погашения долга оказывают значительное влияние на состояние государственных финансов, денежного обращения, инвестиционного климата, структуры потребления и развития международного сотрудничества. В рыночных условиях хозяйствования практически все страны сталкиваются с нехваткой ресурсов для обеспечения необходимого уровня развития.

Основной причиной образования государственного долга, в первую очередь, является дефицит государственного бюджета, во-вторых — это наличие свободных денежных средств от физических и юридических лиц. Государственный долг можно классифицировать по различным критериям. По критерию валюты, он делится на внутренний и внешний.

Одним из ключевых направлений для анализа сущности и природы государственного долга является его классификация, важным критерием

которой служат источники его погашения. В этой связи предлагается разделять государственный долг на активный и пассивный.

Применение данного критерия на практике создаст дополнительную основу для управления структурой государственного долга исходя из источников его погашения. Активный государственный долг - долг, погашение которого осуществляется за счет доходов от проектов, на которые были инвестированы государственные кредиты и займы. [1]

Пассивный государственный долг - долг, погашение которого осуществляется либо за счет доходов государственного бюджета, либо за счет рефинансирования текущего долга.

Пассивный государственный долг не способствует увеличению доходов государства, а наоборот истощает их, и приводит к тому, что экономика государства не создает дополнительную прибавочную стоимость на ссужаемый капитал, за счет которой можно погасить основную сумму долга и проценты за использование капитала, а потребляет заимствованные средства.

Соответственно, возврат заимствованных средств осуществляется либо за счет доходов бюджета, что приводит к увеличению налогов, либо за счет осуществления новых заимствований.

Безусловно, основной причиной образования государственного долга является бюджетный дефицит, однако это не единственный источник его образования.

Все причины образования государственного долга предлагается рассматривать как вызванные внутренними и внешними финансовыми дефицитами. Под финансовым дефицитом понимается недостаток государственных финансовых ресурсов. Внутренние дефициты возникают внутри экономики страны, внешние вследствие международной деятельности государства.

К внутренним дефицитам относятся бюджетный дефицит, кассовые бюджетные разрывы, квазибюджетные операции и операции, связанные с погашением внутреннего государственного долга; внешним - финансирование отрицательного сальдо платежного баланса, пополнение за счет займов и кредитов международных резервных активов и погашение внешнего долга.[2]

Идея Р. Барро состоит в следующем. Если государство сегодня продает облигации для финансирования бюджетного дефицита, возникшего, например, из-за снижения налогов, то в будущем оно увеличит налоги, чтобы выплатить образовавшийся долг. Рациональный потребитель понимает, что снижение налогов сегодня означает их увеличение в будущем, т. е. рассматривает возникшее увеличение дохода как временное и поэтому не увеличивает потребление, а сберегает образовавшийся излишек для выплаты в будущем возросшего налога.[3]

В случае, когда расходы правительства превышают налоговые поступления, возникает бюджетный дефицит. Обычно выделяют четыре способа финансирования бюджетного дефицита:

- 1) Финансирование за счет налогов.
- 2) Денежное финансирование.
- 3) Продажа активов.
- 4) Долговое финансирование.

Таким образом, снижение государственных сбережений будет в точности компенсировано увеличением частных сбережений, текущее потребление и национальные сбережения не изменятся, поэтому никакого влияния на экономику снижение налогов не окажет.

Министерство финансов Беларуси заметно увеличило объемы размещения на внутреннем рынке государственных облигаций, номинированных в иностранной валюте. Так, при годовом плане в USD370 млн Министерство финансов Беларуси на данный момент привлек путем размещения государственных ценных бумаг около USD500 млн.

В январе-апреле 2019 г. валютные средства правительства на счетах в Национальном банке Беларуси сократились на USD101,7 млн (или на 2,1%) до USD4,841 млрд на 1 мая, в то время как рублевые средства правительства на счетах в центральном банке, напротив, увеличились на BYN507,8 млн (на 20,9%) до BYN2,942 млрд.

В целом ситуация в сфере государственных финансов Беларуси пока остается устойчивой. Несмотря на увеличение выплат по внешнему долгу, бюджет сектора государственного управления в январе-апреле 2019 г. исполнен с профицитом +BYN3,166 млрд, или +8,1% к ВВП.

При этом еврооблигации Беларуси достаточно хорошо торгуются на внешних рынках. Так, по данным Cbonds, 25 июня 2019 г. еврооблигации Беларуси третьего выпуска с погашением 28 февраля 2023 г. торговались с доходностью 4,71% годовых, четвертого выпуска с погашением 29 июня 2027 г. – 5,63% и пятого выпуска с погашением 28 февраля 2030 г. – 5,57%.

По расчетам BusinessForecast.by на основе данных Министерства финансов и Национального банка Беларуси, совокупный долг центрального правительства (внутренние и внешние обязательства с учетом гарантий) в январе-апреле 2019 г. уменьшился в долларовом эквиваленте на USD462,8 млн (или на 1,9%) до USD23,615 млрд на 1 мая.

Внешний долг центрального правительства (включая гарантированные обязательства) в январе-апреле 2019 г. снизился на USD300,5 млн (на 1,6%) до USD18,273 млрд на 1 мая. К слову, текущий исторический максимум внешнего государственного долга Беларуси установлен 1 января 2018 г. (USD18,864 млрд).

Основными иностранными кредиторами правительства Беларуси по состоянию на 1 января 2019 г. являются: Россия – USD7,905 млрд (46,8% внешнего государственного долга Беларуси), Китай – USD3,302 млрд (19,6%), Евразийский фонд стабилизации и развития – USD2,683 млрд (15,9%), держатели белорусских еврооблигаций – USD2 млрд (11,8%), Всемирный банк – USD904,5 млн (5,3%) (см. таблицу 1).

Таблица 1.1 – Динамика показателей государственного долга Беларуси в 2014-2019 гг. (по состоянию на начало года), млн. USD

Показатель	2014	2015	2016	2017	2018	2019
1) Кредиты международных финансовых организаций	4485,4	2964,5	2584,1	3115,4	3724,9	3668,3
Евразийский фонд стабилизации и развития	2560,0	2295,2	1942,1	2389,0	2835,9	2682,8
Всемирный банк	556,7	589,8	641,8	724,6	821,8	904,5
Европейский банк реконструкции и развития и Северный инвестиционный банк	–	0,2	0,2	1,8	67,2	81,0
Международный валютный фонд	1368,7	79,3	–	–	–	–
2) Двусторонние кредиты	6155,4	7815,7	9062,2	9729,7	10801,9	11225,7
в том числе						
Россия	3816,2	5176,8	6187,9	6608,5	7602,4	7904,5
Китай	2079,4	2490,1	2844,3	3094,9	3176,8	3302,2
Соединенные Штаты	37,3	33,6	30,3	26,3	22,7	19,0
Венесуэла	222,3	115,2	–	–	–	–
Германия	0,2	–	–	–	–	–
3) Еврооблигации	1800,0	1800,0	800,0	800,0	2200,0	2000,0
Справочно:						
Внешний государственный долг	12440,8	12580,2	12446,3	13645,1	16726,8	16894,0
В процентах к ВВП	17,1	16,0	21,9	28,4	30,7	28,4
Внутренний государственный долг	3753,6	4082,7	5247,6	5225,5	4651,3	4115,0
В процентах к ВВП	5,3	5,5	9,5	10,8	8,6	7,0
Государственные ценные бумаги (внутренние)	3753,6	4082,7	5247,6	5225,5	4651,3	4115,0
Внутренний госдолг, номинированный в иностранной валюте	2211,1	2663,9	4359,1	4411,6	3838,0	3429,3

Внутренний госдолг, номинированный в белорусских рублях	1542,5	1418,8	888,5	813,9	813,3	685,7
Государственный долг	16194,4	16662,9	17693,9	18870,6	21378,1	21009,0
В процентах к ВВП	22,4	21,5	31,4	39,2	39,3	354

Примечание: Источник - Министерство финансов Беларуси[4].

По состоянию на 1 января 2019 г. валютная структура внешнего государственного долга Беларуси выглядит следующим образом: обязательства, номинированные в долларах США, – 91,6%, в российских рублях – 5,1%, в китайских юанях – 2,4% и в евро – 0,9%.

В целях диверсификации географической и валютной структуры внешнего государственного долга Беларуси Министерство финансов планирует разместить панда-бонды в юанях на китайском рынке и облигации «дим сум» в юанях в Гонконге.

Правительство Беларуси на 2019 г. установило лимит внешнего государственного долга в размере USD21 млрд и внутреннего государственного долга в размере BYN10 млрд (или около USD4,6 млрд в эквиваленте по курсу белорусского рубля к доллару США по состоянию на 1 января 2019 г.).[4]

Основной объем средств, поступивших в виде внешних кредитов и займов в Республику Беларусь, следует относить к пассивным заимствованиям. В Республике Беларусь пассивные кредиты образуются тремя вариантами:

- 1) инвестиционные кредиты МБРР, ЕБРР и некоторые кредиты КНР, эти кредиты направляются на социальную сферу или инфраструктуру;
- 2) внешние финансовые кредиты и займы;
- 3) кредиты, которые на стадии заключения договоров относили к активным, однако в процессе реализации инвестиционных проектов оказались нерентабельными и обязательства по их обслуживанию и погашению перешли на бюджет. Это самый нежелательный вид пассивных кредитов. Условно пассивные кредиты (займы) в Республике Беларусь не отмечены.

По данным Министерства финансов, график платежей по государственному долгу Беларуси, исходя из процентных ставок и обменных курсов, сложившихся по состоянию на 1 января 2019 г., выглядит следующим образом (основной долг и проценты):

- 2019 г. – USD3,293 млрд;
- 2020 г. – USD3,633 млрд;
- 2021 г. – USD3,282 млрд;
- 2022 г. – USD3,463 млрд;
- 2023 г. – USD3,830 млрд;
- 2024 г. – USD2,528 млрд;
- 2025 г. – USD2,353 млрд.

В том числе график платежей по внешнему государственному долгу Беларуси сложился следующим образом (основной долг и проценты):

- 2019 г. – USD2,371 млрд;
- 2020 г. – USD2,535 млрд;
- 2021 г. – USD2,874 млрд;
- 2022 г. – USD2,769 млрд;
- 2023 г. – USD3,410 млрд;
- 2024 г. – USD2,171 млрд;
- 2025 г. – USD1,961 млрд.

По состоянию на 1 января 2019 г. объем выданных правительством гарантий по внешним и внутренним обязательствам предприятий составил USD3,069 млрд в эквиваленте, или около 5,1% к ВВП.

Внутренний госдолг по состоянию на 1 ноября 2020 года составил 10,2 млрд рублей, увеличившись с начала года на 1,4 млрд рублей (с учетом курсовых разниц), или на 16,2%.

К сожалению, правительство Беларуси в 2012-2018 гг. было вынуждено исполнить гарантии и, тем самым, заплатить иностранным и внутренним кредиторам вместо самих предприятий около USD1,668 млрд.

Уже традиционно большую часть суммы планируется рефинансировать. Для этого в 2020 году предполагается осуществить несвязанные заимствования на общую сумму 1,950 млрд долларов (4,377 млрд рублей) за счет размещения гособлигаций на внешних (1,350 млрд долларов) и внутреннем (600 млн долларов) рынках. В частности, в октябре Беларусь привлекла 500 млн долларов от ЕФСР. [6]

С целью совершенствования управления государственным долгом Республики Беларусь разработаны следующие практические рекомендации:

- 1) ограничение объемов привлечения пассивных кредитов и займов до 3 % к ВВП ежегодно;
- 2) сбалансирование в рамках квартала входящих и исходящих денежных потоков в процессе исполнения бюджета;
- 3) ограничение практики передачи государственных кредитов предприятиям реального сектора экономики;
- 4) ужесточение требований к проектам, финансируемым за счет внутренних кредитов, выданных под гарантии правительства;
- 5) совершенствование нормативной правовой базы в области государственных заимствований;
- 6) проведение независимого аудита операций, связанных с привлечением, использованием, обслуживанием и погашением государственного долга;
- 7) максимально возможное снижение стоимости долга за счет удлинения срока заимствований у удешевления выплат по долговым обязательствам; [5]
- 8) создание в Республике Беларусь статистического бюллетеня по задолженности, кредитным гарантиям и связанным с долгом операциям.

Таким образом, для Республики Беларусь, как и для любой другой страны, управление государственным долгом является неотъемлемой частью политики государства. Разработка старых и постоянное совершенствование новых мер управления долгом позволяет не только преодолевать негативные последствия долга, но и получать выгоды.

Список литературы

1. Агапова, Т.А. Макроэкономика: учебник /Т.А. Агапова— 8-е изд. перераб. и доп. - М.:, 2007. – 496 с.
2. Дробозина, Л.А. Общая теория финансов / Л.А. Дробозина – М.: Банки и биржи, 2009. – 554 с.
3. Бондарь, А.В. Макроэкономика: Учебное пособие / А.В. Бондарь, Минск: БГЭУ, 2017. – 415 с.
4. Министерство финансов Республики Беларусь [Электронный ресурс] / Государственный долг. – Режим доступа: <http://www.minfin.gov.by/>. – Дата доступа: 03.11.2020.
5. Платежный баланс, международная инвестиционная позиция и валовый внешний долг Республики Беларусь // Национальный банк Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.nbrb.by/publications/BalPay/BalPay2014_2.pdf. – Дата доступа: 03.11.2020.
6. Белорусский интернет-портал [Электронный ресурс] / Экономика и бизнес. – Минск, 2020. Режим доступа: <https://news.tut.by/economics/704353.html>. – Дата доступа: 21.12.2020.

Скидка как обман

*Гукова Анна,
БГУИР, ИЭФ, 1 курс, гр. 074003
Чиркова Марина,
БГУИР, ИЭФ, 1 курс, гр. 074003*

*Руководитель: кандидат экономических наук
Кравченко А. А.*

Скидка – разнообразные виды уменьшения цены на товары, продукты или услуги. Они предназначены для поощрения покупателей, а в конечном счете, выгодны и продавцу.

Целью данной работы является выяснение причин необходимости скидок ритейлерам, установление различного вида уловок, на которые идут продавцы, чтобы реализовать товар с максимальной для них выгодой. На основе полученных результатов были составлены правила поведения на распродажах для уменьшения количества обманутых покупателей.

Стоит отметить, что скидка и акция – не одно и то же. Акция – это специальное предложение, а не просто снижение цены на определенную сумму. Однако суть у них одна и та же: увеличить спрос и стимулировать покупателей к совершению покупки определенного товара или услуги.

Существует несколько видов скидок:

- сезонные, которые служат для распродажи товаров определенной категории (например, верхняя одежда, спортивный инвентарь и др.);
- праздничные, приуроченные к красным дням календаря;
- партнерские, которые предоставляются только при предъявлении купона от партнера;
- оптовые, когда обязательным условием является покупка нескольких товаров;
- договорные, предоставляемые при соблюдении покупателем условий продавца (например, при покупке двух товаров третий в подарок);
- рекламные, когда интернет-магазин начинает рекламную кампанию в честь выхода ожидаемого товара или новых поступлений товаров (например, салон связи «Связной» проводил маркетинговую акцию, приуроченную к открытию нового салона. По всему городу были разбросаны приглашения прийти на открытие магазина, где найденный купон можно было обменять на футболку с надписью «Самый честный житель города»).

Система скидок была введена производителями и крупными ритейлерами в периоды многочисленных экономических кризисов. В это время основная масса населения резко обнищала, в следствие чего люди перестали часто ходить в магазины и тратить огромные суммы денег на товары. Как результат, снизились товарообороты ритейла и прибыль производителей, а соответственно произошло и сокращение объемов производства.

Продажа товаров по скидке и промоакциям 2018		
До 80%	35-50%	14 шт.
Продажа товаров в магазине по промоакциям	Размер скидки	Среднее количество товарных позиций, продающихся по скидке
В 2018 году	В 2018 году	В 2018 году
50-60%	20-25%	10-12 шт.
Продажа товаров в магазинах по промоакциям	Размер скидки	Среднее количество товаров и позиций, продающихся по скидке

В 2016-2017 годах	В 2016-2017 годах	В 2016-2017 годах
Топ категорий товаров, которые продаются по промоакциям		
Хоз. Товары	Шоколад и конфеты	Алкоголь

Таблица 1 – Данные по компаниям Nielsen Promo Pressure, X5 Retail Group, P&G, Ашан

Примечание — Источник: [3]

Сегодня скидки существуют не только для привлечения покупателя выгодной ценой, но также и для распродажи сезонного товара или остатков залежавшейся на складе продукции. Снижение стоимости товара на определенную сумму способствует созданию определенной репутации продавца. Кроме того, акции и скидки могут служить в качестве рычагов психологического давления, когда клиент в итоге совершает покупку, изначально не планируемую.

Существует несколько рычагов психологического давления на покупателя:

1) Человеческий мозг по-разному реагирует на звуки разной частоты и громкости, различные ритмы и тембры звучания инструментов. Поэтому использование различных мелодий в магазинах способствует образованию на подсознательном уровне позитивного эффекта, когда клиент будет ощущать комфортное состояние.

2) Доказано, что цвет оказывает сильное влияние на человека. Символика цветов успешно используется в рекламе, в местах продаж применяется определенный цветовой спектр интерьера.

3) Запах является еще одним психологическим рычагом. По первому опыту внедрения запаха в магазинах США статистика показала, что благодаря ароматизаторам уровень посещаемости вырос на 16%.

4) Ещё один пункт, на который покупатели обращают внимание, — это триггеры. “Крючки” или “усилители” — это вывески, что количество товара ограничено. Такие знаки говорят покупателю, что он может стать одним из немногих обладателей данного продукта.

Таким образом, с помощью нейропсихологических уловок маркетологов скидки и акции воздействуют на нашу эмоциональную сферу, вследствие чего люди совершают покупки зачастую не в том объеме, на который рассчитывали.

Важно отметить, что любое действие продавца направлено на извлечение прибыли. Ритейл — это коммерческая организация, у которой первоочередная задача — это извлекать максимальную прибыль. Поэтому для увеличения прибыли в большинстве случаев скидки используются именно как обман.

Подобные обманы чаще всего используются во время проведения черной пятницы, а именно:

– за пару недель до распродажи цены в магазинах повышаются, а уже во время ее проведения стоимость товара понижается до первоначальной;

– продавцы смешивают акционные товары с неакционными;

– одна из классических уловок – два наклеенных ценника.

Покупатель думает, что ему пробьют товар по более низкой цене, а пробивают по более высокой.

Сущность вышеизложенного сводится к следующему: большинство производителей будут использовать различного рода стимулы, называемые скидками и акциями, а также нейропсихологические уловки для максимальной реализации своего товара без потери средств.

Список литературы:

1. Лопатников, Л. И. Экономико-математический словарь: Словарь современной экономической науки / Л. И. Лопатников. — Москва: Дело, 2003. — 520 с.

2. Что такое акции. Акции и скидки [Электронный ресурс].— Режим доступа: https://www.syl.ru/article/228213/new_что-такое-aktsii-aktsii-i-skidki — Дата доступа: 17.12.2020.

3. Продажа товаров по скидке и промоакциям 2018 [Электронный ресурс].— Режим доступа: <https://www.sostav.ru/publication/byudzhety-kladut-na-polku-pochemu-proizvoditeli-tovarov-vkladyvayutsya-v-skidki-a-ne-reklamu-33856.html> — Дата доступа: 18.12.2020.

4. Психологические уловки [Электронный ресурс].— Режим доступа: <http://e-xecutive.ru/community/articles/1289244/>, для зарегистрированных пользователей. — Дата доступа: 18.12.2020.

Оценка масштабов теневой экономики в Республике Беларусь

*Доронина Диана
БГЭУ, ФМЭО, 4-й курс, 17ДАЭ-1*

*Руководитель: кандидат экономических наук, доцент
Горбатенко И.В.*

Моделирование и измерение теневой экономики как направление экономической теории появилось относительно недавно. Только в 70-х годах XX века были опубликованы первые статьи по этой тематике, но с каждым годом эмпирическое исследование размеров теневого сектора привлекает все больше внимания. Выявление истинных объемов теневой экономики позволит органам власти и управления страны определить необходимые меры по борьбе с теневой экономической деятельностью, что будет способствовать

оздоровлению экономики, росту жизненного уровня, укреплению национальной безопасности.

В Республике Беларусь на постоянной основе никто не осуществляет измерение объемов теневой экономики. Изредка появляющиеся оценки ее масштабов ($\pm 10\%$) сильно противоречат оценкам МВФ (44,5 %).

Под теневой экономикой понимают экономическую деятельность и доход от неё, которые избегают правительственного регулирования, налогообложения, контроля и не получают отображения в официальных оценках ВВП [1, с. 16]. В настоящее время нет общей парадигмы в методологии количественной оценки теневого сектора. Разнообразие форм теневой экономики порождает разнообразие различных методов ее исчисления. Каждый метод описывает лишь некоторую ее часть, используя свои индикаторы. Однако методы можно совместить для получения результатов с большим охватом теневой экономики или использовать вместе, но не как объединенный метод, а как создание одним методом контрольных точек, для другого, как например монетарный метод и метод скрытой переменной (MIMIC-модель), что и было сделано в данной работе.

Общая идея монетарного метода заключается в предположении, что все теневые операции совершаются наличными деньгами, а налоги являются основной причиной ухода в тень. Из этого следует, что денежный агрегат M_0 имеет положительную зависимость от величины налоговых поступлений, т.е. с увеличением налоговых поступлений увеличивается теневая экономика и, соответственно, объем наличных денег, обращающихся в тени. Используя эконометрические методы, можно оценить ту часть M_0 , которую описывают налоговые поступления. Полученным результатом будет объем наличных денег, участвующих в расчете теневых сделок [2, с. 40].

Данный подход был разработан в 1958 году Ф. Каганом, согласно которому функция спроса на деньги имеет вид [3, с. 117]:

$$C = A * Y^\alpha * R^\beta * (1 + TW)^\gamma, \quad (1)$$

где C – спрос на деньги;

Y – переменная масштаба;

R – альтернативные издержки денежной массы на руках;

TW – переменная, отражающая стимул к сокрытию операций с деньгами.

Эмпирическое уравнение регрессии для измерения объема теневой экономики в Республике Беларусь выглядит следующим образом:

$$\ln(C) = 1,164 + 0,749 * \ln(Y) - 0,185 * \ln(R) + 3,605 * \ln(1 + TW), \quad (2)$$

где C – денежный агрегат M_0 , скорректированный на индекс-дефлятор ВВП;

Y – номинальный ВВП, скорректированный на индекс-дефлятор ВВП;
 R – средняя номинальная ставка процента по срочным депозитам;
 TW – налоговая нагрузка.

Далее делается предположение, что спрос на наличные деньги в официальном и теневом секторе имеет одинаковую функциональную форму с одинаковыми параметрами. Исходя из этого, путем приравнивания показателя TW к нулю рассчитывается C' – сумма денежных средств, требуемая без каких-либо стимулов для сокрытия операций. Таким образом, разница между C и C' является объемом наличных денег, обращающихся в теневой экономике.

Следом необходимо установить соотношение между наличными деньгами, обслуживающими официальную и теневую экономику:

$$\frac{C_r}{C_h} = \frac{A \cdot Y_r^\alpha \cdot R^\beta}{A \cdot Y_h^\alpha \cdot R^\beta} = \left(\frac{Y_r}{Y_h}\right)^\alpha, \quad (3)$$

где Y_r, Y_h – соответственно зарегистрированный и скрытый ВВП;
 C_r, C_h – наличные деньги, обслуживающие соответственно официальную и теневую экономику.

Из этого следует, что можно оценить долю теневой экономики в ВВП (Y_h/Y_r), так как C_r, C_h, α уже известны [4, с. 368]:

$$\frac{Y_h}{Y_r} = \left(\frac{C_h}{C_r}\right)^{1/\alpha}, \quad (4)$$

Результаты расчета объема теневой экономики в Республике Беларусь представлены на рисунке 1.

Таким образом, согласно методу Кагана размер теневой экономики относительно размера ВВП в Республике Беларусь за анализируемый период варьировался в пределах между 43,1 и 58,7%.

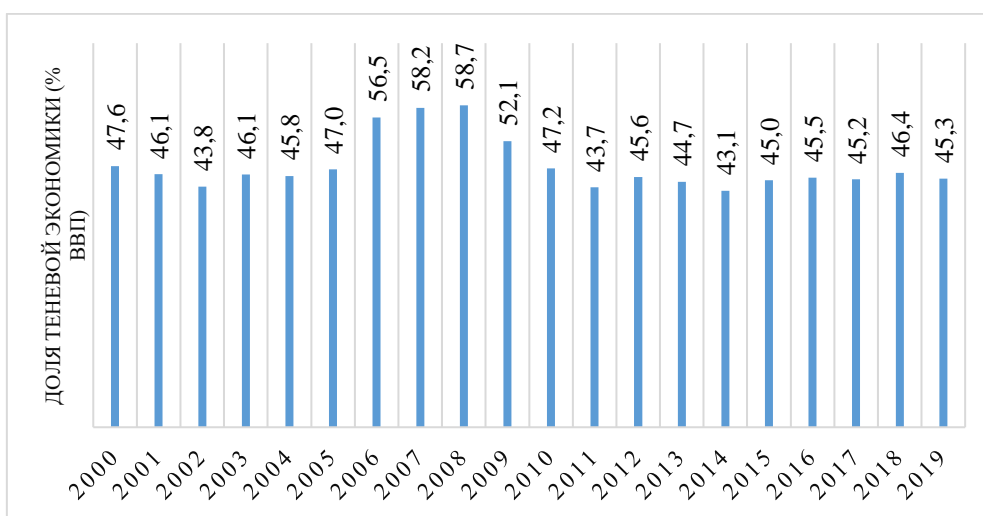


Рисунок 1 – Доля теневой экономики (% ВВП)

Примечание – Источник: собственная разработка.

Суть метода скрытой переменной заключается в том, что размер теневой экономики является латентной переменной, связанной, с одной стороны, с определенным числом наблюдаемых индикаторов (отражающих изменения в объеме теневой экономики), а с другой – с набором наблюдаемых переменных, которые рассматриваются как некоторые наиболее важные детерминанты скрытой деятельности.

В нашем случае в качестве причинных переменных были взяты следующие: уровень безработицы (UNEMPL), размер государственного сектора (RB), налоговая нагрузка (TAX), эффективность работы правительства (GE). А в качестве индикаторных – отношение денежного агрегата M0 к M1 (M0/M1), темп прироста ВВП (GDP), уровень участия в рабочей силе (LFPR).

Общая схема МММС-модели в нашем случае показана на рисунке 2:

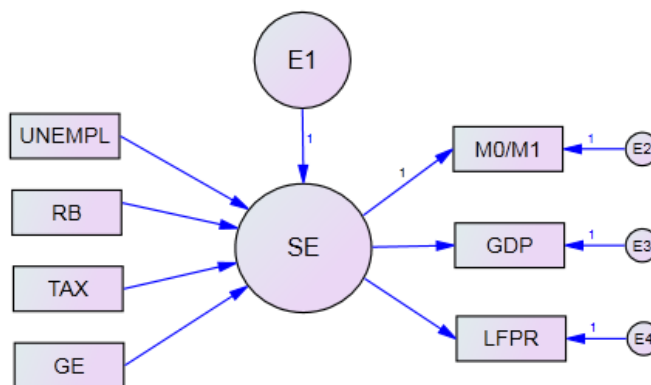


Рисунок 2 – Графическое изображение МММС-модели

Примечание – Источник: собственная разработка.

Структурное уравнение для расчета индекса теневой экономики выглядит следующим образом:

$$SE = 1,776 * UNEMPL + 0,504 * RB + 0,155 * TAX - 0,076 * GE, (5)$$

Этот индекс можно конвертировать в значение размера теневой экономики. Так как МММС-модель оценивает только динамику теневой экономики, значение теневой экономики в 2000 году, рассчитанное монетарным методом, возьмем в качестве базового. И по следующей формуле получим абсолютный размер теневой экономики (SE_t) в период времени t [5, с. 178]:

$$SE_t = \frac{SE_{index t}}{SE_{index 2000}} * SE_{2000}, (6)$$

где $SE_{index t}$ – значение МММС-индекса согласно уравнению (5);
 $SE_{index 2000}$ – базовое значение индекса;

SE_{2000} – экзогенная оценка (базовое значение) теневой экономики.

Результаты расчета объема теневой экономики в Республике Беларусь представлены на рисунке 3.

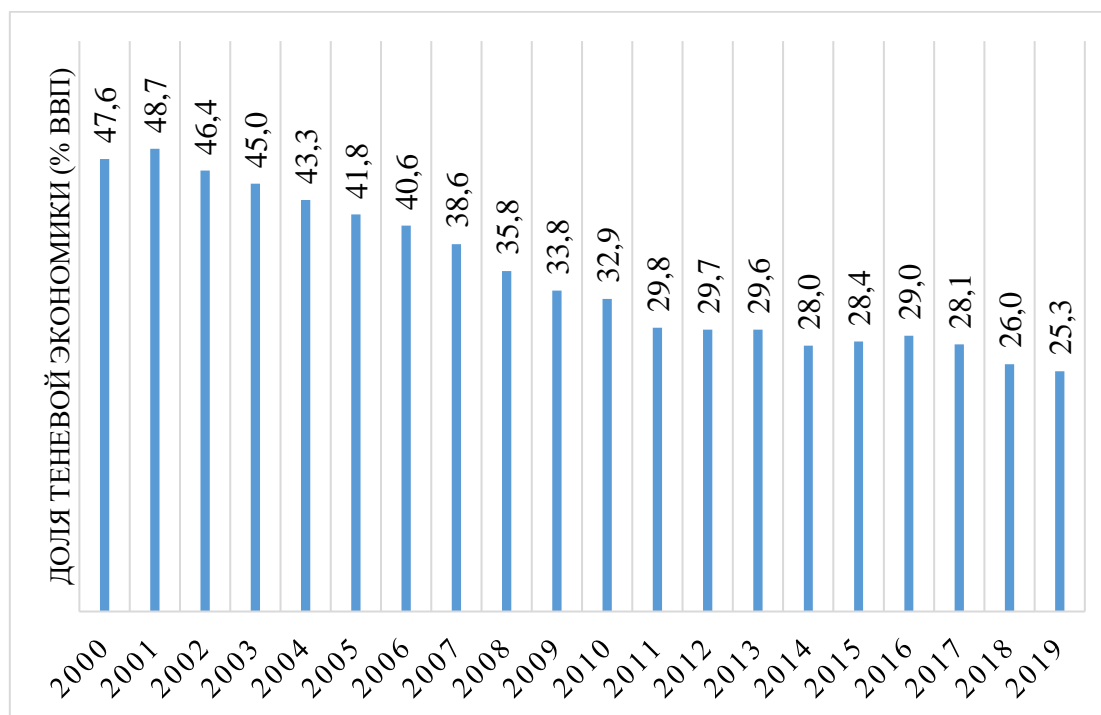


Рисунок 3 – Доля теневой экономики (% ВВП)

Примечание – Источник: собственная разработка.

Таким образом, согласно методу скрытой переменной наблюдается тенденция к снижению масштабов теневой экономики в Республике Беларусь с 47,6 % в 2000 г. до 25,3% в 2019 г.

Список литературы

1. Костин, А.В. Модель генерации теневой экономики в процессе взаимодействия государства и населения / А.В. Костин // Вестник НГУ. – 2014. – № 1. – С. 15-26.
2. Костин, А.В. Моделирование, измерение и механизмы возникновения теневой экономики на примере Российской Федерации: дис. ... канд. эк. наук: 08.00.13 / А.В. Костин. – Новосибирск, 2015. – 147 с.
3. Анализ масштабов теневой экономики в Республике Узбекистан / А.А. Мага, П.Э. Николау // Теневая экономика. – 2019. – № 2. – С. 115-126.
4. The monetary method and the size of the shadow economy: a critical assessment / Н. Ahumada, F. Alvaredo, A. Canavese // The Review of Income and Wealth. – 2007. – № 2. – С. 363-371.

5. Теневая экономика в регионах России: оценка на основе МІМІС-модели / А.П. Киреенко [и др.] // Регион: экономика и социология. – 2017. – № 1 (93). – С. 164-189.

Направления совершенствования социальной защиты в Республике Беларусь

Дулебенец В.С.

БГЭУ, ФФБД, 2 курс, ДФЗ-2

Руководитель: кандидат экономических наук, доцент

Роценко А.В.

Социальная защита определяется как система мер по защите любого гражданина страны от экономической бедности и социальной деградации в результате потери или резкого сокращения доходов, безработицы, болезни, инвалидности, старости [1, с.261].

В целом система социальной защиты включает в себя следующие содержательные направления: социальное страхование, социальное обеспечение, социальную поддержку (помощь).

В Республике Беларусь пакет социальных услуг предоставляется исключительно государством, и все социальные возможности контролируются государством. Но современное белорусское государство неэффективно. Оно не может реализовать все социальные программы, которые декларирует и не создает условий для самостоятельного решения гражданами социальных проблем. Поэтому социальные стандарты в Беларуси сильно занижены. Решение проблем требует кардинального пересмотра способов и форм предоставления социальных услуг и обеспечения социальной защиты. Возможность для таких изменений зависит не столько от экономических и материальных условий, сколько от наших представлений о человеке и его потребностях.

В Беларуси существует проблема информированности тех, кто может претендовать на получение социальной помощи. Чаще речь идет об оценке социальной политики, тогда как простому информированию о правах на социальное обеспечение уделяется мало внимания. Есть небольшой круг вопросов социальной защиты, которым уделяется больше внимания — это, прежде всего, пенсии и пособия на детей. Однако большой спектр вопросов, особенно по поводу стандартного пакета социального обеспечения, остается практически закрытым для тех, кто должен им пользоваться. Это касается, например, бесплатной медицинской помощи и прав пациента (выбор доктора,

возможность обжалования врачебных решений, право на обращение в суд и т.д.) или бесплатной юридической помощи [2].

В рамках этой проблемы, с одной стороны, зачастую информация о правах, гарантированных на государственном уровне, закрывается на уровне тех служб, которые призваны их реализовывать. Причиной этого может быть недостаток технического и профессионального обеспечения социальных служб по информированию населения, распространения информации о себе и об оказываемых услугах. Здесь недостает квалификации и возможностей в распространении информации, поскольку такая работа требует специальных разработок в области рекламы и специальной организации таких мероприятий. Но это не входит в компетенцию сотрудников социальных служб. В результате те, кто хочет реализовать свои права на социальную защиту или получить положенную адресную помощь, должны проявить инициативу и активность в поиске информации о своих гарантированных правах и возможностях.

В Беларуси существует проблема возможности конвертации предоставляемых льгот из натуральной (услуги) в денежную форму выражения. Существующая система социального обеспечения не предполагает собственности человека на получаемую льготу, он не волен распоряжаться формой ее получения. Наиболее очевидно это можно наблюдать на примере с бесплатным проездом для инвалидов. Поскольку вся инфраструктура не приспособлена для передвижения инвалидов, то и бесплатный проезд становится виртуальной льготой, которой невозможно воспользоваться. При этом возможности конвертации такой льготы в другие формы не существует.

Те же проблемы существуют и в области бесплатной медицины, и в обеспечении лекарствами и инвалидными колясками, автомобилями для людей с ограниченными физическими возможностями. Либо льгота предоставляется в стандартной форме, либо не предоставляется вовсе.

В рамках вышесказанного можно выделить основные направления совершенствования системы социальной защиты в республике:

1. Совершенствование законодательной и нормативной базы в сфере социальной защиты. Так, нормативная база, которая регулирует оказание социальных услуг, настолько усложнена и запутана, что в ней не могут разобраться не только нуждающиеся в социальной помощи, но и сами социальные работники. Они не всегда адекватно понимают собственные обязанности и возможности;

2. Переход социальной защиты от принципа всеобщности к принципу избирательности;

3. Разработка программ адресной помощи с учетом потребностей конкретных регионов и сегментов населения.

На реализацию данного приоритета направлена Государственная программа о социальной защите и содействии занятости населения на 2016–

2020 годы, утвержденная постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 30 января 2016 г. № 73.

Государственная программа включает пять подпрограмм:

- «Содействие занятости населения»;
- «Охрана труда»;
- «Предупреждение инвалидности и реабилитация инвалидов»;
- «Безбарьерная среда жизнедеятельности инвалидов и физически ослабленных лиц»;
- «Социальная интеграция инвалидов и пожилых граждан».

Цель Государственной программы – развитие системы социальной защиты населения посредством повышения эффективности политики занятости населения, улучшения условий охраны труда, создания безбарьерной среды жизнедеятельности, обеспечения социальной интеграции инвалидов и пожилых граждан.

В рамках Государственной программы будет реализован комплекс мероприятий, который позволит:

- сохранить уровень регистрируемой безработицы в пределах 1,5–2 процентов к численности экономически активного населения;
- снизить производственный травматизм и профессиональную заболеваемость;
- стабилизировать показатель тяжести первичной инвалидности лиц трудоспособного возраста;
- увеличить количество доступных для инвалидов и физически ослабленных лиц приоритетных объектов социальной сферы жизнедеятельности;
- обеспечить нуждающихся граждан техническими средствами социальной реабилитации и социальными услугами [3].

4. Четкое разграничение функций социальной помощи и социального страхования с приоритетом последнего. Социальное страхование является наиболее приемлемой формой социальной защиты, так как основано на накопительных принципах, в отличие от социальной помощи, которая базируется на перераспределении доходов;

5. Дифференцированный подход к различным слоям и группам населения в зависимости от их социального положения, возраста трудоспособности. Для трудоспособных членов общества социальная помощь должна быть сведена к минимуму, а социальными гарантиями для них будет создание условий для получения трудового дохода и защита основных прав граждан в сфере труда;

6. Развитие системы социальной защиты на всех уровнях экономической системы, в том числе на уровне субъектов хозяйствования;

7. Внедрение инновационных технологий социальной работы;

8. Расширение роли в социальной защите некоммерческих неправительственных организаций, в том числе международных;

9. Развитие системы добровольного социального страхования с целью минимизации последствий социальных рисков;

10. Расширение участия населения в полной или частичной оплате социальных услуг, которые ранее финансировались за счет бюджета, привлечение для частичной оплаты услуг средств фирм и предприятий.

11. Увеличение уровня осведомленности населения о своих гарантированных правах и возможностях в получении социальной защиты, например, развитием рекламной деятельности в этой области [2].

Реализация данных мероприятий позволит повысить эффективность социальной защиты, которая проявляется как социальная стабильность в обществе, устойчивость самой системы социальной защиты и ее способность адекватно реагировать на изменения социального здоровья общества.

Список литературы

1. Макроэкономика: учеб. пособие / М.И. Ноздрин-Плотницкий, Э.И. Лобкович, Л.Н. Новикова и др.; под ред. М.И. Ноздрина-Плотницкого. — Минск: Амалфея: Мисанта, 2012. – 315 с

2. Проблемы социального обеспечения и социальной защиты: мнение экспертов/Центр европейской трансформации [Электронный ресурс]. Режимдоступа:<https://cet.eurobelarus.info/ru/library/publication/2008/07/22/probl emy-sotsial-nogo-obespecheniya-i-sotsial-noy-zaschity.html> - Дата доступа:13.12.2020

3. Министерство труда и социальной защиты [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://mintrud.gov.by/ru/> - Дата доступа:23.10.2020

Бизнес-модель стриминговых сервисов

Евдакимович Юлия

БГУИР, ИЭФ, 1 курс, гр.074004

Лопарева Анастасия

БГУИР, ИЭФ, 1 курс, гр.074004

Руководитель: кандидат экономических наук

Кравченко А.А.

Глобализация, новые средства коммуникации и повсеместное распространение интернета создают новые возможности для развития бизнеса. Компании «нового формата», использующие бизнес-модели, основанные на применении информационных технологий, кардинально

меняют облик нашего мира, создавая новые способы формирования и доставки ценностного предложения до потребителей.

Основной целью бизнес-модели является создание устойчивой цепочки, способной раскрыть ценность для нескольких игроков рынка, отрасли или ниши. Таким образом, эта цепочка создания ценности начинается с ценностного предложения, обещания, которое компания дает ключевым игрокам и партнерам на этом рынке, в отрасли или в нише. Подводя итог, бизнес-модель — это целостная структура для понимания, определения и создания бизнеса на конкретном рынке.

Стриминг (англ. streaming – потоковый) – это способ передачи данных от провайдера к конечному пользователю, при котором контент находится на удаленном сервере. Тут так же уместна аналогия с обычным теле- или радиовещанием, но с возможностью управлять им.

Фактически стриминг придумали поклонники компьютерных игр. Именно они начали снимать и показывать процесс прохождения игр в режиме реального времени.

Изучив статистику игровых стриминговых сервисов можем сделать вывод: с каждым годом количество часов, проведенных за просмотром стримов только возрастает. Наибольший интерес у пользователей вызывают такие платформы, как Twitch и YouTube Gaming. К примеру, на 2018 год количество часов, потраченных на просмотр Twitch составило 7.8 млрд, а уже в 2019 году их число увеличилось на 20% и составило 9.3 млрд. Что касается YouTube Gaming, его показатели в период с 2018 по 2019 год возросли на 16% (с 2.3 млрд до 2.6 млрд).

В 2020 году просмотры игровых стримов в онлайн сервисах Twitch и YouTube Gaming выросли на 10 и 15 % соответственно. Аналитики это связывают с пандемией коронавируса, из-за которой большое количество людей сидят дома, просматривая трансляции.

На примере самой популярной платформы Twitch рассмотрим бизнесмодель игровых стриминговых сервисов.

Twitch имеет концепцию создания зрительской среды в реальном времени, где зрители могут смотреть трансляции своих любимых стримеров и комментировать это здесь и сейчас. Twitch предлагает набор средств для разработки программного обеспечения и интерфейса прикладного программирования, который помогает легко интегрироваться со службами, существующими на устройстве, на котором вы играете.

С тех пор, как Amazon купил Twitch за 970 млн долларов, его оценка постоянно увеличивалась и в настоящее время составляет около 3,79 млрд долларов. И всё же, как Twitch зарабатывает деньги?

Он имеет три основных принципа зарабатывания денег - это реклама, подписка и партнерские программы. Также Twitch имеет собственную валюту, которая называется Bits. Эти Cheer Bits действуют как денежное приветствие стримерам, и отправка 1 бита равняется отправке 1 цента. Чем больше битов вы отправляете, тем больше «реальных денег» зарабатывает стример. Но Twitch получает бóльшую часть этих битов, поскольку стоимость Cheer Bits, конечно же, больше 1 цента. Тем не менее, вы также можете заработать его, просмотрев рекламу на Twitch, что также увеличивает прибыль компании.

Далее рассмотрим стриминговые сервисы на основе потокового мультимедиа.

Исходя из мировой статистики «онлайн кинотеатров», YouTube доминировал в пяти основных потоковых приложениях в 2019 году и потреблял около 70% времени людей. YouTube всегда был всеобщим фаворитом, будь то просмотр фильмов, прослушивание песен, поиск видео на любые темы и многое другое. Пользователи интернета, особенно подростки, проводят большую часть своего времени на YouTube.

В свою очередь, мы решили рассмотреть рейтинг стриминговых сервисов для просмотра фильмов и сериалов в странах СНГ. Для этого провели собственный опрос среди студентов: “Какую платформу вы предпочли бы для просмотра фильмов и сериалов?”. Для данного опроса мы взяли наиболее известные платформы, такие как Kinogo, Rezka, Netflix, Kinopoisk, Ivi, More.tv, Voka, Premier.one.

В опросе участие приняли 900 человек, в ходе которого было выявлено три явных фаворита - Kinogo, Rezka.ag. и Netflix. Так как Kinogo и Rezka являются частными платформами, то свои бизнес-модели и доходы они не разглашают. Но всё же в ходе посещения данных сайтов, определенно можно выявить заработок от рекламы. К примеру, реклама перед началом просмотра ролика, баннеры на сайте и интегрированная реклама в видеоряду. Чтобы разобрать более детально бизнес-модель стриминговых сервисов на основе мультимедиа, мы решили рассмотреть наш третий фаворит - Netflix.

Netflix - это поставщик потокового контента, который позволяет подписчикам смотреть телепередачи, фильмы, документальные фильмы и многое другое на различных устройствах, подключенных к Интернету. Одним

из отличительных факторов Netflix является то, что он выпускает свои собственные продукты — сериалы и фильмы. Компании удается обслуживать более 190 стран, а бизнес-модель Netflix полностью зависит от целевой аудитории компании. Чем больше членов присутствует в компании, тем лучше будет контент для людей.

Бизнес-модель Netflix довольно инновационная, она вращается вокруг потокового сервиса на основе подписки, который включает онлайнтрансляцию из библиотеки фильмов и телевизионных программ. А те, в свою очередь, также включают фильмы, которые производятся самой компанией.

Основным источником дохода Netflix являются подписанные пользователи, которые выбирают различные программы подписки для просмотра потоковых шоу. В дополнение к планам подписки, Netflix также зарабатывает деньги через акционеров и производство фильмов.

Компания предлагает 4 различных плана в зависимости от качества потокового контента: Базовый, Стандартный, Премиум и Ультра. Стоимость этих планов различается в разных странах.

Для направления своей бизнес-модели Netflix зависит от различных партнеров, таких как

- Инвесторы
- Владельцы контента
- Интернет-провайдеры
- Руководства режиссера и частные лица
- Кинотеатры и Театры
- Телекомпании
- Google и Amazon
- Альянсы с компаниями Smart TV
- Альянсы с игровой индустрией и другое.

В завершении, хотим сказать, что бизнес-модель Netflix стала самым выдающимся игроком в индустрии медиа и потокового видео, что также вдохновляет множество других компаний по всему миру.

Ну а теперь перейдем к музыкальным стриминговым сервисам. Для начала рассмотрим мировую статистику музыкальных стриминговых сервисов за 2019 год. В тройку лидеров входят: Spotify, Apple Music и Amazon.

Spotify — самый популярный в мире музыкальный стриминговый сервис, значительно обгоняющий конкурентов по множеству показателей.

Spotify использует стратегию бизнес-модели freemium и зарабатывает на платных подписках и рекламных объявлениях. Бизнес-модель Spotify не сложна и работает так же, как и любой другой сервис freemium, такой как, например, Youtube. Премиум-подписки являются основным источником дохода, где удаляются рекламные объявления и ограничения на загрузку. Spotify предлагает три типа подписки:

- Spotify Бесплатная версия

Это самая основная из трех подписок, при которой пользователь имеет доступ ко всему контенту, но с определенными ограничениями (к примеру, огромное количество рекламы)

- Spotify Premium

Это премиум-версия приложения по цене 9,99 \$ в месяц предоставляется с 30-дневной бесплатной пробной версией. Она свободна от всех ограничений бесплатной версии. Также в 2014 г. была введена новая премиум-подписка для студентов. Вначале студенты, обучающиеся в любом университете в США, могли воспользоваться услугами Premium, заплатив только половину стоимости подписки. Это предложение позже было распространено и на другие страны.

- Spotify Family

Эта версия премиальной подписки для людей, живущих по одному и тому же адресу. Она предоставляет все возможности премиум-класса для шести человек общей стоимостью 14,99 \$.

Spotify не только зарабатывает от собственной баннерной рекламы, но также использует свою передовую технологию, чтобы нацелить своих пользователей на аудиорекламу. Spotify поддерживает различные виды рекламы: рекламные плейлисты и сеансы, аудио, видео-захваты, показы, захваты домашних страниц, оверлей (*всплывающая реклама во время сеанса), страницы рекламодателей и фирменные плейлисты. Эти рекламные объявления различаются по типу, размеру и вовлеченности пользователей. К примеру, объявление Spotify "Добро пожаловать назад" - Оверлей. Оно видно, когда пользователь возвращается к приложению на компьютере и на мобильных устройствах и объявление довольно большое, чтобы его пропустить.

К слову, число платных подписчиков Spotify в январе – марте 2019 г. достигло рекордных 100 млн уникальных пользователей, следует из опубликованной отчетности компании. Общее число подписчиков сервиса составило 217 млн пользователей (рост – 26%). Общая выручка Spotify в

указанный период составила 1,5 млрд евро (рост – 33%), доход платных подписчиков – около 1,39 млрд евро (рост – 34%).

В третьем квартале 2020 года сервис потоковой передачи музыки Spotify сообщил о 320 миллионах активных пользователей по всему миру. Это означает рост более чем на 70 миллионов всего за один год.

Рассмотрев бизнес-модели стриминговых сервисов в разных вертикалях, мы пришли к выводу, что главным способом заработка является реклама и подписки. Также крупные и устоявшиеся компании на рынке являются акционерным обществом, что помогает привлекать инвесторов и акционеров. Проведя исследования, мы выяснили, что самой популярной бизнес-моделью является freemium. Freemium— бизнес-модель, ключевой особенностью которой является сосуществование бесплатной версии продукта и его полнофункциональной платной версии. Таким образом, стриминговые сервисы привлекают своих пользователей бесплатным, но урезанным контентом, и осуществляют полный денежный оборот платными подписками, рекламой и акциями.

Список литературы

1. Дорохов, В. И. Инновационные бизнес-модели. Бизнес-модель стриминговых сервисов / В. И. Дорохов, А. В. Корниенко // Молодой ученый. — 2019. — № 19 (257). — С. 124-129.
2. Как работает и зарабатывает деньги Twitch [Электронный ресурс]/ — Режим доступа: Как работает и зарабатывает деньги Twitch — Дата доступа: 11 .12.2020
3. Как работает и зарабатывает деньги Spotify [Электронный ресурс]/ — Режим доступа: Как работает и зарабатывает деньги Spotify — Дата доступа: 22 .12.2020

Экономика романтических отношений

Еленевич Нина
БГУИР, ИЭФ, 1 курс, 074001
Тюхай Екатерина
БГУИР, ИЭФ, 1 курс, 074001

Руководитель: доцент, кандидат экономических наук
Кравченко А.А.

В современном мире у каждого из нас есть стандартный пакет забот. Построить успешную карьеру, не теряя контакт с родными и друзьями,

выплатить кредит на машину и т.д. Но, помимо всего прочего, есть одна проблема – как создать крепкие и здоровые романтические отношения с любимым человеком?

Какие факторы влияют на выбор партнера? И как это связано с экономикой? В древние времена любовь значила многое, но позволить себе любить могли не все. Мужчины выбирали себе жен как на рынке, где деньги решали все.

Отношение экономики и романтических отношений наглядно показано в картине английского художника Эдвина Лонгсдена Лонга, которая так и называется "*Вавилонский рынок невест*". На картине отображена ситуация выбора супруги путем аукциона. Раз в году в каждом селении собирали всех девушек, достигших брачного возраста в одном месте. На заднем плане – женихи. Они пришли выбрать себе жену. Торги проходили по определенным правилам. Сначала выставляли на продажу самую красивую девушку. Она стоит огромные деньги. После того, как первая красавица была продана, наступала очередь второй по красоте. Чем богаче жених купит невесту, тем в более лучших условиях ей предстоит прожить жизнь. Когда оставались самые некрасивые, то их продавали не только по самой низкой цене, но еще жениху и приплачивали из тех денег, что получили от красавиц. Так что обычно всех невест на таких торгах "разбирали". Кого-то за деньги, а кого-то в придачу к деньгам.

Таким образом с приобретением жены материальное положение мужчины либо ухудшалось (если он купил красивую девушку) либо даже улучшалось (если девушка была некрасивая). [1]

Позже в истории также наблюдается связь романтических отношений и экономики. На Руси брак был центральным событием в жизни каждого человека – особым ритуалом, к которому относились крайне серьезно.

Уже с 10 лет каждая девочка приступала к работе над своим приданым, без него найти себе жениха было очень трудно. Отсутствие своего имущества, как правило, свидетельствовало о бедности девушки, а это сразу вычеркивало ее из списка завидных невест.

Согласно общепринятым нормам, будущая жена была обязана внести немалый материальный вклад в хозяйство мужа. Поэтому большинство девушек проводили всю свою юность за шитьем.

При заключении брачных договоров ни любовь, ни симпатия не имели значения. Девушки выходили замуж по расчету. Главной целью было найти выходца из состоятельной и порядочной семьи.

Также происходило и в монарших браках. Монаршие браки всегда служили обычно только одной цели – политической. Любый король или царь стремился к выгодным союзам, и самые важные он заключал благодаря брачным договорам с другими правителями.

Династические браки помогали решать множество проблем в государстве, в том числе и экономические.

Так, например в XII веке король Англии Генрих II стал крупнейшим феодалом в Европе только потому, что очень успешно устраивал браки своим многочисленным детям. В результате он улучшил экономическое положение своей страны и присоединил многие земли. [2]

В современном мире ситуация обстоит иначе. Над парами больше не довлеет общественное мнение. Люди вольны выбирать себе любого спутника жизни. Но влияют ли деньги на выбор партнера и теперь?

Группа психологов из Пекинского университета провела два эксперимента с участием студентов (73 юноши и 48 девушек), состоящих в стабильных гетеросексуальных отношениях. Их просили представить себя богатыми или бедными и составить рассказ на тему своего материального положения.

В ходе исследования ученые обнаружили: мужчины и женщины, которые чувствовали себя финансово более состоятельными, с большей готовностью демонстрировали свое желание завязать новые отношения. При этом мужчины в целом вели себя более активно: они подсаживались к партнерам ближе, чем женщины.

Кроме того, студентов спросили, насколько они удовлетворены физической привлекательностью своих избранников.

Выяснилось, что если мужчина чувствовал себя более богатым, то был в меньшей степени удовлетворен внешностью избранницы, и наоборот. Интересно, что у женщин подобной зависимости не наблюдалось.

По словам авторов работы, их исследование доказывает, что человек меняет свою стратегию отношений в зависимости от внешних условий.

Эти результаты совпадают с результатами похожих исследований, в которых также было показано, что, богатея, женщины в отличие от мужчин не повышают требования к внешнему виду своих возлюбленных.

В то же время, согласно теории стратегического плюрализма, человек способен менять свой подход к романтическим отношениям в зависимости от внешних условий. Так, если женщина приобретает финансовую независимость, то она может начать уделять большее внимание не ресурсам партнера, а его внешней привлекательности, чтобы передать потомству «хорошие гены». В таком случае женщина с большей готовностью вступает в непродолжительные отношения.

Мужчины тоже по-другому оценивают свою партнершу, когда не имеют больших ресурсов. Бедные мужчины более серьезно относятся к своей половинке и менее склонны вступать в случайные связи. Они предъявляют меньше требований к женщинам и в целом более довольны своими партнершами. [3]

Если рассматривать эффект романтических отношений для экономики страны, то Европейский Центр экономических и деловых исследований (CEBR) также провел исследование и пришел к выводу, что британская экономика получает от свиданий 5,89 миллиардов фунтов стерлингов в год

(6,79 млрд евро). [4] Таким образом романтические отношения и экономика тесным образом связаны между собой.

На сегодняшний день материальное положение стало одним из решающих факторов при выборе партнера. И нам стало интересно, сколько же затрат приходится вместе с началом романтических отношений? Чтобы это узнать, нужно сначала понять на что именно возлюбленные тратят деньги. Мы провели опрос среди студентов БГУИР, чтобы узнать, как они относятся к свиданиям, как часто на них ходят и сколько денег тратят на это. В опросе приняли участие 50 человек (33 девушки и 17 парней). Большая часть из которых состоит в отношениях сейчас или состояли ранее. Возраст участников опроса от 17 лет до 21 года.

Как выяснилось из опроса, многие ходят на свидания в среднем раз в неделю или реже чем раз в месяц. Это зависит от того находится человек в отношениях или нет. Люди, у которых есть вторая половинка, ходят на свидания как правило несколько раз в неделю. Однако, это относится к более молодым людям (17-18 лет). Те, кто постарше (19-21) ходят на свидания в среднем раз в пару недель, вне зависимости от того есть у них партнер или нет.

- -
 -
 -
 -
- Несколько раз в неделю ● Раз в неделю ● Раз в пару недель
 ● Раз в месяц ● Реже или не хожу вообще

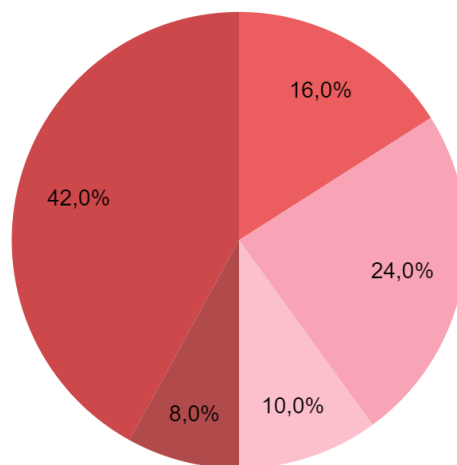


Рисунок 1 – Как часто пары ходят на свидания.

Примечание – Источник: собственная разработка на основе [5].

Так сколько же денег нужно потратить на одно свидание? Так как мы проводили опрос среди студентов, многие из которых не работают и не имеют стабильного дохода, данные следует рассматривать только среди молодежи. В среднем пара тратит на свидание около 20р. Сумма может варьироваться в зависимости от того работает человек или нет, или как проходит свидание. Если человек работает, то скорее всего он сможет потратить на свидание больше, чем неработающий.

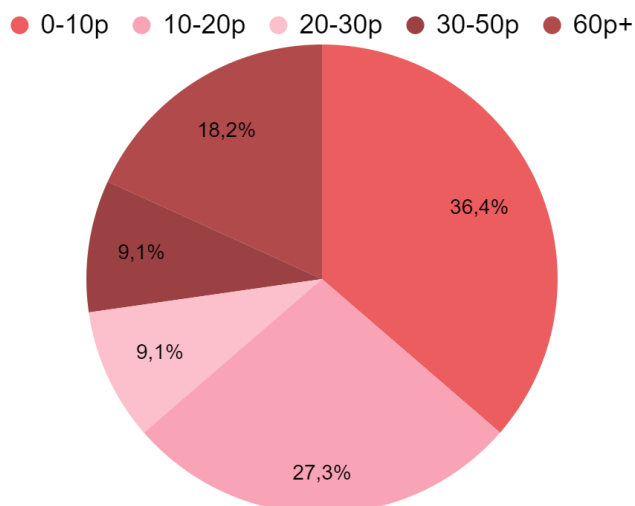


Рисунок 2 – Сколько пары тратят за одно свидание.
Примечание – Источник: собственная разработка на основе [5].

На рисунке 3 вы видите информацию о том, сколько тратят пары на свидания в разных странах. Самые дорогие свидания обходятся Британцам - почти 149 евро на двоих.



Рисунок 3 – Сколько пары тратят за одно свидание в разных странах.
Примечание – Источник: собственная разработка на основе [4].

Интересно также узнать на что больше всего уходит денег на свидании. Из опроса мы можем увидеть, что это подарки, развлечения и еда. Также влюбленные тратятся на напитки, транспорт и другое. (Подарки - 29,20%; Еда - 30,20%; Напитки - 6,30%; Транспорт - 7,30%; Развлечения - 22,90%; Другое - 4,20%)

Далее рассмотрим статистику по тому, кто чаще платит на свиданиях. По данным опроса видно, что чаще всего все-таки платят парни (46,9%), но вариант 50 на 50 также очень популярен (44,9%). Девушки на свидании платят

очень редко (8,2%), это обычно происходит в тех случаях, когда у парня нет денег или девушка хочет сделать подарок.

Так как же влияют на экономику романтические отношения? Люди, встречаясь в общественных местах, расплачиваются там, также оплачивая транспорт, еду, напитки, цветы, подарки и так далее. Экономика страны получает от этого только плюсы, т.е. прибыль. Однако, многие из опрошенных сказали, что романтические отношения никак не влияют на их бюджет или влияют, но в малой степени.

Список литературы

9. Геродот. История в девяти книгах. Изд-во «Наука», Ленинград, 1972. / Геродот // Перевод и примечания Г. А. Стратановского, под общей редакцией С. Л. Утченко. Редактор перевода Н. А. Мещерский. (Книга 1. Клио, 196)

10. Блудницы и искусительницы: Как выходили замуж в Средневековье [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.m24.ru/articles/brak/13112014/59717?utm_source=CopyBuf?utm_source=CopyBuf – Дата доступа: 06.12.2020

11. Жукова, К. Каких женщин выбирают богатые и бедные мужчины [Электронный ресурс]/ К. Жукова, Е. Шутова – Режим доступа: https://www.gazeta.ru/science/2016/03/31_a_8150747.shtml – Дата доступа: 06.12.2020

12. Свидания влюбленных британцев - самые дорогие в Европе [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.bbc.com/russian/other-news-39328293> – Дата доступа: 07.12.2020

13. Анкета для проведения эмпирического исследования «Экономика романтических отношений» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://docs.google.com/forms/d/17HnP9fcPrIgD3XSftKbPxe4PvtikqvxA_KU6lgIdOc/edit – Дата доступа: 15.12.2020

Система социального страхования в развитых странах

*Емельяненко София
БГЭУ, УЭФ, 2 курс, 19 ДЭУ-1*

*Руководитель: кандидат экономических наук, доцент
А.А. Кравченко*

Само понятие социального страхования представляет собой систему социальной защиты, задача которой – обеспечивать реализацию конституционного права экономически активных граждан на материальное обеспечение в старости, в случае болезни, полной или частичной утраты трудоспособности, потери кормильца, безработицы. Что является,

несомненно, необходимой частью любого государства, тем самым обуславливая актуальность и важность рассмотрения данной темы.

Уровень и значение системы социального страхования населения зависят от ряда факторов, которые в большинстве своем индивидуальны для каждого государства. Проанализировав основные принципы и механизмы работы данной системы на примере развитых стран и сравнение их с работой этой системы в нашей стране, может помочь предложить идеи для развития и усовершенствования национальной системы социального страхования.

Особенностью социального страхования можно назвать его внебюджетное формирование, рутам отчислений определенного установленного процента от заработной платы работников, не без помощи государства.

Можно выделить две формы социального страхования:

- добровольное
- обязательное

Обязательное социальное страхование является особой разновидностью государственных социальных гарантий, обеспечиваемых через целевые внебюджетные (государственные или общественные) фонды. В случае дефицита данных фондов государство оказывает им поддержку из средств госбюджета. Таким образом, оно выступает гарантом финансовой устойчивости этих фондов и реализации программ обязательного социального страхования, то есть можно сказать, что социальное страхование напрямую зависит от государства и от его помощи. Данный вид страхования будет более характерно развивающимся странам.[1]

Обязательное страхование в свою очередь подразделяется на:

- обязательное общее страхование
- обязательное профессиональное страхование

Отличительной особенностью обязательного общего страхования является то, что оно распространяется на все лица, работающие по трудовому договору или контракту. Обязательное профессиональное в свою очередь распространяется на те лица, работа которых связана с высокими профессиональными рисками. А так как работа более травмоопасная, то и размер страховых выплат по обязательному профессиональному страхованию выше, чем по обязательному общему.

Добровольное социальное страхование строится на принципах коллективной солидарности и взаимопомощи при отсутствии прямой поддержки госбюджета. Его отличительными чертами являются демократизм управления страховыми фондами, наиболее полная реализация принципа самоуправления, социальное партнерство работодателей и наемных работников, тесная зависимость страховых выплат и программ от уровня доходов страхователей. Что отличает развитые страны и их структуру, и принципы построения системы социального страхования.

Таким образом, мы видим, что социальное страхование затрагивает

различные формы страхования населения от разнообразных рисков. Также сейчас активно развивается частное коммерческое страхование и относится к добровольному социальному страхованию. Такая форма страхования встречается в странах со сложившейся рыночной экономикой.

Рассмотрим особенности функционирования системы социального страхования на примере Германии и Швейцарии. Общим для двух этих систем можно назвать, что они в свою очередь подразделяются на 5 различных видов страхования.

В Германии это:

- медицинское страхование. Медицинская страховка государственная или частная обязательна для всех, имеющих вид на жительство в Германии.

- пенсионное страхование. Включает в себя выплату пенсий по старости или в связи с недееспособностью. Величина выплат зависит от суммы взносов, выслуги лет, а также других факторов, включая учебу и заботу о детях.

- страхование от несчастных случаев. Включает расходы на лечение и реабилитацию, а также выплаты в случае полной или частичной потери работоспособности.

- страхование на случай потребности в постороннем уходе. Оплачивает услуги по сопровождению тяжелобольных, инвалидов или пожилых людей.

- страхование от потери занятости. Оплата в случае потери работы или на овладение новой специальностью, если знание по предыдущей специальности не востребованы на рынке или работник может доказать невозможность работы по предыдущей специальности, например, из-за болезни. Различают Arbeitslosengeld I и Arbeitslosengeld II.[2]

В Швейцарии выделяют следующие 5 видов страхования:

- социальное обеспечение пожилых людей
- страхование от несчастных случаев и болезней
- выплата пособий в случае утраты доходов в связи с материнством, прохождением военной или альтернативной гражданской службы
- страхование от безработицы и семейные пособия[3]

Финансирование системы социального страхования в Германии осуществляется за счет взносов работодателей и наемных работников, а также на основе бюджетного финансирования. Взносы могут быть как добровольными, так и обязательными. Большинство населения Германии выплачивает обязательные взносы, размер которых зависит от заработной платы.

Далее перейдем к обсуждению особенностей построения системы социального страхования в Швейцарии.

Стоит подробнее остановиться на особенностях пенсионной системы данной страны. Она включает в себя так называемые «столпы». Данные столпы затрагивают не только пенсионную систему, но суть работы системы социального страхования Швейцарии в целом.

Выделяют три уровня (столпа):

- Всеобщий базовый – обязательный для всех
- Трудовой – обязательный для работающих по найму
- Индивидуальный – на добровольной основе [4]

Всеобщим базовым страхованием охвачены в обязательном порядке все лица, живущие и работающие в Швейцарии (в том числе, иностранцы, проживающие в стране на законном основании). Этот уровень страхования призван обеспечить человеку основные жизненные потребности в старости и поддержать семью на случай потери кормильца (АНV) или инвалидности (IV).

Каждый работодатель должен быть «подключен» к кассе пенсионного страхования. И работники, и работодатели производят отчисления в эту кассу.

Третий уровень представляет собой частный, индивидуальный вариант. Он может быть использован работником для охвата оставшейся части своих доходов, не охваченных первыми двумя «столпами».

Перейдем к рассмотрению в общих чертах систему социального страхования в Республике Беларусь. Государственное социальное страхование в Республике Беларусь представляет собой систему пенсий, пособий и других выплат гражданам Республики Беларусь, иностранным гражданам и лицам без гражданства за счет средств государственных внебюджетных фондов социального страхования.

Основные пути совершенствования пенсионной системы:

I. Демографическая политика. Государство может приложить усилия для повышения рождаемости. Потенциал государственной политики сильно ограничен долгосрочными тенденциями, в частности демографическим переходом, который оказывает серьезное давление на снижение рождаемости. Еще одна опция демографической политики – стимулирование миграции в Беларусь людей в трудоспособном возрасте. К сожалению цифры после переписи 2019 года не могут порадовать, так как в сравнении с 2009 годом (9 503 807) численность населения на 2019 год составила 9 413 446 людей, что не намного, но ниже. Также в связи со сложной сложившейся политической ситуацией в стране непонятно, что дальше будет происходить с численностью трудоспособного населения Республики Беларусь.

II. Параметрические реформы распределительной пенсионной системы. Распределительная пенсионная система задается тремя основными параметрами: пенсионным возрастом, коэффициентом замещения (отношением средней пенсии к средней зарплате), и размером взносов на пенсионное обеспечение. Повышение размера взносов вряд ли является возможным: размер взносов в ФСЗН в Беларуси и так довольно высок для

развивающейся экономики, и зачастую становится стимулом для развития теневой экономики. Снижение уровня замещения может стать вынужденной мерой при отсутствии других реформ, но приведет к резкому ухудшению качества жизни пенсионеров относительно остального населения.

III. Структурные реформы и переход к накопительной пенсионной системе. Накопительная пенсионная система имеет ряд существенных преимуществ по сравнению с распределительной. Основываясь на опыте других стран, анализе доступных инструментов и расчетов различных сценариев реформ, мы можем сделать следующие рекомендации по реформе пенсионной системы Беларуси это переход к накопительной системе в перспективе. Такой переход можно начать, когда экономика Беларуси достигнет макроэкономической стабилизации. В то же время необходимо уже сегодня создавать условия и регулятивную среду для возникновения и развития частных пенсионных фондов, а также стимулировать население (например, при помощи налоговых льгот) к созданию долгосрочных накоплений.

Пожалуй основное, что стоит перенять из зарубежного опыта в системе социального страхования это стимулирование добровольного социального страхования и понимания того, что в непредвиденных ситуациях человек может рассчитывать на своевременную помощь. Но не стоит забывать, что сложности в развитии национальной системы социального страхования с использованием зарубежного опыта, состоят в том, что есть различия в менталитете населения, чем нельзя пренебрегать. Так, например как в нашей стране сложнее призвать людей (особенно периода СССР) к добровольному социальному страхованию, мы привыкли к бесплатной медицине, для нас это все не кажется обязательным и необходимым, также сложно реализовать какие-то принципы построения системы социального страхования, так как исторически системы социального страхования начинали строиться по разному.

Список используемой литературы

1. Социальное страхование страхования [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://studme.org/10530524/sotsiologiya/sotsialnoe_strahovanie - Дата доступа: 18.11.2020

2. Калядина В.В. /Научная статья// Теоретические основы социального страхования [Электронный ресурс]. – 05.04.2020. – Режим доступа: <http://meridian-journal.ru/site/article?id=3984> – Дата доступа: 18.11.2020

3. Социальное страхование [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.eda.admin.ch/aboutswitzerland/ru/home/wirtschaft/soziale-aspekte/soziale-vorsorge.html> – Дата доступа: 19.11.2020

4.О системе социального страхования в Швейцарии [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://vzagranke.ru/osobennost/po-zhizni-bez-gosstraxa.html> – Дата доступа: 19.11.2020

Международное движение капитала. Иностранные инвестиции и их роль в экономике Республики Беларусь.

*Ермоленко Екатерина Сергеевна
БГЭУ, ФФБД, 2-й курс, 19-ДФК-2*

*Руководитель: доктор экономических наук, доцент
Филипцов А.М.*

С 30-х годов XX века термин «международное движение капитала» относился только к сделкам, которые основывались на переводе средств из определённой страны в её границы и из-за рубежа в определённую страну. Сейчас в широком смысле это явление относится ко всем перемещениям капитала, зарегистрированным в платёжном балансе через границу.

Международное движение капитала:

1. Способствует росту мировой экономики. Приток иностранных инвестиций для большинства стран-получателей помогает решить проблему нехватки производительного капитала.

2. Углубляет международное разделение труда и международное сотрудничество.

3. Увеличивает объёмы взаимной торговли между странами, включая промежуточную продукцию, между отраслями международных корпораций, стимулируя развитие мировой торговли.

В послевоенное время Западная Европа, особенно Германия и Франция, стали интенсивным участником миграции капитала. Нидерланды, Швеция и Швейцария также являются крупными экспортёрами капитала на европейском континенте. США – главная цель инвестиций из стран ЕС.

В современной экономике инвестициям, в том числе иностранным, отводится значительная роль среди прочих факторов, влияющих на экономическое развитие стран. Отказ от привлечения инвестиций означает отказ от будущей прибыли.

Беларусь в очень разной степени интересна окружающему миру. Инвестиционные потоки из других государств идут крайне неравномерно (рисунок). На основании страновой структуры ПИИ можно сделать вывод, что основными по объёму инвесторами в первом полугодии 2020 года являлись Россия, Кипр и Нидерланды, при этом Россия и Нидерланды увеличили объём инвестиций в 1,73 и 3,55 раз соответственно по сравнению с первым полугодием 2019 года. Стоит отметить также, что объём инвестиций увеличила и Литва в 3,44 раза.

На современном этапе развития Республика Беларусь остро нуждается в привлечении иностранного капитала для модернизации промышленности, финансирования высокотехнологичных капиталоемких проектов, поддержания положительного баланса внешнеэкономической деятельности, обеспечения условий для выхода из экономического кризиса, повышения качественных показателей деятельности на микро- и макроуровнях. Следовательно, главная цель инвестиционной политики в Республике Беларусь – формирование конкурентоспособного производства, имеющего возможность функционировать в рыночной среде.

Страновая структура ПИИ на ЧО

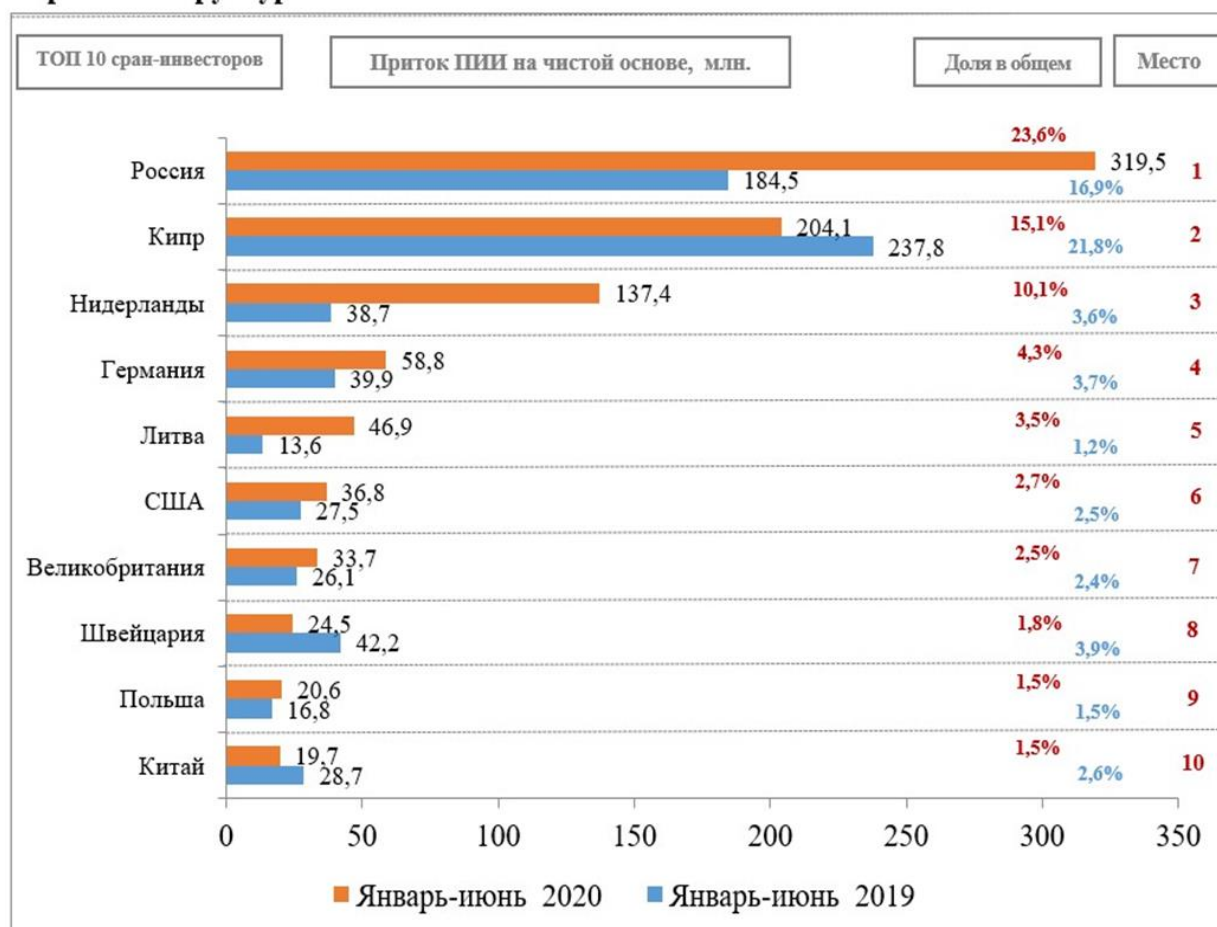


Рисунок 1 – Страновая структура ПИИ

Примечание – Источник: [1]

Факторы, препятствующие привлечению иностранных инвестиций в Республику Беларусь:

- макроэкономическая нестабильность;
- неблагоприятный прогноз развития нормативно-правовой среды;
- неопределенность не связанная с ведением бизнеса;
- ошибочный подход к привлечению прямых иностранных инвестиций;

– долгие и затратные административные процедуры

Республика Беларусь не входит в список лидеров среди государств ЕАЭС с точки зрения инвестиционной политики. В республике нет привлекательных условий для инвестирования с позиции инвестиционных стимулов и преференций, институциональной поддержки и защиты инвесторов. В то же время к числу первоочередных задач следует отнести вопрос макроэкономической стабилизации, о чем свидетельствует Программа деятельности Правительства Республики Беларусь на 2016–2020 гг., устанавливающая три основных направления экономической политики [2]:

- 1) обеспечение макроэкономической сбалансированности;
- 2) наращивание золотовалютных резервов до безопасного уровня – не ниже трех месяцев импорта к 2020 г.;
- 3) бездолговое финансирование платежного баланса страны, постепенная выплата сформированных внешних долгов, недопущение дефицита текущего счета платежного баланса свыше 3 % ВВП в год.

Одной из основных и весомых задач для увеличения иностранных инвестиций в Беларусь может стать изменение инвестиционного климата, который включает в себя институциональные элементы.

В связи с этим необходимо провести масштабное декларирование новой инвестиционной политики, включающей в себя следующие элементы:

1) институциональное обеспечение, заключающееся в активизации работы Консультативного совета по иностранным инвестициям при Совете Министров Республики Беларусь с трансформацией Национального агентства инвестиций и приватизации в основное окно и электронный портал для инвесторов;

2) правовая защита иностранных инвесторов, что подразумевает введение пятилетнего моратория на проверки организаций с иностранным капиталом, которые инвестировали в уставный фонд, а также формирование стандартного инвестиционного договора, исключив социальные и иные некоммерческие обязательства с правительственной гарантией прав собственности инвестора;

3) снижение издержек иностранных инвесторов, включающее в себя сокращение валютных ограничений, использование инвесторами международных стандартов финансовой отчетности, упрощение доступа к земельным, трудовым, природным, энергетическим и иным ресурсам, сокращение регистрационных процедур, предоставление неограниченной возможности репатриации прибыли.

Для улучшения инвестиционного климата Республики Беларусь необходимо:

– создание Инвестиционного фонда на принципах государственного частного партнерства для финансирования проектов, направленных на создание и развитие инфраструктуры, инновационной системы;

– организация технико-внедренческих особых экономических зон;

- принятие государственной программы «Улучшение инвестиционного имиджа Республики Беларусь за рубежом»;
- создание условий для масштабных вложений частного сектора в техническое перевооружение и модернизацию производства предприятий;
- предоставление Республикой Беларусь иностранным инвесторам преференциальных условий хозяйствования, если они поставят новейшие технологии и передовое оборудование;
- вхождение Республики Беларусь в модель открытых инновационных сетей мировых ТНК в качестве производителя интеллектуальных продуктов;
- создание в Республике Беларусь инвестиционного супермаркета
- многофункционального бизнес-центра, где сконцентрированы инвестиционные предложения всех отраслей экономики;
- организация выпуска инфраструктурных облигаций в качестве одного из эффективных механизмов осуществления проектов модернизации предприятий [3].

Еще одной важной задачей является максимизация экономического роста. При этом необходимо использовать более прогрессивные стратегии высокоразвитых стран. Надлежит перейти к системному снижению уровня налоговой нагрузки как минимум до сопоставимого с другими странами ЕАЭС [4].

На основании анализа проведенного выше, основными факторами роста инвестиционной привлекательности Республики Беларусь являются:

- национальный доход;
- годовая инфляция, %;
- оборот внешней торговли товарами Республики Беларусь;
- позиция в рейтинге страновых рисков.

Рассмотрим меры по их улучшению более подробно ниже.

1. Разработать меры по поддержке и развитию частного сектора. В белорусской экономике на частный сектор приходится наименьший удельный вес, что сдерживает приток ПИИ в республику;

2. Дальнейшая либерализация условий торговли, а именно целенаправленное совершенствование торговой инфраструктуры, свободной от малоэффективных посреднических звеньев;

3. Разработать комплекс мер по упрощению процедур оформления внешнеторговых и внешнеэкономических сделок;

4. Разработать мероприятия по повышению конкурентоспособности белорусской экономики, что повлияет на приток ПИИ и основные макроэкономические показатели (ВВП, НД, уровень инфляции и т.д.).

Таким образом, следует отметить, что в целом в текущей ситуации Республика Беларусь должна воспользоваться выгодным географическим расположением и включиться в полноценную конкуренцию в регионе за привлечение инвестиций в экономику.

Список литературы

1. Обзор инвестиций в основной капитал в Республике Беларусь в 2020 г. [Электронный ресурс] / – 2020. – «ПраймПресс». Режим доступа: https://primepress.by/analitika/obzor_investitsiy_v_osnovnoy_kapital_v_respublike_belarus. – Дата доступа: 26.11.2020.
2. Программа деятельности Правительства Республики Беларусь на 2016 – 2020 годы [Электронный ресурс] // Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 05.04.2016 № 274. – Режим доступа: http://www.government.by/upload/docs/pdp2016_2020.pdf. – Дата доступа: 26.11.2020.
3. Гурова, И.П. Мировая экономика: учебник. / И.П. Гурова. – М.: Омега-Л, 2017. – 384 с.
4. Юсубов, Ф. Пути улучшения инвестиционного климата Республики Беларусь / Ф. Юсубов // Веснік Беларускага дзяржаўнага эканамічнага ўніверсітэта. - 2018. – № 1. – С. 12–21.

Денежный рынок и особенности его формирования в Республике Беларусь

*Заенчуковская А.
БГЭУ, УЭФ, 2 курс, ДЭБ-1*

*Руководитель: доцент, кандидат экономических наук
Майборода Т.Л.*

Денежный рынок является частью денежно-кредитной системы и в целом экономики любой страны. Главным инструментом на денежном рынке выступают деньги, которые имеют очень большое значение. Они влияют на показатели, которые описывают макроэкономическое положение страны. Например, ВВП, уровень цен, процентная ставка, курс национальной денежной единицы и другие.

В результате взаимодействия спроса на деньги и их предложения на денежном рынке устанавливается равновесное количество денежной массы и равновесная процентная ставка, которая характеризует цену денег.

За период с 2015 по 2020 годы основные показатели в РБ, влияющие на величину спроса, изменились. Процентная ставка уменьшилась с 25% по состоянию на 09.01.2015 до 7,75% по состоянию на 01.07.2020 [1]. Это увеличило спрос на наличные деньги и уменьшило спрос на ценные бумаги в стране. Индекс инфляции в РБ за эти 5 лет снизился на 1,5% [2]. Это значит, что цены в 2020 году растут медленнее, по сравнению с 2015. Спрос на деньги прямо пропорционально зависит от уровня цен. Чем выше уровень цен в экономике страны, тем большее количество денег необходимо людям [3]. Начиная с 2016 года и по 2019, ВВП в республике увеличился на 39,02%. Это свидетельствует о том, что и спрос на деньги в 2019 году больше, чем в 2016.

Одной из особенностей спрос на деньги в Республике Беларусь является избыточный спрос на иностранную валюту. 2020 год является достаточно неблагоприятным для страны с финансовой точки зрения. В начале года большое количество средств ушло на поддержание экономики в условиях пандемии, а также на борьбу с пандемией. Это привело к снижению золотого запаса страны. В апреле величина золотовалютных резервов стабилизировалась, а затем начала расти. Летом 2020 года ситуация осложняется политическими настроениями в стране. Таким образом, за последние 3 месяца объем золотовалютных резервов страны снова уменьшился и стал ниже весеннего уровня, а за последние 10 месяцев резервы снизились на 2072,1 млн. долларов США [8].

Снижение золотого запаса страны может привести к росту инфляции, динамика которой за последние несколько лет носит положительный характер.

Так как золотовалютные резервы являются высоколиквидными активами и состоят из монетарного золота и средств в иностранной валюте, то их снижение приводит к уменьшению предложения иностранной валюты на рынке Республики Беларусь. В итоге спрос на иностранную валюту становится избыточным.

В Республике Беларусь денежное предложение регулируется государством путем эмиссии денег и управления денежно-кредитной системой страны. Центральный банк является главным эмитентом денег. В нашей стране центральным банком является Национальный банк Республики Беларусь. Денежное предложение за период с 1 января 2016 года по 1 января 2020 года можно охарактеризовать динамикой широкой денежной массы РБ. За этот период денежная масса увеличилась на 48,38% и на 01.01.2020 составила 48509,7 млн. рублей [4]. Ее динамика представлена на рисунке 1. Как известно, денежное предложение напрямую зависит от объема денежной массы. Следовательно, денежное предложение в стране за данный период увеличилось.

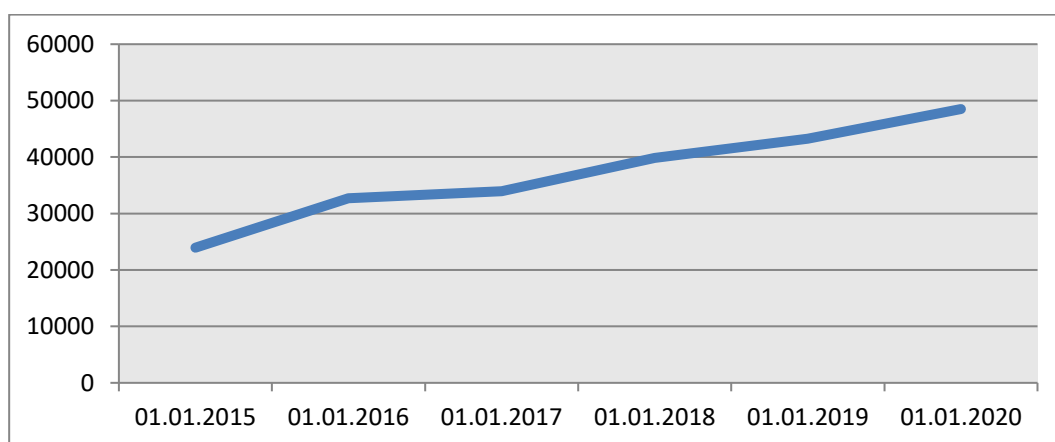


Рисунок 1 – Динамика объема широкой денежной массы (агрегат М3) в Республике Беларусь

Примечание — Источник: собственная разработка на основе [4].

Однако, в последнее время денежная масса изменяется в обратном направлении. Ситуацию с денежным предложением за период с 01.09.2020 по 01.11.2020 описывает рисунок 2.

Практически все показатели на 1 ноября 2020 года не достигают значений 1 сентября 2020 года. Денежная масса снизилась на 3,74%. На это повлияли следующие изменения:

- уменьшение наличных денег в обороте на 1,49%;
- уменьшение переводных депозитов на 3,29%;
- увеличение других депозитов на 1,95%;
- уменьшение ценных бумаг, выпущенных банками в национальной валюте на 2,79%;
- уменьшение депозитов в иностранной валюте на 6,33%;
- увеличение ценных бумаг, выпущенных банками в иностранной валюте на 11,34%;
- уменьшение депозитов в драг. металлах на 6,19% [4].

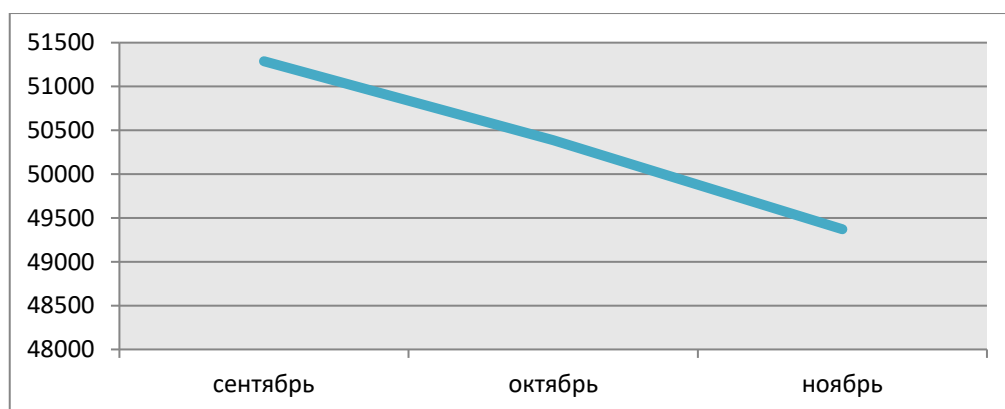


Рисунок 2 – Динамика объема широкой денежной массы (агрегат М3) в Республике Беларусь за период сентябрь-ноябрь 2020 года

Примечание — Источник: собственная разработка на основе [4].

Необходимость снижения денежной массы обусловлена резким ростом индекса инфляции в сентябре 2020 года. Если в августе индекс инфляции составлял 0,2 %, то уже в сентябре он стал 0,9 % [9].

Снижение денежной массы является распространенным методом подавления инфляции. Но это сопровождается повышением ставки рефинансирования, нормы обязательных резервов банков, ограничением выдачи кредитов. При этом наблюдается спад производства и увеличение безработицы.

Таким образом, за последние 5 лет денежное предложение в Республике Беларусь увеличивалось. Однако, в сентябре 2020 года резко возросла инфляция. И чтобы избежать ее дальнейшего роста, Национальным банком было принято решение сократить денежную массу страны.

Денежный рынок, как и любой другой рынок в экономике, имеет ряд проблем. В Республике Беларусь основной проблемой данного рынка является нестабильность курса национальной валюты. Отсюда вытекает нехватка инвестиционных и иных ресурсов, что тормозит развитие рынка, а также экономики в целом.

За последние 10 месяцев 2020 года белорусский рубль значительно обесценился. Официальный курс белорусского рубля к доллару США увеличился на 24,43% и составил на 01.10.2020 2,6236 бел. руб. за 1 доллар США [5]. Официальный курс белорусского рубля к доллару США увеличился почти на 30% и на 01.01.2020 составил 3,0727 бел. руб. за 1 евро [5].

В 2020 году к факторам замедления развития денежного рынка прибавилась пандемия COVID-19, а также неблагоприятная политическая обстановка, связанная с недоверием населения к действующему правительству страны.

Решение этих и других проблем возлагается на монетарную или денежно-кредитную политику Республики Беларусь, которую проводит Национальный банк РБ. Основной целью на 01.01.2021 является достижение следующих показателей:

- прирост потребительских цен - не более 5%;
- прирост средней широкой денежной массы - 8-11%;
- международные резервные активы РБ - не менее 7,3 млрд. долларов США;
- доля необслуживаемых активов банков в активах, подверженных кредитному риску - не более 10%;
- коэффициент доступности автоматизированной системы участника платежной системы РБ, необходимой для проведения расчетов по платежам - не ниже 99,8% [10].

Успешное выполнение программы денежно-кредитного развития должно обеспечивать достижение стратегических целей устойчивого социально-экономического развития страны. Такими целями являются:

- обеспечение стабильности белорусского рубля;
- повышение ликвидности и надежности банковской системы;
- обеспечение эффективного и безопасного функционирования платежной системы [6].

Действиями, направленными на достижение этих целей, являются проведение Национальным банком РБ операций по покупке иностранной валюты, наблюдение за ограничением системных рисков, совершенствование подходов к оценке кредитного риска на основе международных стандартов, развитие систем дистанционного банковского обслуживания, внедрение новых технологий, более безопасных и доступных, формирование благополучного инвестиционного климата путем совершенствования условий ведения предпринимательской и инвестиционной деятельности в РБ, а также снижение административных барьеров для ведения бизнеса, оптимизация

издержек, обеспечение максимальной доступности платежных услуг и инструментов для всех пользователей, гарантия соблюдения прав и интересов пользователей платежных услуг, ориентированный на клиента подход, увеличение долгосрочной ресурсной базы банков, увеличение вкладов субъектов хозяйствования в национальной валюте, сокращение расходов Национального банка РБ на обслуживание наличного денежного оборота, применение международных стандартов финансовой отчетности (МСФО), их внедрение в систему бухгалтерского учета и финансовой отчетности банков. Также необходимо донести до граждан Республики Беларусь важность доверия к банкам и хранения своих сбережений в банках. Рынок ценных бумаг должен стать доступным для любого потенциального участника, который желает увеличить свой доход.

При реализации этих направлений повысится устойчивость банков РБ, доверие к ним со стороны инвесторов, как резидентов, так и нерезидентов, вкладчиков, интеграция банков в региональную и мировую банковскую систему [7].

Таким образом, можно сказать о несовершенстве денежного рынка в Республике Беларусь. Решением проблем его развития занимается НБ РБ путем разработки и реализации денежно-кредитной политики. Но также необходимо отметить, что не только от Национального банка зависит дальнейшая судьба рынка. На денежном рынке также функционируют фирмы, население и другие банки. От того, как они будут действовать, зависит развитие не только денежного рынка, но и всей экономики РБ.

Список литературы:

1. Ставка рефинансирования [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://myfin.by/wiki/term/stavka-refinansirovaniya>. - Дата доступа: 10.10.2020.
2. Инфляция в Беларуси [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://myfin.by/wiki/term/inflyaciya>. - Дата доступа: 10.10.2020.
3. Уровень цен и спрос на деньги [Электронный ресурс]. - Режим доступа: https://studme.org/1595021013777/ekonomika/uroven_tsen_spros_dengi. - Дата доступа: 11.10.2020.
4. Широкая денежная масса // Национальный банк Республики Беларусь [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://nbrb.by/statistics/MonetaryStat/BroadMoney/>. - Дата доступа: 10.10.2020.
5. Официальный курс белорусского рубля по отношению к иностранным валютам, устанавливаемый Национальным банком Республики Беларусь ежедневно // Национальный банк Республики Беларусь [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://nbrb.by/statistics/rates/ratesdaily.asp>. - Дата доступа: 12.10.2020.
6. Развитие денежного рынка в Республике Беларусь [Электронный ресурс]. - Режим доступа:

https://studwood.ru/1395470/finansy/razvitie_denezhnogo_rynka_respublike_belarus. - Дата доступа: 25.10.2020.

7. Проблемы денежно-кредитной политики в Республике Беларусь и направления ее совершенствования [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://student.zoomru.ru/finans/problemy-denezhnokreditnoj-politiki-v-respublike/32513.244472.s5.html>. - Дата доступа: 12.10.2020.

8. Золотовалютные резервы Беларуси (ЗВР) [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://myfin.by/wiki/term/zolotovalyutnye-rezervy-belarusi>. - Дата доступа: 17.10.2020.

9. Инфляция в Беларуси [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://myfin.by/wiki/term/inflyaciya>. - Дата доступа: 10.10.2020.

10. Указ Президента Республики Беларусь "Об утверждении Основных направлений денежно-кредитной политики Республики Беларусь на 2020 год [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.nbrb.by/legislation/documents/ondkp2020.pdf>. - Дата доступа: 27.10.2020.

Денежный рынок и особенности его формирования в Республике Беларусь

*Замушинская Оксана
БГЭУ, ФФБД, 2 курс, 19 ДФЗ-1*

*Руководитель: канд. экон. наук, доцент
Горбатенко И.В.*

Деньги – все то, что выполняет функции денег. Обычно выделяют три основные функции денег:

- 1) средство обмена (средство обращения);
- 2) мера стоимости (счетная единица);
- 3) средство сбережения (средство сохранения стоимости).

Кейнс отмечал, что "деньги играют свою особую, самостоятельную роль, они влияют на мотивы поведения, на принимаемые решения и потому невозможно предвидеть ход событий ни на короткий, ни на продолжительный срок, если не понимать того, что будет происходить с деньгами на протяжении рассматриваемого периода" [1, с. 12].

Денежный рынок используется участниками как средство получения или предоставления краткосрочных займов на определенный период. Он способствует движению оборотного капитала предприятий, формированию краткосрочных ресурсов банков, выдаче и получению кредитов государством, юридическими и физическими лицами.

На начальном этапе независимости в республике обращались денежные знаки Госбанка СССР, а затем – Центрального банка России. Для защиты

внутреннего потребительского рынка в 1992 г. были выпущены расчетные билеты Национального банка Республики Беларусь. В 1992 г. были приняты законы «О банках и банковской деятельности в Республике Беларусь», «О Национальном банке Республики Беларусь» и др., которые определили экономические и правовые основы функционирования денежного рынка Республики Беларусь. В настоящее время основным документом, регламентирующим правовые основы отношений в области регулирования денежного рынка, является Банковский кодекс Республики Беларусь, вступивший в силу в 2001 г.

В октябре 1994 г. было принято решение о признании «расчетного билета» национальной валютой. Национальный банк Республики Беларусь с этого момента является ответственным за защиту национальной валюты как символа суверенного государства. К концу 1994 года в Республике Беларусь был установлен обменный курс. Это был первый этап в становлении и формировании денежного рынка.

Второй этап начался в 1997 г. когда стали реализовываться идеи монетизации ВВП. В 1998 г. объем эмиссионных кредитов в 3,7 раза превысил планируемый.

Третий этап начался в 2001 г., когда произошли изменения в стратегии Национального банка Республики Беларусь. Установилась положительная процентная ставка. В Национальном банке открылись депозитные счета для коммерческих банков, что подавило гиперинфляцию. На этом этапе завершилось становление и формирование денежного рынка, в дальнейшем происходили изменения только в денежной политике.

Несмотря на определенные успехи, в денежно-кредитной политике существуют проблемы, которые снижают эффективность регулирования денежного рынка.

Среди них можно выделить:

- поддержание внешней и внутренней устойчивости национальной валюты.
- определение оптимального уровня реальных процентных ставок.
- повышение эффективности банковской сферы.
- совершенствование технологий анализа и оценки тенденций денежно-кредитной сферы.
- надежность, безопасность и эффективность платежной системы.
- повышение доверия к денежно-кредитной политике.
- развитие инструментов денежно-кредитного регулирования и эффективности антимонопольного регулирования.
- развитие системы безналичных расчетов.
- управление рисками.

Есть еще четыре группы проблем, которые остаются нерешенными.

Первая группа сложилась из-за того, что стабилизация белорусского рубля до недавнего времени связывалось исключительно с денежными факторами.

Достижение положительного уровня процентных ставок в реальном выражении, постепенное сокращение относительных масштабов эмиссии, а главное, переход к единому обменному курсу национальной валюты – все это отразилось в росте поступающей в страну валютной выручки.

Вторая группа проблем связана с постоянно возрастающей сложностью достижения поставленных задач. Если в предыдущие годы одна из целей регулирования денежного рынка заключалась в том, чтобы нормализовать ситуацию, то сегодня задача направлена на достижение международных стандартов в области надежности банковской системы, повышение ее информационной прозрачности, качества банковских услуг и технологического потенциала банков. Кроме того, необходимо обеспечить устойчивую стабильность денежной системы, а это помимо невысоких и прогнозируемых темпов инфляции и девальвации предполагает достижение умеренных процентных ставок и показателей их различия по видам операций и срокам. За последние годы здесь заметен существенный прогресс.

Третья группа проблем функционирования денежного рынка связана с недостаточным финансовым потенциалом банковской системы. По международным меркам банки Республики Беларусь можно отнести к средним, а некоторые промышленные предприятия – к крупным. Для нормального функционирования и расширения производства им необходимы соответствующие кредиты, которые небольшие банки не могут предоставить.

И не менее важной является четвертая группа проблем, связанная с осложнениями в международной финансовой и денежной системе. В предыдущие годы, когда темп инфляции и девальвации в Республике Беларусь были достаточно высоки, курсы твердых валют и их динамика оставались без внимания. Сегодня белорусский рубль может не только ослабляться, но и укрепляться по отношению к свободно конвертируемым валютам. И при определении основных целей и задач курсовой политики это необходимо учитывать.

Решение вышеуказанных проблем создаст условия для повышения эффективности регулирования денежного рынка, проводимой Национальным банком, и обеспечит стабильность национальной экономики.

Список литературы

1. Макроэкономика: учеб. пособие / А.В. Бондарь, В.А. Воробьев, Л.Н. Новикова [и др]. — Минск: БГЭУ, 2007. — 415 с.

Поведенческие подходы к совершенствованию налогообложения

Зборовская К.Г.

БГЭУ, УЭФ, 2 курс, ДЭБ-1

Руководитель: доцент, кандидат экономических наук

Майборода Т.Л.

Поведенческая экономика приобрела всеобщее признание после того, как Ричард Талер получил Нобелевскую премию в 2017 году, и который изучал, как психология влияют на принятие экономических решений [1]. Тем не менее данное направление остаётся не до конца изученным, так как даже в работах Нобелевских лауреатов не были даны все ответы на очень важные и сложные вопросы экономического содержания. Поэтому на сегодняшний день исследования в области поведенческой экономики являются весьма актуальными. Это подтверждает тот факт, что экономисты и научные деятели неоднократно прибегают к использованию методов поведенческой экономики, а это, в свою очередь, свидетельствует о том, что люди зачастую действуют нерационально.

Поведенческая экономика является относительно молодым направлением в экономической сфере, нежели неоклассическая экономическая теория, которая предполагает исследование поведения и деятельности экономического человека, стремящегося увеличить свои доходы и уменьшить свои затраты. Важно отметить, что поведенческая экономика вовсе не отрицает положения и методы неоклассической теории, а дополняет их, даёт лучшее объяснение происходящим процессам, предлагает новые пути решения различных экономических вопросов и предлагает альтернативные методы решения современных проблем. При этом данные методы и пути решения основываются на достижениях современной психологии.

Люди зачастую совершают какие-либо действия необдуманно и импульсивно, имеет место «гиперболическое дисконтирование», а нестандартные предпочтения представляют собой такие движущие факторы человеческого состояния, как альтруизм, чувство вины или долга, ответственность. Эти факторы находят отражение и в сфере налогообложения.

В настоящее время поведенческая экономика только начинает делать первые шаги в данной сфере, тем не менее многочисленные разработки в этом направлении доказывают то, что использование методов поведенческой экономики в сфере налогообложения может оказать воздействие на поведение налогоплательщиков.

Среди факторов поведенческой экономики, значительно влияющих на уровень выполнения налоговых обязательств, можно выделить вероятность проверки, относительный уровень налоговой ставки, социальные нормы и институты, а также сложность или простоту расчета и уплаты налогов. Инструменты поведенческой экономики существенно влияют на процесс,

иногда более значительно, нежели различные экономические или административные меры.

Вероятность проверки оказывает значительное влияние на поведение как отдельного налогоплательщика, так и на деятельность руководства в целом, ведь усиленное соблюдение определённых норм и правил будет выполняться только в том случае, если вероятность проверки будет велика, и наоборот, если вероятность проверки мала, то это приведёт к слабому соблюдению всех норм и обязательств.

Такой фактор, как относительный уровень налоговой ставки, заключается в том, что если налоговые ставки будут относительно низкими и, самое главное, одинаковыми для всех налогоплательщиков, то экономические субъекты будут ответственнее к исполнению налоговых обязательств, однако, если налоговые ставки будут слишком высокие и (или) неодинаковые для всех налогоплательщиков, это будет стимулировать их к неисполнению всех налоговых обязательств.

Важно отметить, что высокие налоговые ставки не так негативно воспринимаются, нежели когда налоговые ставки неравномерны, неодинаковы для всех экономических субъектов. Например, такая ситуация возникает при установлении налоговых льгот. Поэтому для устранения подобной ситуации в Республике Беларусь проводятся различные налоговые реформы, например, расширение налоговой базы за счет устранения ряда налоговых льгот, расширения круга налогоплательщиков и налогооблагаемых доходов в соответствии с принципом «налоговой справедливости».

Характерной особенностью налогового законодательства Республики Беларусь является наличие огромного количества льгот по налогам и сборам. Например, государство установило большое количество льгот по налогу на прибыль, связанных с внедрением новых основных фондов, направленных на повышение эффективности производства. Следует также отметить тот факт, что при ввозе основных средств для производственных целей на предприятии получают льготы по таможенным платежам и пошлинам. Также определённые льготы, освобождающие наделённых ими лиц от уплаты, имеет земельный налог. Например, от уплаты земельного налога освобождаются военнослужащие, проходящие срочную или альтернативную воинскую службу, участники и ветераны Великой Отечественной войны, граждане, имеющие право на получение пенсии по возрасту, а также многодетные семьи [2]. В 2020 году произошли изменения в критериях, которые дают право на применение льготы организациям, которые используют труд инвалидов. Ранее предприятия могли использовать данную льготу, если численность инвалидов составляла не менее 50%. В 2020 году для применения данной льготы численность инвалидов в предприятиях должна составлять не менее 30% [3].

Ещё одним фактором, значительно влияющими на уровень выполнения налоговых обязательств, является социальные нормы и институты. Люди поддаются мнению большинства («конформность»), то есть они изменяют

установки в сторону склонения к общепринятым установкам, господствующим в обществе. Проводились различные эксперименты, подтверждающие это явление.

Например, эксперимент Аша, в ходе которого испытуемым показывалась эталонная линия, к которой они должны были среди трёх предложенных подобрать одинаковую по размерам. Все ассистенты эксперимента, заранее подготовленные, выбирали в качестве ответа неправильную линию, что вводило в заблуждение испытуемых. В результате 75% испытуемых давали неверный ответ, поддаваясь влиянию большинства, а те, кто всё же давал правильный ответ испытывали явный дискомфорт.

Такая ситуация происходит и в системе налогообложения. Например, люди, боясь огласки и морального давления со стороны большинства, в полной мере выплачивают налоги, а те, кто осуждает и не принимает эти общепринятые нормы, подвергаются серьёзному давлению, а зачастую и исключению из общества. Однако важно понимать, что соблюдение данных норм необходимо прослеживать на уровне всей страны для того, чтобы выявить то самое «общепринятое мнение», ведь в различных государствах могут существовать разные мнения по поводу важности выполнения налоговых обязательств.

Для стимулирования граждан выплачивать налоги можно, например, прибегнуть к такому методу, который использовался в Великобритании в 2010 году, когда отдельно созданное отделение при правительстве помогало улучшить работу по сбору налогов. Людям, не выполнявшим свои налоговые обязательства, высылались письма, стимулирующие их к выплатам вовремя, например, сообщение «Большинство жителей района уже заплатило налоги» [4]. Для своевременной выплаты налогов можно обратиться к использованию социальных норм, что отражает сообщение «абсолютное большинство людей вашей местности платит налоги вовремя», что мотивирует людей к выплате налогов в срок.

Среди факторов, влияющих на уровень выполнения налоговых обязательств, можно выделить также сложность или простоту расчета и уплаты налогов. Республика Беларусь занимает одно из первых мест по сложности уплаты налогов: в рейтинге стран по уровню сложности налоговой системы наша страна занимает 178 место, общее число налогов в нашей стране составляет 124, а полная налоговая ставка – почти 145%. Это значит, что, если предприниматель честно платит все налоги, он может работать в убыток [5]. Всё это объясняется сложной налоговой системой, а также высокими налоговыми ставками, что в значительной степени тормозит развитие частного сектора и привлечение инвестиций.

Несмотря на то, что правительственными органами предпринимаются различные меры по упрощению налоговой системы, например, в течение 2005-2007 годов было отменено 17 налоговых платежей, в 2019 году были внесены

изменения в ставки налога на добавленную стоимость – тем не менее многое ещё предстоит сделать [6].

Таким образом, поведенческая экономика занимает очень важное место в сфере налогообложения. Данное направление является относительно новым и не до конца изученным. На вероятность выполнения налоговых обязательств в значительной степени влияют такие факторы, как вероятность проверки, относительный уровень налоговой ставки, социальные нормы и институты, а также сложность или простота расчета и уплаты налогов. Из этого следуют выводы: усиленное соблюдение определённых норм и правил будет выполняться только в том случае, если вероятность проверки будет велика; равномерное увеличение уровня налоговой нагрузки будет являться более справедливым решением, нежели установление неравномерных налоговых ставок для разных субъектов экономики; добросовестность налогоплательщиков в выполнении своих обязательств во многом зависит от общепринятых установок; простота уплаты налогов способствует усиленному соблюдению налоговых обязательств.

Список литературы

1. За что Ричард Талер получил Нобелевскую премию по экономике [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.vedomosti.ru/economics/articles/2017/10/09/737100-nobelevskaya-ekonomike> – Дата доступа: 04.12.2020.
2. Налог на прибыль // Сравнительная таблица по изменениям 2020 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ilex.by/nalog-na-pribyl-sravnitel'naya-tablitsa-po-izmeneniyam-2020-goda/>. – Дата доступа: 04.12.2020.
3. Земельный налог [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.hata.by/articles/zemelnyj_nalog-9082/. – Дата доступа: 04.12.2020.
4. Подталкивание к правильному поведению: британский опыт // Г.Г. Почепцов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://psyfactor.org/lib/nudges.htm>. – Дата доступа: 04.12.2020.
5. Рейтинг стран по уровню сложности налоговой системы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://expert.ru/ratings/table_388484/. – Дата доступа: 04.12.2020.
6. НДС: краткий обзор изменений в 2019 году [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.nalog.gov.by/ru/publication_ru/view/r-nds-kratkij-obzor-izmenenij-v-2019-godur-31739/. – Дата доступа: 04.12.2020.

Инвестиционная политика Республики Беларусь и пути её совершенствования

*Карнович Илья
БГЭУ, ФФБД, 2 курс, 19ДФЗ-1*

*Руководитель: доцент, кандидат экономических наук
Горбатенко И. В.*

В Республике Беларусь уделяют особое внимание инвестиционной политике, ведь это важный рычаг воздействия на скорость развития экономики страны. Согласно Национальной стратегии устойчивого развития, инвестиции будут способствовать росту качества жизни населения, обеспечивать новые доступные рабочие места, развивать социальную сферу общества, промышленность и многое другое [2].

Согласно плану инвестиционной политики Республики Беларусь приоритетными для инвестирования являются реальный сектор экономики, проекты с высокой окупаемостью. Основными направлениями использования инвестиций являются: создание высокоэффективных, экспортоориентированных высокотехнологичных производств, новых рабочих мест в сфере услуг; реализация приоритетных программ в социальной сфере; строительство объектов инфраструктуры.

Приоритетным источником модернизации экономики являются прямые иностранные инвестиции. Объем привлечения прямых иностранных инвестиций на чистой основе планируется рассматривать как ключевой показатель эффективности работы руководителей республиканских органов государственного управления [5].

Однако при изучении инвестиционной политики Республики Беларусь можно выделить ряд проблем, сдерживающих рост уровня инвестиций в стране.

Во-первых, это низкий уровень доходов в стране. Результатом этого является низкий уровень сбережений, а, следовательно, и малый объём инвестиций.

Во-вторых, это низкий уровень частных инвестиций. Одной из причин этого является отсутствие развитого фондового рынка. Кроме того, рынок ценных бумаг способствует активизации инвестиционных процессов путём перелива финансовых ресурсов из одних секторов экономики в другие.

В-третьих, это неравномерное секторальное и территориальное распределение инвестиций. Сохраняется их тяготение преимущественно к промышленности (546,1 млн. долл. США), финансово-страховой деятельности (203,5 млн. долл. США) и оптовой и розничной торговле, ремонту автомобилей и мотоциклов (234,1 млн. долл. США). Недостаточным является поступление внешних инвестиционных ресурсов в профессиональную,

научную и техническую деятельность (48,9 млн. долл. США), информацию и связь (95,2 млн. долл. США), социальные отрасли, а также в отрасли high-tech, что невероятно важно для инновационного развития экономики Республики Беларусь в условиях глобализации и информационной эры. Ещё более серьезные диспропорции наблюдаются в территориальном распределении поступающих в страну прямых иностранных инвестиций. Большая часть из них по-прежнему направляется в город Минск (46,7 %), тогда как в области прямые иностранные инвестиции из-за рубежа поступают в незначительных объемах.

Значительному увеличению объему иностранных инвестиций в Беларуси препятствуют сложная система ведения бизнеса, административные барьеры, нестабильность законодательства [6, с. 13].

В целях устойчивого развития экономики Республики Беларусь и ее промышленности необходима реализация ряда мероприятий в инвестиционной сфере: создание условий для роста сбережений граждан; развитие рынка ценных бумаг; улучшение инвестиционного климата и условий ведения бизнеса; совершенствование инвестиционного законодательства Республики Беларусь [4, с. 46].

Таким образом, на данный момент нельзя утверждать, что в Республике Беларусь отсутствуют проблемы в инвестиционной сфере. Для их решения необходимо принятие ряда мер.

Список литературы

1. Муха Д. В. Макроэкономическая эффективность привлечения прямых иностранных инвестиций в Республику Беларусь: [монография] / Нац. академия наук Беларуси, Ин-т экономики. – Минск: Беларуская навука, 2017. – 258 с.
2. Национальная стратегия социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2025 г. / Национальная комиссия по устойчивому развитию Республики Беларусь; редкол.: Я. М. Александрович [и др.]. – Минск: Юнипак, 2020 г. – 202 с.
3. Национальный банк Республики Беларусь [Электронный ресурс] / Режим доступа: <https://www.nbrb.by/statistics/foreigndirectinvestments> Дата доступа: 22/12/2020.
4. Панков Н. Н. Современные проблемы привлечения инвестиций в экономику Республики Беларусь и пути их решения / Н. Н. Панков // Новая экономика. – 2019. - № 1. – с. 35 – 46.
5. Программа социально-экономического развития Республики Беларусь на 2016-2020 годы. // Министерство экономики Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.economy.gov.by/uploads/files/Programma-2020.pdf> – Дата доступа: 21.12.2020.

б. Рудый, К. Прямые иностранные инвестиции в Беларуси: инвестиционный разворот / К. Рудый // Банкаўскі веснік. – 2016. – № 11.

Прогнозирование валютно-финансовых кризисов

Кель Юлия
БГЭУ, ФМЭО, 17ДАЭ-1

Руководитель: доцент, кандидат экономических наук
Горбатенко И.В.

Актуальной для белорусской экономики задачей является разработка методов и средств прогнозирования роста напряженности на валютном рынке на основе системы опережающих индикаторов с учетом международного опыта построения подобных систем и особенностей развития экономики.

Первым этапом прогнозирования валютных кризисов является расчет индекса напряженности валютного рынка. Сделать это можно с помощью формулы:

$$EMPI_t = \delta e_t - \left(\frac{\sigma_{\delta e}}{\sigma_{\delta R}} \right) \times \delta R_t, (1)$$

где δe_t — темпы прироста обменного курса в периоде t;

δR_t — темпы прироста золотовалютных резервов в периоде t;

$\sigma_{\delta e}$, $\sigma_{\delta R}$ — стандартные отклонения колебаний обменного курса и золотовалютных резервов соответственно. [1].

На основе имеющихся данных получаем следующий результат:

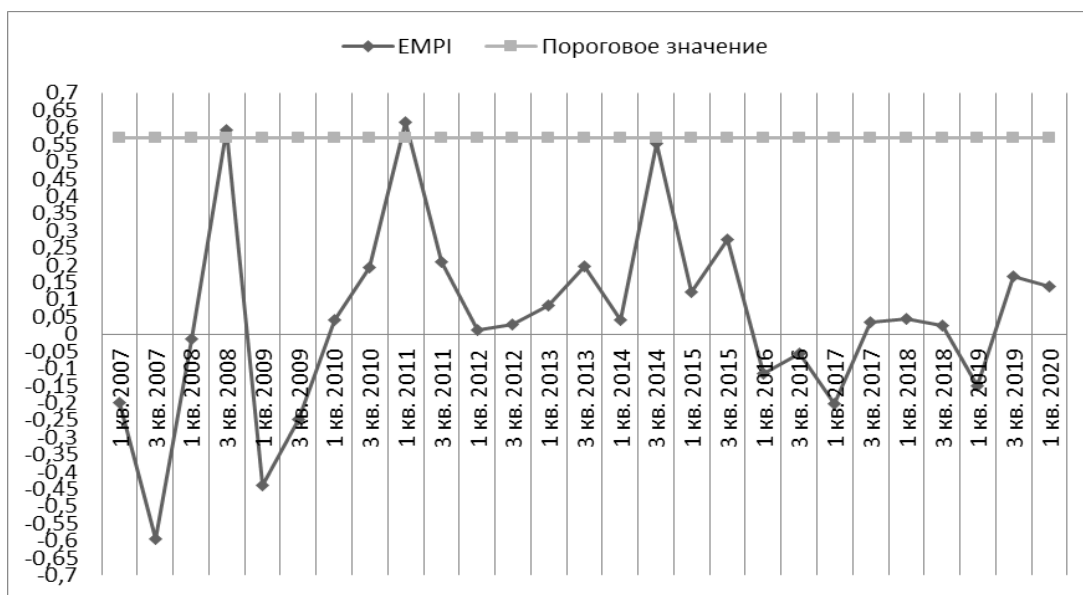


Рисунок 1 – Динамика индекса переменных напряженности валютного рынка Беларуси

Примечание – Источник: собственная разработка на основе [2; 3].

В качестве эпизодов напряженности рассматривается такой момент или период, в который значение индекса ЕМРІ отклоняется от своего среднего значения в большую сторону — более чем на два стандартных отклонения.

Таким образом можно заметить три эпизода напряженности в анализируемом периоде: 2008, 2011 и 2014 гг.

Далее подбираются индикаторы, которые могут заранее сигнализировать о возможном наступлении напряженности на валютном рынке.

Существует несколько методов расчета показателя эффективности индикатора на основе данных о количестве сигналов разных типов. Наиболее часто используемыми являются показатели noise-to signal ratio (NSR), signal-to-noise balance (SNB) и signal weights ratio (SWR) [1].

Для начала, присвоим значения 0 и 1 для используемых индикаторов. Делаем это по следующей схеме: если в какой-либо период индикатор превышал своё пороговое значение, то этой точке присваивается 1, иначе – 0.

В результате возможны четыре исхода.

Сигнал А – индикатор подает сигнал о кризисе и кризис реализуется.

Сигнал В – индикатор подаёт сигнал, но кризис не проявляется.

Сигнал С – индикатор не подает сигнал, но кризис проявляется.

Сигнал D – индикатор не подаёт сигнал, и кризис не проявляется [4].

После того как получены сведения о количестве и типах сигналов отдельных индикаторов, а также рассчитаны показатели, характеризующие их предсказательную способность, возникает необходимость получения единого сводного индекса, динамика которого отображала бы комбинацию всей полученной информации (рисунок 2).

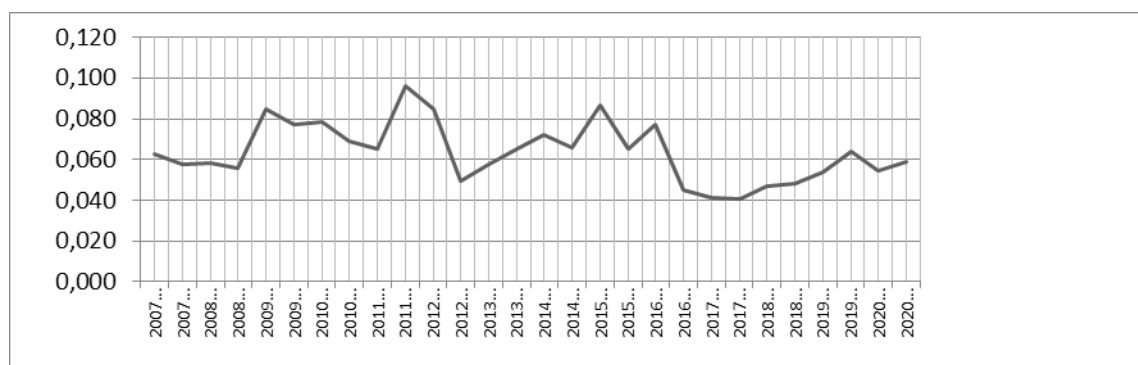


Рисунок 2 — Динамика сводного индекса системы опережающего индикатора NSR

Примечание — Источник: собственная разработка.

Определим также сигнальное окно как период, непосредственно предшествующий эпизоду напряженности, в течение которого индикатор должен сигнализировать о прогнозируемом росте напряженности на валютном рынке.

Для Республики Беларусь эмпирическим путем длина сигнального окна была подобрана равной девяти месяцам [1].

Условно разделим выбранный период на три интервала с учетом минимального и максимального значений, которые принимает общий индекс.

Интервалы значений индекса выбраны равными по длине с учетом минимального и максимального значений, которые принимает сводный индекс на протяжении анализируемого периода.

Проанализируем вероятность наступления валютного кризиса в Беларуси в последующие 9 месяцев (рисунок 3).

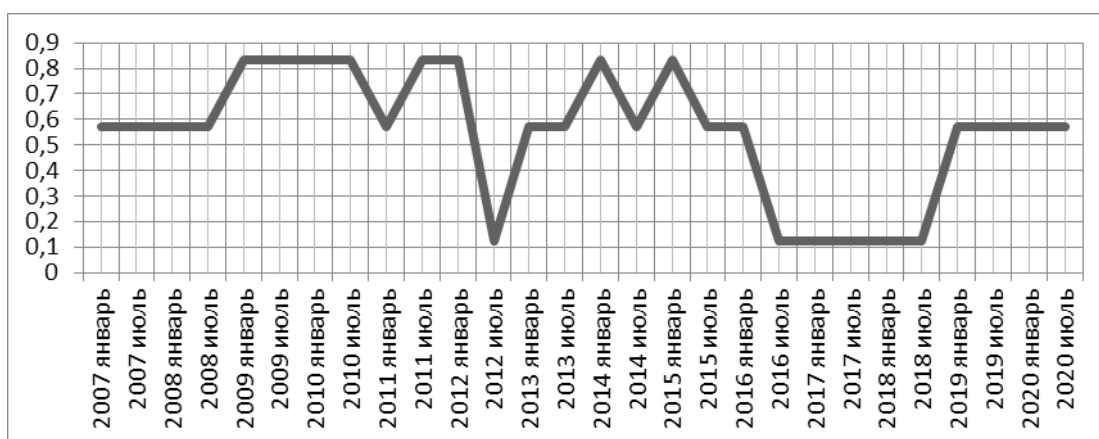


Рисунок 3 – Динамика вероятности наступления валютного кризиса

Примечание – Источник: собственная разработка на основе [3].

Исходя из анализа динамики сводного индекса, можно заключить, что возникновение напряженности на валютном рынке в последние месяцы 2020 – первой половине 2021 гг. оцениваются со средней вероятностью.

Список литературы

1. Свидерская М. Опережающие индикаторы и прогнозирование давления на валютном рынке Беларуси / Свидерская М., Миксюк А. // Банковский вестник. – 2012. – №31.
2. Сайт национального банка Республики Беларусь [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://nbrb.by/> – Дата доступа: 30.11.2017.

3. Сайт национального статистического комитета Республики Беларусь [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://belstat.gov.by/> – Дата доступа: 30.11.2017.

4. Цукарев Т. Разработка агрегированного индекса финансовой стабильности / Цукарев Т., Дмитриев Д. // Банковский вестник. – 2014. – №7.

Иррациональность выбора по Канеману

*Кибитлевская Арина
БГУИР, ИЭФ, 1 курс, 074001*

*Руководитель: Кандидат экономических наук, доцент
Кравченко А.А.*

Даниэль Канеман вошел в историю экономической науки как первый психолог, получивший нобелевскую премию по экономике и как создатель нового направления исследований в экономике, которое впоследствии получило название поведенческая экономика.

Что же он такого мог привнести в экономическую науку? И вот, история началась в 1979 году, когда в престижном экономическом журнале «Эконометрика» появилась статья Даниэля Канемана и его коллеги Амоса Тверски, который, к сожалению, не дожил до вручения Нобелевской премии.

В своей статье они рассказывали о своем исследовании, о серии экспериментов, таких простых, элегантных, которые проверяли на жизнеспособность экономическую теорию рационального выбора. Как человек в реальности, не абстрактный Homo Economicus, который является такой ключевой фигурой в стандартной экономической теории, а реальный человек, как он выбирает в условиях риска и неопределенности.

Очень простые эксперименты: лотерея на выбор, вот гарантированный исход, вот с такими вероятностями исход, и смотрится, как человек принимает решение. И Канеману и Тверски удалось показать с помощью вот этих экспериментов, что человек принимает

нерациональные решения. Надо сказать сразу, что в экономической теории понятие рациональности специфическое, оно расходится с нашим бытовым понятием рациональности. Это набор аксиом определенных, которые как раз и постулируют, как мы делаем выбор: что мы знаем все альтернативы, что мы можем их проранжировать, сравнить с учетом всей информации о каждом выборе, ну и наконец, что мы математически оцениваем выгоду от каждого варианта. Если это, например альтернатива в условиях риска и неопределенности, то мы делаем соответствующие подсчеты, которые соответствуют теории вероятности.

То есть, если у нас какой-то вероятностный исход,

ну например, вы можете выиграть 400 рублей с вероятностью 80% или ничего не выиграть с оставшимися 20% вероятности. Вот это первая альтернатива, и на другой чаше весов у вас

гарантированный исход 300 рублей. В рамках рационального, в рамках стандартной экономической теории человек должен оценить ожидаемый выигрыш, перемножить исходы на вероятности и получить 320 рублей. Сравнить с другой альтернативой и сказать: о, 320 лучше, чем 300, выбираю вот этот вариант. Но в жизни оказывается, что люди, конечно же, не считают таких вероятностей, они как-то по-другому оперируют в мозгу вот этими цифрами, вероятностями, исходами, сравнивают по-другому. И как выяснилось в рамках данного примера, люди выбирают гарантированный исход. Это получило название эффект определенности или гарантированности, который говорит о том, что люди предпочитают гарантированный исход, даже если он в принципе позволяет вам выиграть меньше, чем вероятностная альтернатива. То есть такая синица в руках лучше, чем журавль в небе. Из это можно сделать злободневный вывод о склонности людей к работе с гарантированным и постоянным доходом нежели к риску, неудобствам ради большего дохода с неизвестной долей успеха. Что самое

интересное, ситуация переворачивается, результаты становятся другими, если мы это формулируем в терминах уже проигрышей. То есть те же самые цифры, те же самые вероятности, но говорим только: “Вы можете либо гарантированно потерять 300 рублей, либо другая альтернатива, такая вероятностная, если не повезет, минус 400 рублей из вашего кошелька. Но если повезет, то ничего не потеряете”.

И тут мы видим, что результаты просто зеркально меняются, и большинство людей

выбирают вот эту рисковую альтернативу, которая может привести вас, в общем-то, с большой вероятностью к большим потерям. И Канеман и Тверски назвали этот эффект «неприятие потерь».

Нужно понимать, что это не абстрактные какие-то математические такие задачки, которые решаются людьми на эксперименте и не имеют никакого отношения к жизни. На самом деле, параллели можно найти с многими ситуациями и решениями, которые нам приходится принимать каждый день.

Например, заплатить за билет или попытать удачу и проскочить зайцем в каком-нибудь транспорте, или, например, оплатить парковочное место или тоже попытать удачи. Или, опять же, купить

страховой продукт какой-нибудь или, может быть, нам повезет и ничего плохого не случится и мы ничего не потеряем.

Канеман также различал 2 системы мышления. Первый тип, который он назвал Системой 1, — это быстрое, интуитивное мышление, например вождение машины после многих лет практики. Второй тип — Система 2 — это долгое, энергозатратное мышление. По мысли Канемана, в сложной ситуации неопределенности человек попадает в ловушки, расставленные Системой 1, и

принимает решения нерационально. В своей книге он описывает семь ловушек интуиции, с которыми сталкивается человек в процессе принятия решений. Одно из таких искажений состоит в том, что в хорошем настроении человек более склонен совершать логические ошибки. Другое — в том, что то, что кажется знакомым, кажется и более соответствующим истине. «Если что-то нам кажется правильным, мы этому следуем», — резюмирует Канеман. Систему номер два мы обычно включаем после, чтобы объяснить уже сделанное. Если вообще включаем.

Нам хочется верить, что главная — система номер два. Что мы рациональные, рассудительные существа. Но система номер два — ленивая. Она слишком охотно готова поощрять сиюминутные суждения и впечатления, выработанные системой номер один. Эвристическим путем мы упрощаем в голове сложные вопросы: вместо «подходит ли эта партия на роль правящей?» мы спрашиваем, «нравится ли мне лицо Дэвида Кэмерона?» На нас влияют «ориентиры» (когда риелтор говорит, что двухкомнатная квартира в Хакни стоит 20 млн фунтов) и «угол подачи» («должна ли Шотландия быть независимой?» или «должна ли Шотландия оставаться частью Великобритании?»). Мы склонны давать событиям яркие объяснения, но не склонны задумываться, насколько эти объяснения правдоподобны. Так что если мы за неделю услышим о гибели двух велосипедистов, то будем думать, что ездить на велосипедах стало заметно опаснее, хотя вероятнее, что эти смерти не связаны.

Проведя серию комичных экспериментов с рулеткой и шулерскими костями, Тверски и Канеман показали, как же легко можно заставить нас принимать нерациональные решения.

И одно из достижений исследований Канемана и Тверски заключается в том, что они позволили пробросить вот этот мостик между экономикой, которая всегда была таким обособленным направлением, обособленной наукой со своими правилами, своими моделями, подходами, очень математизированная, пробросить мостик в другие социальные науки и положить начало междисциплинарным исследованиям. Ну, конечно, эта статья произвела эффект разорвавшейся

бомбы, потому что, ни много ни мало, с этими простыми экспериментами Канеман и Тверски подложили бомбу под фундамент экономической стандартной теории. То есть они буквально сказали, что ваше представление о том, как человек делает выбор, несостоятельно, оно неверно. А эта теория лежит в основе всех моделей стандартной экономической теории. И достижение Канемана и его коллеги Тверски заключается ровно в том, что они показали, что человек не просто нерационален, он нерационален систематически, в определенных условиях, в определенном контексте и определенным образом.

И можно сказать, что Даниэль Канеман действительно герой экономической науки.

Список литературы

5. Логинов , Н. Когнитивные искажения: почему мы ошибаемся [Электронный ресурс]/ Н. Логинов — Режим доступа: <https://postnauka.ru/faq/89948> — Дата доступа: 12.12.2020
6. Журавлев , А.Л. Экономическая психология: место и роль в современной науке [Электронный ресурс]/ А.Л. Журавлев — Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/ekonomicheskaya-psihologiya-mesto-i-rol-v-sovremennoy-nauke> — Дата доступа: 27.12.2020
7. Шадрин , В.Г. Использование бессознательного в маркетинговых коммуникациях потребителя с брендом [Электронный ресурс]/ В.Г. Шадрин — Режим доступа: https://www.researchgate.net/publication/337690137_Ispolzovanie_bessoznatel'nogo_v_marketingovyh_kommunikaciah_potrebitela_s_brendom/fulltext/5de5be3e299bf10bc33a708f/Ispolzovanie-bessoznatel'nogo-v-marketingovyh-kommunikaciah-potrebitela-s-brendom.pdf — Дата доступа: 17.12.2020

Сколько стоит красота? Сравнительный анализ салонов красоты Минска и Баранович.

*Коваль Мария
БГУИР, ИЭФ, 1 курс, 074001
Нгуен Фьонг Нга
БГУИР, ИЭФ, 1 курс, 074001*

*Руководитель: кандидат экономических наук, доцент
Кравченко А.А.*

Салонный бизнес – бурно развивающаяся отрасль, в которой представлены различные предприятия (парикмахерские, салоны красоты, имидж-студии, студии загара, косметологические центры, клиники эстетической медицины). В настоящее время салонный бизнес получает активное развитие как в крупных, так и в маленьких городах. Люди стали более активно заниматься своей внешностью. Услуги предприятий салонного бизнеса стали более востребованными, при этом активно развиваются новые направления, формируется настоящая индустрия салонного бизнеса.

Мы решили провести сравнительную характеристику стоимости услуг салонов красоты города Минска на (где на 1 января 2020 года насчитывалось 2 020 600 человек) и самого большого в Брестской области города Барановичи

(175 000 человек). Для достижения данной цели были поставлены следующие задачи:

1. Подсчитать количество салонов красоты, определить их виды;
2. Проанализировать спектр предлагаемых услуг и их стоимость.

Наше исследование показало, что в Минске насчитывается более 749 салонов красоты, в Барановичах – 29.

Все салоны красоты принято делить на салоны эконом-класса, салоны среднего, или бизнес-класса; салоны премиум, или люкс-класса.

Салоны эконом-класса специализируются на оказании малозатратных и, как правило, традиционных услуг. Это окрашивание, стрижка, маникюр, педикюр. Цены на услуги здесь самые дешевые. В Минске нам удалось найти в 608 (79,2%) подобных салонов, в Барановичах в 21 (72 %).

Окрашивание обойдется в подобном салоне в среднем 33 руб в Минске и 25 руб. в Барановичах.

Вместе с тем нам удалось найти и более дешевые варианты стрижки (5 рублей в Барановичах 10 в Минске) при условии, что клиент согласен, чтобы его подстригли практикант или специалист без опыта работы.

Как пояснили администраторы данных салонов, их услуги востребованы среди мало- и среднеобеспеченного населения, а также жителей прилегающих улиц. Большинство подобных салонов находится в спальных районах.

В салонах красоты среднего, или бизнес-класса более широкий перечень услуг. По сравнению с обычной парикмахерской такой салон предлагает расширенный перечень услуг, куда входят более широкий спектр услуг по стрижкам и окрашиванию волос, маникюру, педикюру, услуги косметического кабинета и солярия. В подобных заведениях работает более квалифицированный персонал. Там можно получить консультацию мастера, который хорошо ориентируется в модных тенденциях. Нам удалось найти 126 (16,8%) таких салонов в Минске и 7 (25%) в Барановичах. Цены и виду услуг вы можете видеть на слайдах. В некоторых салонах можно приобрести профессиональную косметику и средства для ухода за волосами.

Салоны среднего, или бизнес-класса чаще всего находятся в центре города (в Минске довольно часто в крупных торговых комплексах).

В салонах премиум, или люкс-класса кроме традиционных предоставляются эксклюзивные услуги по уходу за волосами, кожей лица и тела, а также SPA-процедуры, ароматерапия, массаж разных видов. Во многих таких салонах есть стилисты, которые помогут подобрать индивидуальный образ. Цены на услуги в таких салонах значительно выше и, наверное, не имеют верхнего предела. В Минске подобных салонов немало, а вот в Барановичах нам удалось найти только один.

Мы провели опрос жителей исследуемых нами городов. В опросе приняли участие 50 респондентов из Минска и 50 – из Баранович.

В Минске 74% респондентов посещают салоны красоты эконом-класса, 22% - бизнес-класса, 4% (всего 2 респондента) – салоны премиум-класса. В

Барановичах обстановка немного иначе: 86% респондентов посещают салоны красоты эконом-класса, 14% - бизнес-класса. А вот посетителей салона красоты премиум-класса среди наших респондентов в Барановичах не нашлось.

Немаловажную роль в выборе салона красоты играет наличие сайтов или страничек в соцсетях, реклама. В ходе нашего исследования мы просмотрели сайты исследуемых нами салонов красоты, страницы в соцсетях. Оказалось, что в интернете можно найти информацию о названии салона, предоставляемых услугах практически всех салонов. Вместе с тем стоимость услуг указана лишь в 14% исследуемых салонах. Причиной этому, на наш взгляд, является нежелание салонов красоты предоставлять возможность потенциальным клиентам сравнивать цены разных салонов не выходя из дома. Страницы в инстаграме имеются у 80% салонов разного вида.

В последнее время стало модным предоставление различных скидок для привлечения потенциальных клиентов. Кроме того пандемия также сыграла свою роль в уменьшении клиентов салонов. Как обстоят дела в салонах красоты? Нам удалось отыскать скидки для постоянных клиентов (до 15%), для подписчиков в соцсетях (до 10%), именинников (до 10%). При введении промокода некоторые салоны красоты предоставляют скидки до 82% на отдельные виды услуг.

Так сколько же стоит красота? Проведенное нами исследование показало, что поход в салон красоты со стандартным набором услуг обойдется жителю Минска в салоне красоты эконом класса - 95 рублей, бизнес-класса – 250 рублей, в премиум-класса – от 390 рублей.

В Барановичах посещение салона красоты эконом-класса обойдется в 85 рубля, бизнес-класс - 176 рублей, а премиум 285.

Согласно официальным данным, уровень дохода в Минске в ноябре 2020 года составил 1806,1 рублей, в Барановичах – 1035,5 рублей. Мы подсчитали, какую долю от зарплаты составляет средний поход в салон красоты. По нашим данным, в Минске на каждый класс это процентное соотношение меньше, чем в Барановичах. Мы думаем, что это связано с тем, что в Минске более широкий выбор, нежели в Барановичах. Поэтому некоторым салоном в Минске целесообразнее снизить цену, для того чтобы не потерять своих клиентов. В Барановичах салонов не так много, и это приводит к тому, что салоны могут увеличивать цену, ведь выбора не так уж и много. Из этого можно сделать вывод, что красота стоит дешевле в Минске.

Роль СЭЗ в реализации открытости национальной экономики

*Ледницкая Анна
УЭФ, 2 курс, 19 ДЭБ-1*

*Руководитель: кандидат экономических наук, доцент
Майборода Т. Л.*

Развитие таких свободных экономических зон (СЭЗ) приобретает важное значение для Республики Беларусь, которое рассчитывает с помощью данной формы интенсивного развития хозяйствования, ускорить внедрение прогрессивных преобразований в экономике, активизировать инновационно-инвестиционную деятельность, дать возможность использования местных ресурсов и эффективно их задействовать на мировых рынках. Мировой опыт подтверждает, что свободные экономические зоны играют важную роль в реализации принципов открытой экономики. В основе их функционирования – особый правовой, таможенный, налоговый режимы, которые благоприятно сказываются на внутренних и внешних инвестициях государства.

В настоящее время на территории Республики Беларусь созданы и действуют с 1996 г. шесть свободных экономических зон: «Брест», «Гомель-Ратон», «Минск», «Витебск», «Могилев», «Гродноинвест». Указ Президента Республики Беларусь от 9 июня 2005 года № 262 «О некоторых вопросах функционирования свободных экономических зон на территории Республики Беларусь» для всех СЭЗ на территории страны установил единый специальный правовой режим хозяйственной деятельности (в таможенном регулировании и налогообложении). Около 90% резидентов СЭЗ Республики Беларусь заняты в перерабатывающей промышленности. Из них по всем СЭЗ более всего распространена деятельность в производстве резиновых и пластмассовых изделий, прочих неметаллических продуктов, металлургическом производстве, производстве изделий из дерева и бумаги, полиграфической промышленности, тиражировании.

На рисунке представлены данные, по которым можно судить о вкладе СЭЗ в некоторые макроэкономические показатели социально-экономического развития Республики Беларусь за 2014-2018 гг.

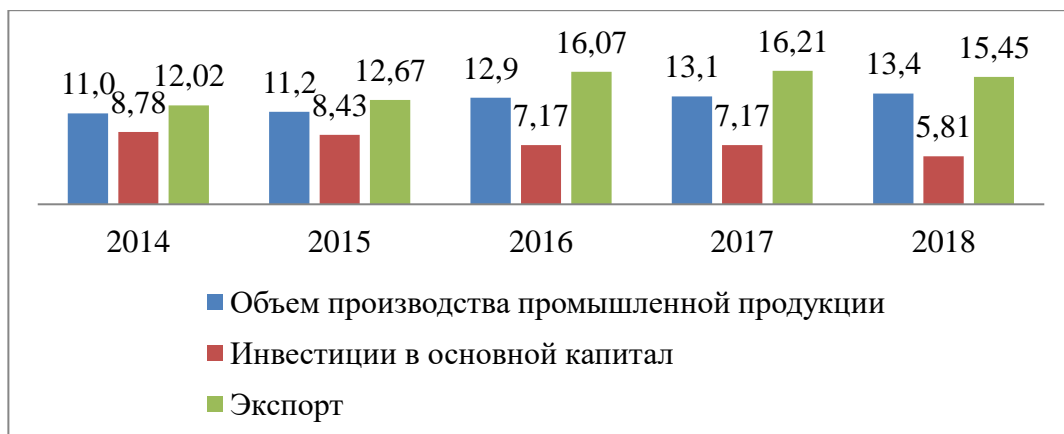


Рисунок – Доля резидентов СЭЗ макроэкономических показателях РБ, % [1]

Данные рисунка показывают, что доля СЭЗ по объему промышленного производства за анализируемый период изменилась с 11% до 13,4%, доля инвестиций снизилась с 8,78% до 5,8%, доля экспорта, напротив, выросла с 12% до 15,5%, т.е. на 3,4 п. п., что является положительной тенденцией.

В таблице представлены некоторые показатели работы СЭЗ Республики Беларусь за 2016-2018 гг., в том числе удельные.

Таблица – Основные показатели работы резидентов СЭЗ

Показатели	2016	2017	2018
Объем производства промышленной продукции, млн. руб.			
РБ	81795	94306	110364
СЭЗ	10575,4	12337,2	14843,9
доля СЭЗ в РБ, %	12,9	13,1	13,4
на 1 резидента СЭЗ, млн. руб.	24,14	29,44	36,38
на 1 занятого СЭЗ, млн. руб./чел.	0,09	0,09	0,11
на 1 занятого РБ, млн. руб./чел.	0,018	0,021	0,025
Инвестиции в основной капитал, млн. руб.			
РБ	18710	21034	24252
СЭЗ	1341,1	1507,9	1408,4
доля СЭЗ в РБ, %	7,17	7,17	5,81
на 1 резидента СЭЗ, млн. руб.	3,20	3,70	3,37
на 1 занятого СЭЗ, млн. руб./чел.	0,011	0,011	0,010
на 1 занятого РБ, млн. руб./чел.	0,004	0,005	0,006
Экспорт, млн. долл. США			
РБ	23538	29267	33726
СЭЗ	3783,2	4745,0	5210,4
доля СЭЗ в РБ, %	16,07	16,21	15,45
на 1 резидента СЭЗ, млн. долл.	9,03	11,63	12,47
на 1 занятого СЭЗ, млн. долл./чел.	0,03	0,04	0,04
на 1 занятого РБ, млн. долл./чел.	0,004	0,005	0,008
Чистая прибыль (убыток), млн. руб.			
РБ	6179,00	10960,00	5159,30
СЭЗ	227,50	75,90	-296,70
доля СЭЗ в РБ, %	3,68	0,69	-

на 1 резидента СЭЗ, тыс. руб.	542,96	186,03	-709,81
на 1 занятого СЭЗ, тыс. руб./чел.	1,84	0,57	-2,19
на 1 занятого РБ, тыс. руб./чел.	1,4	2,5	1,2
Количество зарегистрированных резидентов СЭЗ	419	408	418

Примечание – на основании источника [1]

Удельные показатели (на одного занятого) за 2014-2018 гг. республиканские несколько ниже, чем по СЭЗ. Исключение составляла чистая прибыль (убыток). Причем в свободных экономических зонах убыток наблюдался в 2015 г. и в 2018 г.

В целом анализ основных показателей работы резидентов СЭЗ РБ позволил сделать следующие основные выводы: количество зарегистрированных резидентов из года в год снижается (в 2019 г. по сравнению с 2015 г. темп снижения составил 89%, исключение составляет СЭЗ «Витебск»); выросла среднесписочная численность занятых со 129 тыс. чел. До 136 тыс. чел., при этом увеличилась численность работников, принятых на дополнительно введенные рабочие места; изменение начисленной заработной платы на сотрудника составила по зонам от 152% (СЭЗ «Могилев») до 178% (СЭЗ «Гродноинвест»); в 2 раза за анализируемый период возрос объем промышленной продукции (работ, услуг) и выручка от их реализации, в т.ч. за пределы Республики Беларусь; себестоимость реализованной продукции из года в год имеет тенденцию к росту по всем СЭЗ, при этом прибыль от реализации также растет, однако более медленными темпами, чем себестоимость (наибольший размер прибыли от реализации в 2019 г. показала СЭЗ «Гомель-Ратон» 312,9 млн. руб.); однако негативным моментом является убыток, которые имеют СЭЗ (в 2015 г. и 2018 г. – все СЭЗ, в 2019 г. величина чистой суммарной прибыли составила 1092 млн. руб., убытка не было ни в одной СЭЗ); доля убыточных предприятий в СЭЗ на протяжении периода несколько превышает средний показатель по стране (в 2019 г. по СЭЗ составил 20,5%, по республике 15%), что не способствует росту экономики; в СЭЗ сокращаются инвестиции в основной капитал (в 2019 г. по отношению к 2018 г. эта величина составила 88,8%, по отношению к 2015 г. – 76,2%, однако две СЭЗ показали рост данного показателя, это «Витебск» и «Гродноинвест»); СЭЗ имеют положительную динамику по экспорту товаров и услуг за 5 лет, которая превышала практически ежегодно импорт.

Таким образом, белорусская практика функционирования резидентов СЭЗ не дает однозначного вывода о том, что данные зоны эффективны. Условия работы в СЭЗ Республики Беларусь несколько усложнились после вступления в ЕАЭС в связи с отменой таможенных льгот. Одновременно были предприняты меры по компенсации возможных потерь: снижен первоначальный взнос до 500 тыс. евро, СЭЗ освобождены от уплаты НДС, налога на землю и прибыль. Срок функционирования СЭЗ продлен до 2050 года [2].

На работу резидентов СЭЗ также влияют внешние факторы: рецессия в

экономике многих стран, в том числе из-за пандемии коронавируса, стагнация на мировом рынке нефтепродуктов и калийных удобрений, нестабильность национальной валюты и др.

Для реализации успешной политики работы СЭЗ необходимо совершенствовать механизм их функционирования по следующим направлениям:

– в Республике Беларусь действует единый Закон о регулировании деятельности СЭЗ, однако различные территории обладают своими отличительными особенностями касательно производственно-экономических условий, наличия природных ресурсов, необходимости развития той или иной сферы бизнеса. Поэтому целесообразным может быть создание новых правовых норм, которые бы это учитывали. При этом необходимо отметить, что для равномерного развития регионов стоит большее внимание уделять развитию СЭЗ, где учитывались бы интересы малых городов и сельской местности. В настоящее время СЭЗ организованы около крупных областных центров, которые и так имеют экономический потенциал;

– достаточно много резидентов СЗ Республики Беларусь являются экспортно-ориентированными компаниями. Однако некоторой проблемой является то, что продукцию большинство организаций поставляют в основном Российской Федерации и Украину. Предприятий-резидентов, которые работают с дальним зарубежьем очень мало. Соответственно требуется усилить организацию работы в данном направлении, используя инструментарий маркетинга, рекламируя преимущества самой СЭЗ и ее товаров на внешних рынках;

– для активизации привлечения иностранных инвестиций государство должно установить общие условия создания и ведения бизнеса резидентам всем СЭЗ, давать равные государственные гарантии резидентам разных форм собственности, в том числе от возможной национализации, санкций, расторжения в одностороннем порядке инвестиционных договоров. Администрация СЭЗ должны оперативно решать вопросы с регистрацией резидентов, особенно тех, которые собираются реализовать проект с привлечением иностранных инвестиций и в дальнейшем оказывать всестороннюю поддержку. Т.к. инвестор может вложить свои финансовые ресурсы в СЭЗ другого государства;

– использовать положительный мировой опыт по организации государственно-частного партнерства с компаниями СЭЗ. Суть такого партнерства заключается в перераспределении ответственности и рисков за развитие секторов, которые обычно относятся к сфере ответственности государства. При этом у частного бизнеса появляются новые инвестиционные возможности, у правительства высвобождаются бюджетные средства, обеспечивается развитие инфраструктуры, привлекается опыт частного сектора, появляется возможность предоставления более качественных услуг при доступной цене. Государственно-частное партнерство используется традиционно в таких сферах, как транспорт (строительство, эксплуатация

автодорог, аэропортов, вокзалов и пр.), коммунальные услуги, телекоммуникации и др.;

– основной двигатель экономики – это инновационные предприятия, поэтому государственная поддержка, предоставление льгот в первую очередь должно быть высокотехнологичным компаниям СЭЗ, которые выпускают продукцию с высокой добавленной стоимостью. Т.е. белорусские СЭЗ должны больше специализироваться на создании и производстве инновационных технологий, техники, продукции. В данном направлении государство работает, так, более совершенной формой организации территорий со специальным правовым режимом стали «Парк высоких технологий», «Великий камень»;

– совершенствовать комплексный инструментарий управлением СЭЗ: законодательной базы для улучшения инвестиционной среды («меньше регулирования, больше гарантий»), системы управления и самоуправления со спецификой территории; тесное сотрудничество производственных площадок резидентов СЭЗ и научных учреждений [32]; развитие социальной, финансовой инфраструктуры; передача опыта при успешной реализации проекта другой СЭЗ или на другую территорию страны; создание привлекательных условий хозяйствования, пересмотр налоговых льгот преференций.

Список литературы

1. Основные показатели деятельности резидентов СЭЗ Республики Беларусь: статистический сборник. Минск. – 2015, 2016, 2017, 2018, 2019.

2. Муратова, Я.И. СЭЗ Республики Беларусь: упущенные возможности и новые условия / Я.И. Муратова // Главный экономист. – №7. – 2019. – С. 67-76.

Совершенствование политики регулирования инвестиционной деятельности в Украине

*Лицкевич Ольга
БГЭУ, ФФБД, 2 курс, 19 ДФЗ-2*

*Руководитель: доцент, кандидат экономических наук
Рощенко Анна Викторовна*

Рассмотрение проблем обеспечения инвестиционной привлекательности Украины и совершенствования проводимой там политики регулирования инвестиционной деятельности имеет смысл основывать на заключениях экономистов и политиков этой страны.

По мнению председателя Совета Национального банка Украины и экс-министра экономики Украины Б. Данилишина, к наиболее весомым факторам, ограничивающим привлекательность Украины для иностранных и отечественных инвесторов, можно отнести:

- недостаточную защищенность прав инвесторов (как иностранных, так и внутренних);
- недостаток готовых к реализации государственных проектов для привлечения стратегических иностранных инвесторов;
- низкий уровень развития внутреннего рынка (недостаточный внутренний спрос для реализации произведенных в Украине товаров и услуг);
- ограниченность и высокую стоимость финансовых ресурсов в Украине [3].

Согласно результатам опроса, который был проведен инвестиционной компанией Dragon Capital и Европейской бизнес-ассоциацией (ЕБА) при аналитической поддержке Центра экономической стратегии, приходу инвесторов в Украину препятствуют широкое распространение коррупции и отсутствие доверия к судебной системе, нестабильность валюты и финансовой системы на фоне ухудшения отношения международных инвесторов к развивающимся странам, монополизация рынков и захват власти олигархами, конфликт интересов между политиками и бизнесом, громоздкое и часто меняющееся законодательство, сложное налоговое администрирование, ограничительный контроль над капиталом и иностранной валютой, военный конфликт с Россией [7].

В то же время, по мнению политолога А. Охрименко, в Украину инвесторы не идут не из-за коррупции, а из-за того, что в стране нет достаточно интересных объектов для инвестирования с точки зрения возможной прибыли [4].

По заключению украинских исследователей К. П. Штепенко и О. Ю. Забураевой, иностранные инвесторы в Украине сталкиваются прежде всего с такими трудностями, как необходимость регулярного обновления разрешений на временное пребывание в стране, невозможность беспрепятственной репатриации вложенного капитала, сложности с открытием счетов для нерезидентов, требования о подтверждении каждой транзакции и т. д. [6].

Как полагают И. И. Чуницкая и О. Я. Макаренко, ухудшение инвестиционного климата в Украине на разных этапах развития инвестиционной деятельности было связано с низким уровнем защиты коммерческих интересов инвесторов. Также негативное влияние на инвестиционный климат оказывали такие факторы, как общий неудовлетворительный уровень социально-экономического развития национальной экономики, в частности, низкий уровень жизни населения, неэффективная отраслевая структура привлечения иностранных инвестиций, где доля высокотехнологичных и наукоемких производств была минимальной, неоптимальная географическая и региональная структура поступления инвестиционных ресурсов, результатом чего стала высокая зависимость от незначительного числа зарубежных стран-инвесторов и углубление неравномерности социально-экономического развития регионов Украины. Нерешенность этих проблем приводила и приводит к негативным

последствиям как для иностранных инвесторов, которые теряют прибыль и вынуждены уходить с украинского рынка, так и для государства в целом вследствие ухудшения инвестиционного имиджа, сокращения рабочих мест и снижения уровня жизни населения [5].

В то же время К. Л. Маркевич обращает внимание на такой фактор, как чрезмерно разросшееся и сложное законодательство в области инвестирования: «За годы независимости в Украине было принято более 100 законов и нормативно-правовых актов, регулирующих вопросы ПИИ, а также деятельность иностранных инвесторов. Такой значительный массив законодательных и подзаконных нормативных актов, а также неурегулированность целого ряда вопросов негативно сказываются на привлечении ПИИ» [2].

В научной литературе можно встретить самые разные предложения по улучшению государственного регулирования инвестиционной деятельности в Украине. Так, по мнению И. И. Чуницкой и О. Я. Макаренко, чтобы обеспечить более активное привлечение инвестиций в экономику, необходимо развивать национальную финансовую систему в направлении создания механизмов долгосрочного инвестиционного кредитования, конкурсного распределения государственных инвестиционных ресурсов, эффективной концентрации сбережений населения для финансирования экономических проектов. Улучшению инвестиционного климата в стране может способствовать внедрение механизмов участия индивидуальных инвесторов в операциях на финансовом рынке, создание надежной правовой основы для стимулирования и привлечения частных инвестиций в институты развития, разработка планов повышения инвестиционной привлекательности отдельных регионов Украины с учетом особенностей их ресурсного потенциала. Государство должно активнее внедрять модель государственно-частного партнерства для поддержки инвестиционной и инновационной деятельности, улучшать взаимодействие между органами исполнительной власти и предпринимателями, развивать программы долгосрочного кредитования индивидуальных инвестиций, в том числе в повышение энергоэффективности жилого сектора, образование, жилищное строительство [5].

Со своей стороны, К. П. Штепенко и О. Ю. Забураева считают, что в Украине государство уже предприняло ряд шагов, оказывающих положительное влияние на инвестиционную деятельность. В частности, начата судебная реформа, приняты законы о валютной либерализации и об обществах с ограниченной ответственностью, решен вопрос о возмещении НДС.

Однако инвесторы ожидают большего: необходимо снять фактические ограничения валютного урегулирования, организовать эффективную борьбу с контрабандой и теневой экономикой, продолжить реформирование судебной системы, обеспечить политическую стабильность, прозрачную приватизацию, защиту прав интеллектуальной собственности, улучшение инфраструктуры.

Для повышения инвестиционной привлекательности Украины необходимо также создать необходимые условия для реализации инвестиционных проектов. Государственные инвестиционные проекты, которые в течение ряда лет реализуются лишь на 45–48%, не имеют перспектив без кардинального увеличения средств на эти цели и внедрения среднесрочного бюджетного планирования. В поддержке нуждаются и частные инвестиционные проекты. Кроме того, инвестиционный климат невозможно улучшить без укрепления национальной денежной единицы, наращивания международных резервов, а также без минимизации геополитических, макроэкономических и военных угроз и рисков [6].

Как уже отмечалось выше, одной из наиболее серьезных проблем в сфере инвестиционной деятельности в Украине является чрезмерно громоздкое законодательство. В этой связи К. Л. Маркевич предлагает с целью стимулирования привлечения ПИИ на долгосрочную перспективу ввести 20-летний мораторий на любые изменения инвестиционного законодательства и объединить все существующие нормативно-правовые акты в единый Инвестиционный кодекс, что должно значительно упростить понимание законодательного поля в этой сфере и его практическое применение [2].

Еще одним направлением может стать совершенствование законодательства по вопросам приватизации с учетом обеспечения экономической безопасности Украины и реализации ее национальных экономических интересов. Для этого рекомендуется разработать специальные законы об особенностях приватизации отдельных стратегически важных объектов, а также направления денежных средств от приватизации. Привлеченные средства от приватизации К. Л. Маркевич предлагает направлять в специальный фонд государственного бюджета и использовать на финансирование капитальных вложений и инновации. В договорах продажи объектов государственной собственности должны быть предусмотрены положения об обязательствах инвестора в экономической и социальной сферах. Также предлагается законодательно закрепить возможность возврата имущества в государственную собственность при невыполнении инвестором условий и обязательств, указанных в приватизационных договорах, и усилить контроль за иностранными инвесторами во избежание монополизации ими отдельных отраслей и доведения предприятий до банкротства. Такие меры контроля, несмотря на свою строгость, в перспективе призваны оздоровить инвестиционный ландшафт в Украине. В то же время важно создавать специальные территориально-организационные механизмы стимулирования притока ПИИ, то есть льготные режимы для инвесторов в определенных регионах, наладить систему инфраструктурного обеспечения инвесторов (речь идет прежде всего о безвозмездном или льготном предоставлении земли, зданий и сооружений, субсидиях на пользование энергией, транспортных грантах, льготах при осуществлении грузоперевозок). Целесообразно также внедрить механизмы стимулирования конкретных инвестиционных проектов

через гранты, ориентированные на повышение квалификации и переподготовку кадров, улучшение условий труда, содействие в проведении технико-экономических обоснований проектов и НИОКР [2].

Что касается конкретных практических шагов, в феврале 2020 г. Министерство развития экономики, торговли и сельского хозяйства Украины представило экономическую стратегию на ближайшие пять лет, в которой центральное место отводится мерам по стимулированию экономического роста за счет привлечения инвестиций [1]. В качестве основных направлений выделены инициативы по увеличению капитальных инвестиций из бюджета, приватизации, развитию государственно-частного партнерства и концессий, введению «инвестиционных нянь», дальнейшему увеличению числа индустриальных парков, поддержке малого и среднего бизнеса и экспорта.

Увеличение капитальных инвестиций из бюджета. В 2020–2025 гг. планируется выделить 2,4 млрд грн на проекты по повышению пропускной способности украинских портов и 41,4 млрд грн на увеличение объемов железнодорожных перевозок. Также 3 млрд грн будет направлено на модернизацию шлюзов Днепровского каскада. В Государственный дорожный фонд Украины заложено 69,7 млрд грн на развитие дорожной инфраструктуры.

Приватизация. Всего в Украине насчитывается 3733 государственных предприятия, из которых 766 признаны фондом национального достояния, 1261 подлежит ликвидации, а 1006 будут быстро приватизированы (остальные входят в структуру НАН либо находятся на территории антитеррористической операции или в Крыму). В ходе быстрой приватизации предусматриваются «налоговые каникулы» для инвесторов: при инвестициях на сумму более 10 млн долл. США они освобождаются от налога на прибыль на 5 лет.

Государственно-частное партнерство и концессии. Помимо проведения концессионных конкурсов, реализуются пилотные проекты государственно-частного партнерства в двух аэропортах (Винница и Ровно), изучаются железнодорожные станции для начала пилотных проектов по сдаче их в концессию (в Харькове, Днепре, Виннице, Хмельницком, Николаеве и Чопе).

«Инвестиционные няни». Режим «инвестиционной няни» предусматривается для отечественных или иностранных инвесторов, вкладывающих средства на сумму более 100 млн долл. США в проекты в перерабатывающей промышленности. При этом заключается трехсторонний договор между инвестором, правительством и органом местного самоуправления. Инвестор получает консьерж-сервис, услуги по сопровождению проекта и дополнительные стимулы (налоговые льготы, обеспечение смежной инфраструктурой, содействие выделению земельного участка под инвестиционный проект).

Индустриальные парки. В 2020–2025 гг. планируется привлечь в рамках действующих индустриальных парков 5 млрд долл. США инвестиций и создать 50–100 тыс. рабочих мест.

Поддержка малого и среднего бизнеса и экспорта. Ставится цель расширить и упростить доступ микро- и малых предприятий к инвестиционному кредитованию. Для этого создается фонд развития предпринимательства, который во взаимодействии с банками-партнерами будет предоставлять бизнесменам инвестиционные кредиты. Государство, в свою очередь, будет компенсировать проценты по кредитам и предоставлять предприятиям кредитные гарантии. Также с целью стимулирования экспорта правительство Украины обеспечит доступность торгового финансирования для малых и средних предприятий. Для этого будет создан Офис продвижения экспорта, который активизирует сотрудничество с банками и ассоциациями в сфере информирования о возможностях финансирования торговли. Чтобы обеспечить страхование экспортной деятельности, планируется перезапустить экспортно-кредитное агентство и внедрить механизмы страхования экспортных рисков [1].

Таким образом, проанализировав проблемы привлечения инвестиций в экономику Украины на современном этапе можно сделать вывод, что для привлечения в Украину иностранных инвесторов и для стимулирования деятельности внутренних инвесторов, нужны долгие годы или же решительные политические, организационно-управленческие и кредитно-финансовые шаги, направленные на реальную демократизацию общества и стабилизацию экономической ситуации в стране, что, возможно, будет способствовать зарождению доверия инвесторов к деятельности государства. Важным здесь является совершенствование правового обеспечения деятельности инвесторов (в том числе иностранных) в Украине. Основными проблемами в сфере инвестиционной деятельности в Украине являются недостаточная защита прав инвесторов, нехватка значимых государственных проектов, ограниченность и высокая стоимость финансовых ресурсов для предприятий. В стратегии экономического развития с 2020 по 2025 гг., которую представило Министерство развития экономики, торговли и сельского хозяйства Украины в феврале 2020 г. в качестве основных направлений государственной политики в сфере привлечения инвестиций выделены увеличение капитальных инвестиций из бюджета, приватизация государственных предприятий, развитие государственно-частного партнерства и концессий, введение «инвестиционных нянь», дальнейшее увеличение числа индустриальных парков, поддержка малого и среднего бизнеса и экспорта.

Список литературы

1. Економічна стратегія: зростання через інвестиції. // Міністерство розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України. 17 лютого

2020 року. – Режим доступа: <https://drive.google.com/file/d/1YShUX85F9aawBCDeCu68X0BLoivaNLhp/view>. – Дата доступа: 20.12.2020.

2. Маркевич, Е.Л. Механізми стимулювання надходження прямих іноземних інвестицій у контексті національних інтересів України / Е. Л. Маркевич // Экономический вестник университета. Сборник научных трудов ученых и аспирантов. – 2015. – Выпуск № 26/1. – С 144–150.

3. Нацбанк признал – Украина интересна не инвесторам, а спекулянтам [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://112.ua/mnenie/nacbank-priznal-ukraina-interesna-ne-investoram-a-spekulyantam-546984.html>. – Дата доступа: 30.11.2020.

4. Уже и Давос был, а инвесторов в Украине все нет и нет. Почему? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://112.ua/mnenie/uzhe-i-davos-byl-a-investorov-v-ukraine-vse-net-i-net-pochemu-431919.html>. – Дата доступа: 30.11.2020.

5. Чуницкая, И.И., Макаренко, О.Я. Иноземні інвестиції в економіку України: сучасний стан та шляхи покращення інвестиційного клімату / І. І. Чуницка, О. Я. Макаренко // Збірник наукових праць Університету державної фіскальної служби України, № 1. – 2019. – С 246-262. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://oaji.net/articles/2020/9280-1595847025.pdf>. – Дата доступа: 30.11.2020.

6. Штепенко, К.П., Забураева, О.Ю. Аналіз прямих іноземних інвестицій в економіку України та передумови необхідності їх залучення / К. П. Штепенко, О. Ю. Забураева // Эффективная экономика. – 2019, № 5 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.economy.nauka.com.ua/pdf/5_2019/36.pdf. – Дата доступа: 30.11.2020.

7. Foreign Investor Survey 2020 / European Business Association [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://eba.com.ua/wp-content/uploads/2020/11/2020_ForeignInvestorSurvey_Presentation_en.pdf. – Дата доступа: 30.11.2020.

Регулирования рынка трансферта футбольных игроков в УЕФА

*Лясковский Кирилл Андреевич
БГУИР, ИЭФ, 1 курс, гр. 074005*

*Руководитель: доцент, кандидат экономических наук
Кравченко А. А.*

Футбол является одним из самых популярных видов командного спорта. Информация о заработных платах игроков часто становится предметом обсуждения в СМИ. Не менее интересным является вопрос об источниках доходов самих футбольных клубов, которые могут позволить выплачивать данные заработные платы. Принято выделять следующие источники:

Коммерческие доходы (Commercial)- это доходы от спонсорских и рекламных контрактов. К основным потокам коммерческих доходов относят: контракты с титульными спонсорами (так, «Шевроле» платили английскому клубу «Манчестер Юнайтед» 60,3 млн евро за право разместить своё лого на футболке клуба, а “Rakuten” выплачивает «Барселоне» по 55 млн евро ежегодно) и контракты с техническими спонсорами. Так, за право одевать ПСЖ Nike выплачивает по 60 млн евро каждый год.

Продажа прав на телетрансляции (Broadcast) распределяется между всеми командами лиги. В качестве примера получения прибыли от телетрансляций лучше всего брать АПЛ (английскую премьер-лигу), т.к. она является самой востребованной в этом плане. Контракт АПЛ на телетрансляции составляет больше 6 миллиардов евро в год и растёт подобно мыльному пузырю (ближайший преследователь испанская Ла Лига не получает и 2 млрд). При этом деление в АПЛ происходит практически эталонно (относительно других лиг как минимум).

"Доход от тура" (Matchday) включает в себя доходы от продажи билетов, атрибутики, а также доход от стадиона

Продажа игроков. Данный вид не относится к постоянному доходу, однако также является способом заработка футбольного клуба. Процесс трансферта игроков проходит следующие этапы:

- Селекция. Клубы отправляют агентов в различные страны, чтобы те находили игроков, подходящих под определённые критерии (возраст/стиль команды/философия клуба).
- Принимается решение о трансфере и запускается процесс переговоров

- Переговоры – невероятно сложный процесс, в котором участвует множество посредников. Главными действующими лицами становятся агенты игроков, которые часто получают огромные суммы в качестве комиссионных (иногда даже больше, чем сумма трансфера).
- Согласовываются условия контракта игрока, который он и подписывает. Происходит презентация футболиста

Скорее всего, даже люди далёкие от футбола периодически слышали о переходах футболистов за космические суммы (Неймар из Барселоны в ПСЖ за 222 млн. евро, Погба из Ювентуса в Манчестер Юнайтед за 100 с лишним и др.). Рынок футбольных трансферов раздувается, а разница между богатыми и бедными клубами растёт. Богатые инвесторы вкладывают всё больше денег в проекты, а агенты получают больше денег, чем составляет годовой бюджет некоторых стран. Международная организация УЕФА пытается с этим бороться. Одним из основных положений их политики (и самым действенным) является правило финансового фэйр-плей (ФФП). Кратко работает оно так: клубы не должны тратить за финансовый год больше, чем заработали, хотя есть и некоторые оговорки и уловки, которыми клубы пользуются. Так, при продаже игрока вся стоимость перехода заносится в текущий экономический период (по которому и предоставляется отчёт на соблюдение ФФП, в то время как на самом деле выплаты за трансферы редко бывают единовременными. Т.е. то, что клуб тратит на покупку игрока, распределяется по периодам, а то, что заработал – идёт в текущий).

Рассмотрим несколько примеров того, как это правило влияет на футбольный рынок и как клубы его обходят.

Кейс 1: Тимо Вернер

Новости о переходе Диогу Жоты в «Ливерпуль» за 45 млн фунтов через пару месяцев после того, как чемпионы Англии отказались примерно за ту же сумму выкупать Тимо Вернера, и правда поначалу выглядят удивительно. Все становится гораздо яснее, если взглянуть на детали и структуру сделки.

«Вулверхэмптон» и «Ливерпуль» договорились на гарантированную сумму в 41 млн фунтов плюс 4 млн в зависимости от количества матчей Жоты и успехов клуба в АПЛ и Лиги Чемпионов. При этом «Вулвз» согласились на рассрочку, позволив «Ливерпулю» заплатить сразу только 4 млн (меньше 10%) и еще миллион в декабре.

Отдельной сделкой «Ливерпуль» и «Вулверхэмптон» оформили трансфер 18-летнего правого защитника Ки-Яна Хувера в обратном

направлении. За голландца «Вулвз» заплатят до 13,5 млн фунтов – 9 млн сразу + 4,5 млн в зависимости от успехов Хувера. При этом, по информации The Athletic, «Ливерпулю» достанется 15% (по другим данным – 20%) от суммы будущей перепродажи игрока. Таким образом, если верна информация источников The Athletic о том, что «Вулвз» заплатили 9 млн сразу, «Ливерпуль» в этом году вообще остался в плюсе после сделок с «Вулверхэмптоном».

С Тимо Вернером все было бы совсем иначе. Купить его у «Лейпцига» можно было, только активировав опцию выкупа – и заплатив сумму неустойки целиком (или почти целиком). «Лейпциг» не был заинтересован в сделке, потому в переговорах с «Ливерпулем» не шел ни на какие уступки – и в итоге согласился на более выгодное предложение «Челси». Последним удалось отсрочить треть платежа до января, но «Ливерпуль» отсутствие свободных денег предрешило исход сделки..

Отдельный аспект – зарплаты Вернера и Жоты. По информации BBC, в «Челси» немецкий форвард получает 175 тыс фунтов в неделю (а еще 12 млн лондонцы заплатили агенту Вернера Карлхайнцу Форстеру), по информации The Athletic, его зарплата будет расти каждый год и в итоге будет чуть больше 170 тыс в неделю. В любом случае это гораздо выше зарплаты Жоты – по данным финансового блога Sportekz, португалец начал получать в «Ливерпуле» 90 тыс в неделю.

Еще один фактор – время сделки. Трансфер Вернера необходимо было оформить в первой половине июня – тогда еще бушевала пандемия, футбольный сезон не возобновился и масштабы финансовых потерь были понятны гораздо меньше (например, не было уверенности в том, что сезон удастся завершить и не придется возвращать целиком деньги за вещание матчей). В тех условиях у «Ливерпуля» было гораздо меньше возможностей рисковать.

Возможно, существенную роль в выборе «Ливерпуля» сыграли не только деньги. Важнейшее отличие между Жотой и Вернером – требование по объему игрового времени. По информации The Athletic, летом 2019-го Тимо резко оборвал попытку «Ливерпуля» начать переговоры именно из-за этих опасений.

В целом, история Жоты, Вернера и «Ливерпуля» – новое убедительное доказательство, что для экономической оценки футбольных трансферов недостаточно просто смотреть на их суммы. Все давно уяснили, что бесплатные трансферы могут быть провальными из-за больших зарплат.

В качестве примера рассмотрим сделку между футбольными клубами «Барселоной» и «Ювентус» Так команды обменяли игроков Артура (72 млн) на Пьянича (60 млн) и получали в сумме 50 млн прибыли.

Оказывается, такой обмен почти равноценных активов будет очень выгодным и для «Барселоны», и для «Ювентуса». Артур уходит за 72 миллиона, Пьянич – за 60, но с точки зрения финансовой отчетности ценность трансфера – около 50 миллионов евро для обоих клубов.

Сумму покупки распределяют равными долями в соответствии с длительностью контракта, она не оказывает давление на бюджет моментально, а вот прибыль от продажи в документах фиксируют сразу целиком – она влияет на ближайший финансовый отчет, улучшает текущие показатели.

Этот принцип можно проиллюстрировать на примере Артура и «Барселоны»: два года назад его купили за 30 миллионов евро и подписали 6-летний контракт – соответственно год игры бразильца в «Барселоне» стоит 5 миллионов евро (бонусы в этих расчетах не учтены, потому что нет достоверных данных о том, сколько и за что платят). Он отыграл уже на 10, оставшаяся нереализованная по бумагам стоимость – 20 миллионов. Если сейчас состоится сделка по его переходу в другой клуб за 70, «Барселона» покажет прибыль в 50 миллионов евро.

Тот же принцип и с контрактом Пьянича: сейчас с точки зрения учета он стоит «Ювентусу» 13 миллионов евро (летом 2016-го был подписан контракт на 5 лет за 35 миллионов и его переподписали в 2018-м еще на 5 лет). Заключение контракт на трансфер Пьянича сейчас за 60 миллионов – это прибыль 47 миллионов.

Итого при реальной 10-миллионной доплате «Ювентуса» в отчетах намного лучше будут выглядеть оба клуба. Сложно утверждать, что именно это – главная цель и «Ювентуса», и «Барселоны». Однако это может оказаться важным фактором особенно в сезон пандемии, когда многие сопутствующие доходы клубов точно упадут.

Также хорошим примером финансовой манипуляции для обхода ФФП, можно также рассмотреть на примере «Барселоны». Так данный клуб заключил сделку с «Валенсией» и отправил вратаря Силлесена, взяв вместо него Нето в запас под тер Штегена, суммы совпали полностью: 35 миллионов в одну сторону, 26 плюс 9 бонусами в другую. Но важнее даты: сообщалось, что «Барселона» провела свою покупку до 30 июня, а продажу оформила уже после в июле – именно с 1 июля начинается новый финансовый год. Так

удалось помочь «Валенсии» с отчетом по ФФП за предыдущий сезон, и улучшить разницу в своем следующем, где вкладывались в Гризманна.

Таким образом несмотря на налагаемые ограничения УЕФА, компании могут регулировать финансовые показатели деятельности клубов путем заключения временных соглашений с другими участниками рынка. При этом сговор может не носить явно незаконного характера, однако по своей задаче он будет направлен на обход сложившихся правил, что затрудняет действие регулятора.

Список литературы:

1. Пакетик с маечкой. Можно ли отбить супертрансфер продажей футболок
2. [Электронный ресурс] — Режим доступа: https://www.eurosport.ru/football/story_sto6273344.shtml — Дата доступа: 20.12.2020
3. Тарасенко,И. Что такое финансовый фейр-плей УЕФА и как его обойти [Электронный ресурс]/И. Тарасенко — Режим доступа: <https://www.sovsport.ru/football/articles/589816-chto-takoe-finansovyj-fejr-plej-uefa-i-kak-ego-oboiti> —Дата доступа 14.12.2020
4. Футбольный рынок дико сложный: топ-клубы путаются в правилах, а игроки не знают свою зарплату [Электронный ресурс]. — Режим доступа:
5. <https://www.sports.ru/tribuna/blogs/allozdravstvuite/2339829.html?sl=1> — Дата доступа 15.12.2020
6. Финансы футбольных клубов. «Амортизация» или как учитываются трансферы игроков [Электронный ресурс] — Режим доступа: <https://www.sports.ru/tribuna/blogs/footballfinances/380644.html?sl=1> — Дата доступа 18.12.2020
7. Как устроен трансфер: агенты, WhatsApp и почему клубы не окупают стоимость трансфера на продаже футболок [Электронный ресурс] — Режим доступа: <https://www.sports.ru/tribuna/blogs/manutdone/1342146.html> — Дата доступа 11.12.2020
8. Ливерпуль не нашёл денег на Вернера, а потом почти за ту же сумму купил Жоту. И тут совсем нет противоречия [Электронный ресурс] — Режим доступа:
9. <https://www.sports.ru/tribuna/blogs/odukhevremeni/2833836.html> — Дата доступа 15.12.2020
- 10.«Барса» и «Юве» меняют Артура (72 млн) на Артура (60 млн) и получают 50 млн прибыли. Как это работает? [Электронный ресурс] — Режим доступа:

11. <https://www.sports.ru/tribuna/blogs/odukhevremeni/2796905.html?sl=1> —
Дата доступа: 18.12.2020
12. «Ювентус» отпустил Игуаина бесплатно, но увеличил убыток на 18 млн. Как так? [Электронный ресурс] — Режим доступа: https://m.sports.ru/tribuna/blogs/mama4h/2835187.html?utm_source=insta&utm_medium=dim&utm_campaign=2020-09-26 — Дата доступа 18.12.2020
13. Мендеш опять взгрел трансферный рынок: на фоне пандемии и кризиса провернул сделок на 260 млн евро [Электронный ресурс] — Режим доступа: https://m.sports.ru/tribuna/blogs/fredthered/2839904.html?utm_source=insta&utm_medium=dmi&utm_campaign=2020-10-09 — Дата доступа: 20.12.2020

Сколько безработных в Беларуси?

*Мазурик Александра
БГЭУ, ФЦЭ, 2 курс, 19-ДЦК*

*Руководитель: доцент, кандидат экономических наук
Лециловская М.П.*

Рассмотрим показатели, которые характеризуют безработицу в Беларуси в 2016-2020 годах.

Данные по численности безработных, зарегистрированных в органах по труду, занятости, социальной защите, и полу выглядят следующим образом.

Таблица 1 - Численность безработных в Республике Беларусь, зарегистрированных в органах по труду, занятости, социальной защите, и полу (на конец года) за 2016-2020 годы, тыс. человек

Показатель	2016	2017	2018	2019	2020(конец сентября)
Численность безработных, тыс. чел.	35,3	22,9	12,5	8,8	9,1
из них:					
Мужчины	23,3	14,6	7,8	5,6	5,9
Женщины	12,0	8,3	4,7	3,2	3,2
Уровень зарегистрированной безработицы (в процентах к численности рабочей силы)	0,8	0,5	0,3	0,17	0,2

Примечание - Источник: собственная разработка на основе источника [1]

Так, за рассматриваемый период общая численность безработных уменьшилась на 26,2 тысячи человек (или на 74,3%) и составила 9,1 тысячи.

Следует отметить, что уменьшение числа безработных происходит как среди мужской части населения, так и среди женской. В течение 2016-2020 годов численность безработицы среди мужчин уменьшилась на 17,4 тысяч человек (или на 74,7%). Численность безработных среди женщин уменьшилась на 8,8 тысяч человек (или на 73,4%).

Следует отметить, ситуация в отдельных регионах страны значительно отличается от среднего показателя по республике.

На рисунке 1 приведены числовые данные, характеризующие уровень официально зарегистрированной безработицы по областям и г. Минску на конец года в процентах к экономически активному населению.

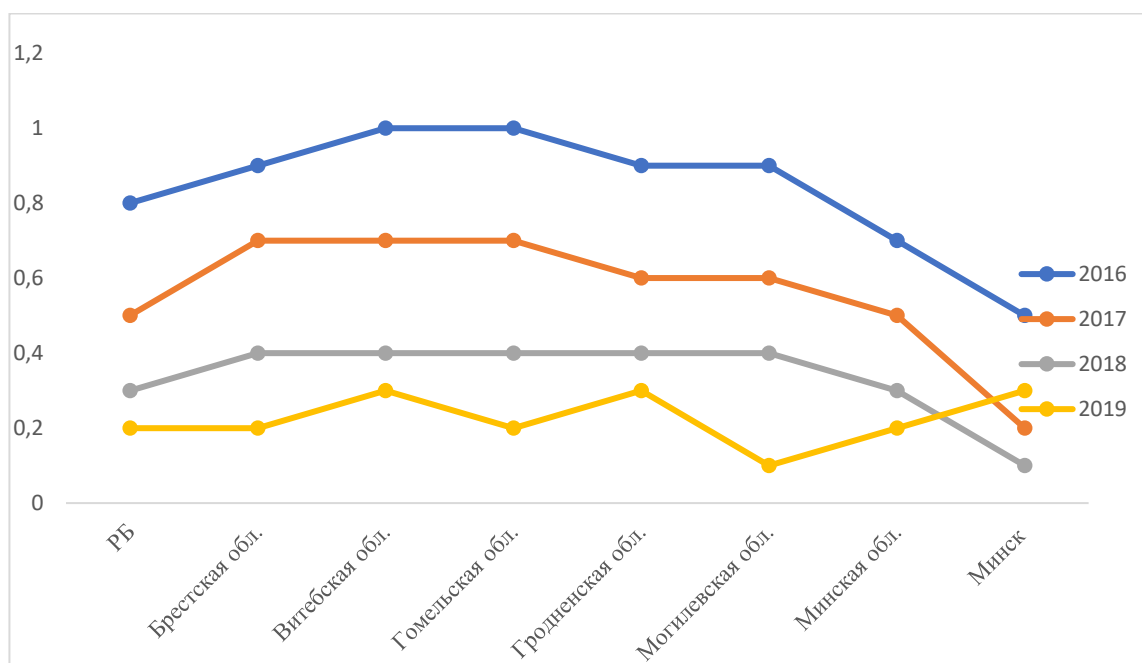


Рисунок 1 - Уровень официально зарегистрированной безработицы по областям Республики Беларусь и г. Минску (на конец года; в процентах к численности рабочей силы)

Примечание - Источник: собственная разработка на основе источника [2]

Как видно из данных в регионах, в основном, уровень безработицы превышает среднее значение по республике. В 2016 году сложился наибольший уровень безработицы, как в среднем по Республике Беларусь, так и по областям. Можно увидеть тенденцию к снижению уровня безработицы по областям в период 2016-2019 годов. Также следует отметить, что на протяжении данного периода уровень безработицы в Минске был наименьшим, за исключением 2019 года. Причиной данного обстоятельства является наличие большого количества предприятий в городе Минске, компаний малого и среднего бизнеса, развитость инфраструктуры и сферы обслуживания населения.

Рассмотрим на рисунке 2 информацию об уровне образования безработных.



Рисунок 2 – Уровень образования среди безработных в Республике Беларусь за 2016-2020 годы

Примечание – Источник: собственная разработка на основании источника [3]

Таким образом, наибольшее количество безработных наблюдается среди людей с профессионально-техническим образованием. А наименьшее – среди людей с общим базовым образованием. Наличие высшего образования может стать индикатором низкого риска стать безработным. Причиной тому – не только приобретение новых умений и навыков в процессе обучения, но и носительство у людей, стремящихся к получению высшего образования, личностных качеств: настойчивости и стремления к развитию.

Список использованных литературных источников

- 1 Национальный статистический комитет Республики Беларусь. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/solialnaya-sfera/trud/godovye-dannye/chislennost-bezrobotnyh-zaregistrirovannyh-v-organah-po-truduzanyatosti-i-sotsialnoi-zaschite/>. Дата доступа: 03.02.2021
- 2 Национальный статистический комитет Республики Беларусь. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/solialnaya-sfera/trud/godovye-dannye/uroven-ofitsialno-zaregistrirovannoi-bezrobotitsy-po-oblastyam-i-g-minsku/?special_version=Y Дата доступа: 01.02.2021
- 3 Национальный статистический комитет Республики Беларусь. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/solialnaya-sfera/trud/godovye->

dannye/bezrobotnye-po-urovnyu-obrazovaniya-mestu-prozhivaniya-i-polu/ Дата
доступа: 01.02.2021

Экономическое развитие Республики Беларусь: факторы, проблемы и перспективы

*Мальчевский Юрий
БГЭУ, УЭФ, 2 курс, 19ДЭУ-1*

*Руководитель: доцент, кандидат экономических наук
Кравченко А. А.*

Экономическое развитие является критически важным для любой страны. За последние 200 лет с формированием устойчивого экономического развития справилось лишь небольшое количество стран. Страны с высоким уровнем дохода смогли сделать рывок в уровне благосостояния, которое за 200 лет выросло в 11-30 раз. Страны с низким и средним доходом развивались в экономическом отношении значительно медленнее. Это стало причиной для межстрановых различий в уровне доходов.

Экономическое развитие как понятие шире экономического роста, так как оно предполагает не только количественное, но и качественное изменение параметров экономики, использование инноваций, что создает предпосылки для будущих высоких темпов роста.

Обстоятельства, явления и процессы, способные определять темпы, масштабы увеличения реального объема национального производства в долгосрочной перспективе принято называть факторами экономического развития. Экономическое развитие осуществляется главным образом в результате использования фактора НТП; связано с повышением качества выпускаемых товаров и услуг, на что толкает конкуренция качества; имеет ограничители, устанавливаемые правительством в целях охраны экологической среды жизнедеятельности человека; имеет социальную направленность.

К показателям, отражающим устойчивость экономического развития, относятся: дефицит консолидированного бюджета; государственный долг; уровень инфляции.

Показатели, характеризующие уровень и динамику развития экономики: темп роста валового внутреннего продукта (ВВП); ВВП на душу населения по ППС; сальдо счета текущих операций платежного баланса; индекс реального эффективного обменного курса национальной валюты [1].

Всемирный экономический форум выделяет и оценивает 12 основополагающих факторов экономического развития: институты; инфраструктура; внедрение информационно-коммуникационных технологий;

макроэкономическая стабильность; здравоохранение; квалификация; рынок продукции; рынок труда; финансовая система; размер рынка; динамизм бизнеса; инновационный потенциал [2].

Главная цель развития любой страны – повышение качества жизни населения на основе роста конкурентоспособности экономики, привлечения инвестиций и инновационного развития [3].

Одной из основных задач государства является выбор экономической модели, т.е. упрощенное изображение экономической действительности, позволяющее выделить наиболее главное в сжатой компактной форме.

Белорусская экономическая модель складывается на базе социальной рыночной экономики, а также специфических условий развития нашей страны и имеет свои особенности: экологические проблемы, обусловленные катастрофой на Чернобыльской АЭС; социально шадящий характер реформирования и развития; интеллектуально-инновационная основа модели и др. В Республике Беларусь выстроена сложная система разработки и согласования различных планов и программ экономического развития с различной продолжительностью планового периода, частично унаследованная от советской экономики, она основное внимание уделяет количественным аспектам экономического роста.

Республика Беларусь одной из первых среди постсоветских стран преодолела масштабный трансформационный кризис 1990-х гг. и достигла быстрого экономического роста, обеспечившего снижение бедности и повышение уровня жизни населения. Вместе с тем, отечественная экономическая модель, продемонстрировавшая свою эффективность в 2000-х гг., серьезно «сбавила обороты» в 2010-х гг., утратив прежнюю устойчивость, причем произошедший регресс невозможно объяснить простым ухудшением внешнеэкономической конъюнктуры.

Так, если с 2004 по 2010 гг. реальный ВВП Республики Беларусь вырос на 73,1 %, то за аналогичный период времени с 2011 по 2017 гг. – всего на 5,9 % на фоне более длительных интервалов с отрицательной динамикой. При этом отдача экономического роста на конечные социально-экономические показатели в последние годы уменьшалась, а макроэкономические дисбалансы возрастали [4].

Неэффективность белорусской экономики в значительной мере предопределена структурой распределения общественных благ, сформированной в соответствии с существующей в нашей стране системой ценностей, приоритетов и целевых установок. Эта система находит в конечном счете свое отражение в неэффективной факторной структуре экономического роста, основной вклад в которую вносит накопление капитала, а не повышение его качества.

Качественная составляющая в структуре экономического роста по своей сути отражает вклад интеллектуального ресурса, воплощенный в достижениях научно-технического прогресса. Чтобы создать наиболее благоприятные

условия для устойчивого, качественного экономического роста, нашей стране в первую очередь необходимо пересмотреть сложившуюся систему приоритетов при распределении финансовых ресурсов и переориентировать их в пользу в развитие науки и образования. Ведь только интеллектуальный ресурс, находящий свое отражение в достижениях научно-технического прогресса, может обеспечить необходимые условия для устойчивого экономического роста.

В результате исследования было выявлено, что в Республике Беларусь уровень устойчивости экономики не достаточно стабилен, причинами чему являются колебания основных макроэкономических показателей.

В период с 2017 по 2019 наблюдались позитивные тенденции, однако следует отметить замедление динамики в 2019 г., а также высокий уровень малообеспеченности населения даже в национальном определении, устойчивое снижение рентабельности продаж в экономике, увеличение валового внешнего долга.

Ключевой проблемой белорусской экономики стал слабый, особенно по меркам стран со средним уровнем дохода, рост выпуска. Темп фактического роста продолжает снижаться, за последние 5 лет он был даже ниже потенциала.

Это в свою очередь негативно влияет на ожидания экономических субъектов. Для успешного решения многочисленных проблем, стоящих перед белорусской экономикой, следует отказаться от целенаправленного и форсированного накопления капитала, и ключевым каналом роста должна стать эффективность – общая производительность факторов производства.

Список литературы

1. Мировое экономическое положение и перспективы, 2019 год: Краткое резюме / United Nations [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.un.org/development/desa/dpad/publication/%D0%BC%D0%B8%D1%80%D0%BE%D0%B2%D0%BE%D0%B5-%D1%8D%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D0%BE%D0%BC%D0%B8%D1%87%D0%B5%D1%81%D0%BA%D0%BE%D0%B5-%D0%BF%D0%BE%D0%BB%D0%BE%D0%B6%D0%B5%D0%BD%D0%B8%D0%B5-%D0%B8-%D0%BF%D0%B5-2/>. – Дата доступа: 03.11.2020.

2. SME Policy Index: Eastern Partner Countries 2016: Assessing the Implementation of the Small Business Act for Europe, SME Policy Index // OECD [Electronic resource]. – Mode of access: <https://doi.org/10.1787/9789264246249-en>. – Date of access: 03.11.2020.

3. Программа социально-экономического развития Республики Беларусь на 2016 – 2020 годы / Совет Министров Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа:

http://www.government.by/upload/docs/program_ek2016-2020.pdf. – Дата доступа: 03.11.2020.

4. Власенко, М. Экономическое развитие в Беларуси: качество роста и эффективность распределения основных ресурсов / М. Власенко // ИПМ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.research.by/webroot/delivery/files/wp2018r01.pdf>. – Дата доступа: 03.11.2020.

Эффективность личного бренда

*Марецкий Евгений,
БГУИР, ИЭФ, 1 курс, 074 003
Руководитель: доцент, кандидат экономических наук
Кравченко А.А.*

Бренд – это ожидание, картина, восприятие, которое создается в умах людей, когда они видят или слышат какой-либо бренд, название, продукт или логотип. Термин «персональный брендинг» может быть трактовано как обещание качества продукта. Новая тенденция, называемая «Личный Брендинг», является актуальной на сегодняшний день.

Технологическая революция в корне меняет современную структуру карьеры. Персональный Брендинг является значимым для развития карьеры и эффективным инструментом карьерного роста. Это помогает определить личность человека: для чего он живет, какие сильные и слабые стороны имеет, с какими проблемами сталкивался и какие решения принимал.

Меняются способы межличностного общения. Интернет поднимает каждого человека (будь то участник конференции по экономике или небольшой начальник в крупной корпорации) до уровня издателя. Огромное количество социальных сетей – причина этого явления. Таким образом люди хотят иметь деловые отношения именно с теми, кого они знают или теми, при общении с кем (или просмотре профиля в социальной сети) возникает чувство доверия. Исходя из этого можно с уверенностью говорить, что персональный бренд играет важную роль и для развития любого бизнеса и проекта.

Качественный личный бренд – одна из составляющих любого успешного проекта. Lean Canvas – таблица, которая позволяет определить перспективность и дальнейшую успешность любого проекта или бизнеса. Одним из обязательных пунктов данной таблицы является уникальная ценность предложения. Личный бренд мы как раз-таки и относим именно в эту графу.

Экономическая Эффективность характеризует соотношение полученного эффекта и затрат на его осуществление и является «своего рода ценой или платой за достижение данного результата». Таким образом, для определения понятия «эффективность брендинга» необходимо определить

затраты на осуществление брендинга и полученный эффект. Затраты на брендинг определяются суммированием понесенных расходов на создание и развитие бренда: расходы на его разработку, создание и продвижение с помощью средств маркетинговых коммуникаций.

Отдельно необходимо отметить эффекты брендинга. В брендинге определить понятие эффекта значительно сложнее, поскольку строительство бренда связано с созданием не только материальных, но и эмоциональных и символических ценностей. Вследствие комплексного характера затрат и результата при оценке эффективности брендинга следует рассматривать набор эффектов брендинга. Представляется, что эффекты в брендинге можно разделить на эффекты восприятия, поведенческие и экономические. Эффекты восприятия связаны с созданием осведомленности о бренде и формированием позитивного отношения к нему. Поведенческие эффекты ассоциируются с формированием лояльности к бренду. Экономические эффекты связаны с увеличением объемов продаж или доли рынка бренда, возрастанием марочного капитала бренда.

Оценить действенность использования активов позволяет система показателей - «десять показателей капитала бренда» («Brand Equity Ten»). Мы можем с уверенностью говорить, что эффективное управление брендами включает систему не только финансовых, но и поведенческих и рыночных показателей. Также следует отметить, что данная «десять» необязательно представляет оптимальный набор для всех возможных ситуаций и, по утверждению автора, требует модификации для привязки к конкретной ситуации и выполняемой задаче.

Безусловно существует огромное количество подходов для оценки эффективности брендинга. Кто-то оценивает эффективность как достижение стратегических и тактических целей компании, кто-то как формирование собственных групп покупателей и нахождение точек контакта и взаимодействия с ними, Дэвис и Дэнн предлагают анализировать опыт потребителя. В результате эффективность брендинга почти во всех подходах заключается в том, чтобы потребитель получил позитивное впечатление на всех уровнях контакта с брендом. Негативный опыт, приобретенный покупателем на одном из уровней точек контакта, приведет к неэффективности брендинга в целом.

Также нужно отметить и метрики, которые говорят нам о бренде: осведомленность, дифференциация, релевантность, доверие бренду, рассмотрение бренда среди альтернативных вариантов покупки, влияние бренда на решение о покупке, понимание бренда.

Одним из ключевых показателей оценки эффективности брендинга является оценка текущей стоимости бренда. Грамотный брендинг, основанный на эффективном применении активов марочного капитала, приводит к возрастанию дополнительной стоимости бренда и, как следствие, к росту стоимости бренда. Так, по оценке британской консалтинговой

компании Interbrand, в 2007 г. значительных успехов добился бренд интернет-компании Google, стоимость которого по сравнению с 2006 г. возросла на 44% (с 12,38 до 17,84 млрд долл.). В итоге бренд переместился в рейтинге самых дорогих по стоимости мировых брендов с 24-е на 20-е место. Повышение стоимости бренда помимо факторов рынка во многом объясняется грамотным брендингом Google: покупка и разработка новых приложений, смена логотипа.

Бренд Бенетон является как ярким примером неординарного развития собственного бренда. Сильные необычные, порой страшные, образы – залог успешного бренда Бенетон. Своими сильными образами Тоскани пытался привлечь внимание всех без исключения людей, вызвать эпатаж, стать причиной огромного количества дипломатических инцидентов, критики и жалоб в сторону бренда начиная от Ватикана и до Белого дома, часто подвергаясь цензуре и бойкоту. Наиболее распространенным обвинением является то, что бренд якобы рассматривал мировые проблемы вне контекста и превращал их в товар, делая из них своего рода предмет одноразового употребления. Примерами являются фотография трех детей разных рас, показывающих язык одного цвета, которая считалась порнографичной и была не допустима в арабских странах в связи с запретом показывать внутренний орган; фотография двух мужчин, черного и белого, скованных вместе наручниками; изображение черной женщины, кормящей белого ребенка, после которого бренд обвинили в расизме, потому что оно напоминает жизнь цветных рабов на хлопковых полях, когда одной из задач, возложенных на женщин, было кормление грудью детей хозяина.



Рис.1. Примеры неординарной рекламы бренда Veneton

Примечание — Источник: [4].

По сути, навыки работы с собственным брендом уже можно отнести к разряду soft skills, ведь сейчас даже самые «отсталые» работодатели ищут информацию о человеке и проверяют его социальные сети, прежде чем пригласить на собеседование. Да и в принципе любой человек принимает решение иметь ли с кем-либо дело еще до знакомства – на основании той информации, с которой он сталкивается. В персональном брендинге это называется «упаковка бренда». И эта упаковка должна отвечать определенным критериям, таким как безопасность, интерес и выгода, чтобы человек очень быстро принял подсознательное положительное решение.

Принято считать, что личный бренд нужен только тем, кто занимается творчеством или малым бизнесом. Данное утверждение является ложным. Личный бренд нужен всем: и тем, кто строит карьеру, и тем, кто развивает свое дело, и тем, кто занимается общественными проектами, и даже тем, кто пока не определился с родом своей деятельности. Ведь по сути личный бренд – это канал коммуникации.

Сущность данного канала коммуникации объясню на личном примере. Недавно для проведения бизнес-конференции Teenstart Я искал хорошего таргетолога. Разместив объявление о работе на фрилансовой платформе, моя команда получила огромное количество профессиональных портфолио таргетологов из России, Беларуси, Казахстана. Примерно в этот же момент мой близкий друг посоветовал мне молодого 18-летнего рекламщика почти без опыта работы, но «за те же деньги», что и профессионалы с огромным портфолио. Сделав выбор в пользу новичка, команда организаторов бизнес-конференции ничуть не пожалела. Таким образом, если человек коммуницирует с большим количеством людей, то у него больше шансов заполучить работу, чем у профессионала с огромным портфолио.

Скромность в личном бренде – это путь к неизвестности. Личная миссия каждого - подсвечивать свой талант и правильно формулировать месседжи для окружающих.

Саймон Синеке «Золотое кольцо». 3 Вопросы решают судьбу личного бренда. Чем лучше человек формулирует ответы на эти вопросы и правильно ставит цели, тем легче построить правильный бренд.

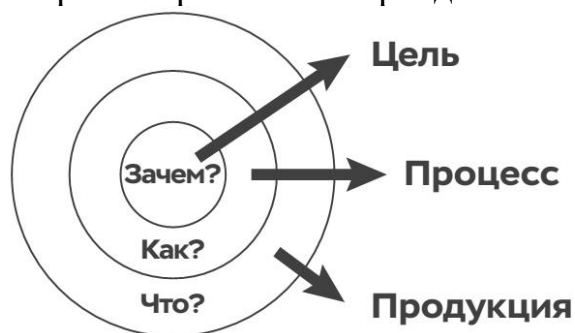


Рис. 2. «Золотое кольцо» Саймона Синека

Примечание — Источник: собственная разработка.

Определение ДНК личного бренда – важная составляющая его построения. Упражнение - три слова или три предложения о себе, которые наиболее полным образом Вас описывают. Но для начала нужно понимать группы этих слов. Группа 1. Ценности. Группа 2. Terminal values. Важно понимать, что личное и профессиональное идут вместе. Это не вопрос или-или. Личный бренд поддерживает ваш проект, а ваш проект в свою очередь позволяет показать ваши таланты и ваши способности.

Список литературы

1. Аакер Д. Создание сильных брендов / Пер. с англ. М.: Издат. дом «Гребенников», 2003.

2. Даулинг Г. Р. Наука и искусство маркетинга / Пер. с англ. М.: Вектор, 2006.
3. Старов С. А. Управление брендами. СПб.: Изд-во «Высшая школа менеджмента», 2008.
4. Социальная реклама United Colors of Benetton, шокирующая мир [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://yandex.by/turbo/bigpicture.ru/s/yaponskie-sady-v-fotografiyax/> —Дата доступа: 05.02.2021

Влияние браков и разводов на экономику страны

Марковская Ирина

БГУИР, ИЭФ, 1 курс, гр.074003

Зданович Полина

БГУИР, ИЭФ, 1 курс, гр.074004

Руководитель: доцент, кандидат экономических наук

Кравченко А.А.

Здоровый брак является залогом здоровой экономики – к такому открытию пришли в ходе исследования, проведенного Исследовательским институтом по вопросам брака и религии. По словам Генри Потрикуса, соавтора исследования, «Брак вызывает экономический рост». В ходе анализа стало известно, что высокие показатели разводов оказывают негативное влияние на экономику, потому что развод отрицательно влияет на производительность. Брак является ключевым фактором, способствующим развитию человеческого капитала. Женатые люди показывают более высокие темпы роста доходов, чем одинокие.

Для подтверждения всего вышесказанного, мы приведем несколько фактов.

1. Семейные люди — лучшие работники

Некоторые работодатели и HR-специалисты убеждены: семейный человек более надёжен, терпелив, лучше строит долгосрочные отношения, сотрудничает, разрешает разногласия. Этому его научила семейная жизнь. В отличие от холостых коллег, «женатики» спокойны и сосредоточены на работе, более предсказуемы и умеют выбирать. У них выше материальный стимул: они готовы много трудиться, чтобы хорошо зарабатывать и кормить семью. А вот неженатых или незамужних сотрудников один высокопоставленный начальник назвал «легкомысленными, безответственными, строптивыми и с дурным характером». Они находятся в активном поиске и страдают разными комплексами, так что иногда им вообще не до работы.

2. Высокий показатель браков = рост ВВП

Согласно исследователям Брэдфорду Уилкоксу, Джозефу Прайсу и Роберт Лерману, чем больше семей с детьми, тем лучше экономическое развитие государства. Высокий показатель брака, по их мнению, взаимосвязано с увеличением ВВП на душу населения, ростом уровня экономической мобильности, низким уровнем детской бедности и более высокими средними доходами семьи.

3. Дети заставляют родителей тратить

Исследователи из Университета штата Вирджиния обнаружили, что брак и рождение детей толкают вверх сразу семь секторов экономики. Это уход за детьми, страхование жизни и личного имущества, товары и услуги для домашних хозяйств, здравоохранение, питание, обслуживание дома, домашние животные и игрушки. Авторы исследования утверждают, что экономика зависит от детей. Они мотивируют родителей больше зарабатывать и больше тратить.

4. Женатые мужчины зарабатывают больше

То же исследование доказывает, что мужчины в браке, как правило, зарабатывают больше холостых. Авторы уверены, что жена и дети побуждают их думать о благополучии семьи и вести себя более ответственно. Брак помогает мужчинам мыслить стратегически и ориентироваться на долгосрочную перспективу.

5. Брак — главный критерий благополучности

Неважно, мужчина вы или женщина, какого цвета у вас кожа, сколько вам лет. Главное для благополучия — это ваше семейное положение. К такому выводу пришли исследователи Gallup. Они убедились, что семейный статус влияет на здоровье, счастье и благосостояние. Существует и обратная зависимость. Здоровые люди с хорошей работой, довольные своей жизнью, больше расположены к браку, чем их несчастные друзья.

6. Семья улучшает качество потребления

Раньше семьи создавали, чтобы иметь возможность обеспечить себя всем необходимым. Но сегодня, согласно выводам историка Стефани Кунц, брак — это скорее попытка выразить свою любовь. Всё, что нам приятно делать в жизни, хочется делить с кем-то ещё — ходить в кино, театры, музеи. Семья улучшает качество потребления, а значит, требует больших трат и вливаний в экономику.

7. Полные семьи тратят на детей больше

Полные семьи, как правило, имеют более высокие доходы, чем семьи с одним родителем. Это означает, что они имеют доступ к лучшим школам, лучшим районам и лучшим местам работы. Также женатые и замужние склонны тратить больше времени и ресурсов на воспитание детей. Одиноким родителям, особенно матери-одиночки, чаще живут в бедности и уделяют меньше времени детям. С большой вероятностью их дети также будут меньше зарабатывать, чем дети из полных семей.

Исследование также показало, что, когда в последние десятилетия уровень разводов увеличился, производительность труда и заработная плата мужчин снизились. Это, в свою очередь, привело исследователей к выводу, что развод вредит экономическому росту, особенно у мужчин. Более того, развод вреден не только для экономики, но и для экологии и сохранения природных ресурсов. Число разводов в последние десятилетия привело к увеличению числа домохозяйств с меньшим количеством людей по всему миру. А вслед за этим и увеличению потребления воды и электроэнергии.

Не секрет, что разводы дороги. Уходит много нервов, а вместе с ними и неограниченное количество денег, ведь зачастую нужен высококвалифицированный адвокат. В то время как разводы являются дорогостоящими для вовлеченных сторон, есть также последствия для экономики. В последних исследованиях была отмечена значительная связь между коэффициентами разводов и экономическим здоровьем.

Также была обнаружена закономерность – более высокий процент разводов имеют:

1. Страны с более высоким ВВП
2. Страны, где женщины преимущественно работают полный день
3. Страны, где высшее и второе высшее образование имеет большая часть населения

Страны, которые имеют большое соотношение католиков и/или мусульман имеют более низкий процент разводов.

Помимо влияния разводов на экономику, можно найти зависимость между экономическим положением страны и количеством разводов в ней.

В период экономического кризиса институт семьи подвергается серьезным испытаниям, следует из многочисленных исследований американских аналитических центров. Растет число разводов, а вот официальных браков и детей становится меньше — из-за неуверенности в будущем.

Экономические проблемы – это всегда проверка отношений. «И если между мужем и женой есть близкие эмоциональные отношения – и речь не только о любви, но и доверии, взаимной привязанности, положительной оценке друг друга, - то в период кризиса, как бы ни было тяжело, супруги будут вместе пытаться найти выход.

Количество разводов за первый квартал 2020-го выросло на 5 процентов по сравнению с первым кварталом 2019-го. Было 8570, стало 9000. Об этом говорится в свежем сборнике Белстата «Социальное положение и уровень жизни населения Республики Беларусь» (рис. 1).



Рисунок 1. — Общие коэффициенты брачности и разводимости по Республике Беларусь (на 1000 человек населения)

Примечание — Источник:[1]

За 2019 год количество разводов в Беларуси возросло на 10% по сравнению с 2018 годом. Региональная статистика по разводам представлена в таблице 1. Таким образом большое количество разводов не позволяет нашей экономике развиваться в быстром темпе.

Таблица 1 — Статистика браков и разводов в Республике Беларусь за 2020 год.

Область и город Минск	Браки	Разводы
Гродненская	6 469	3 484
Могилевская	6 814	3 827
Витебская	7 025	4 182
Брестская	8 337	4 193
Гомельская	8 763	4 878
Минская	8 881	5 041
Минск	14 425	7 547

Примечание — Источник: [1].

Таким образом, для создания стабильной экономики в стране, государству необходимо уделять внимание на укрепление Института семьи, а также проводить работу направленную на укрепление семейных ценностей, так как брак и развод напрямую влияют на уровень экономики в стране.

Список литературы:

1. Статистический ежегодник Республики Беларусь, 2020 [Электронный ресурс]. - Режим доступа: https://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/publications/izdania/public_compilation/index_18023/. – Дата доступа: 24.11.2020
2. ЗАО «Белбизнеспресс» «Экономическая Газета» [Электронный ресурс]- Режим доступа: <https://neg.by/novosti/otkrytj/ekonomika-semejnyh-otnoshenijs-17949>. – Дата доступа: 24.11.2020

Пенсионное обеспечение в Республике Беларусь

Микитич Дарина
БГЭУ, ФЦЭ, 2 курс, 19-ДЦК

Руководитель: доцент, кандидат экономических наук
Лециловская М.П.

Система социальной защиты в республике представлена тремя видами социальных программ: социального страхования, социального обслуживания и социальной помощи. В состав социального страхования включена система пенсионного обеспечения.

Система пенсионного обеспечения в Республике Беларусь построена по принципу текущего финансирования (солидарности), когда трудовые пенсии выплачиваются за счет текущих страховых отчислений от фонда заработной платы работающих. Это значит, что работающее население финансирует потребность населения пенсионного возраста.

Таблица 1 – Размер пенсионных отчислений

Показатель	2016	2017	2018	2019	2020
Средний размер пенсии (на конец года), руб.	297,0	314,3	381,2	431,3	483,0
Реальный размер пенсии, в процентах к предыдущему году	95,7	101,2	114,8	113,1	112,0

Примечание – Источник: собственная разработка на основе источника 1.

Средний размер пенсии по сравнению с 2016 годом в 2020 году увеличился в 1,6 раз и на конец 2020 года составил 483,0 белорусских рубля. Однако это не дает оснований утверждать, что пенсии становятся больше в реальном выражении, так как в Республике Беларусь сохраняется положительный уровень инфляции.

Население Беларуси в соответствии с классификацией ООН считается старым. Доля лиц старше 65 лет достигла 15,2%. Четвертая часть населения (26 %) – лица пенсионного возраста. Это означает, что необходимо учитывать

фактор старения населения при выборе пути реформирования пенсионной системы.

В настоящее время проходит пенсионная реформа, направленная на увеличение возраста выхода на пенсию. Пенсионный возраст, начиная с 2017 года, начинает повышаться. Вкратце порядок его повышения представлен в таблице 2.

Таблица 2 – Выход на пенсию в зависимости от года рождения

Дата рождения		Пенсионный возраст, лет		Период выхода на пенсию
женщины	мужчины	женщины	мужчины	
01.01-30.06.1962	01.01-30.06.1957	55,5	60,5	01.07-31.12.2017
01.07-31.12.1962	01.07-31.12.1957	56	61	01.07-31.12.2018
01.01-30.06.1963	01.01-30.06.1958	56,5	61,5	01.07-31.12.2019
01.07-31.12.1963	01.07-31.12.1958	57	62	01.07-31.12.2020
01.01-30.06.1964	01.01-30.06.1959	57,5	62,5	01.07-31.12.2021
01.07-31.12.1964 и младше	01.07-31.12.1959 и младше	58	63	01.07-31.12.2022

Примечание - Источник: [1]

Большинство пенсионеров республики являются получателями трудовых пенсий. Источником финансирования этих пенсий с 1991 года являются страховые взносы нанимателей (в основном – 35 % фонда оплаты труда) и работников (1 % индивидуальной заработной платы). До 80 % общей суммы этих отчислений направляется на финансирование выплаты трудовых пенсий, а остальные средства – на выплату пособий по временной нетрудоспособности, в том числе в связи с рождением ребенка, при наступлении других страховых случаев, предусмотренных законодательством, и на финансировании расходов, связанных с оздоровлением населения.

Обязательные страховые взносы по своему назначению делятся на:

- 1) Взносы на пенсионное страхование – 29%;
- 2) Взносы на социальное страхование – 6%.

Размер обязательных пенсионных взносов определяется законодательно и имеет разную величину в зависимости от категории предприятия. В настоящий момент такие отчисления составляют:

- 1) Для работодателей производящих сельскохозяйственную продукцию, если ее доля составляет более половины общего объема производства – 25% от начисленной заработной платы;

- 2) Для объединений инвалидов, садовых товариществ, потребительских кооперативов и приравненных к ним организаций – 5%;
- 3) Для всех работодателей, не включенных в две вышеприведенные категории – 28%;
- 4) Для наемных работников – 1% вне зависимости от категории работодателя.

На практике взносы наемных работников удерживаются из суммы заработной платы и уплачиваются вместе с взносами, удерживаемыми с работодателей.

Необходимо отметить, что в Республике Беларусь складывается тенденция, что люди при наступлении пенсионного возраста не желают оставлять свои рабочие места в силу определенных обстоятельств и продолжают свою трудовую деятельность уже после наступления пенсионного возраста, однако на протяжении последних лет наблюдается сокращение работников на предприятиях в пенсионном возрасте.

Пенсионное обеспечение военнослужащих, служащих органов внутренних дел, государственных служащих, лиц, пострадавших от катастрофы на Чернобыльской АЭС, а также лиц, получающих социальные пенсии, производится (полностью или частично) за счет средств государственного бюджета.

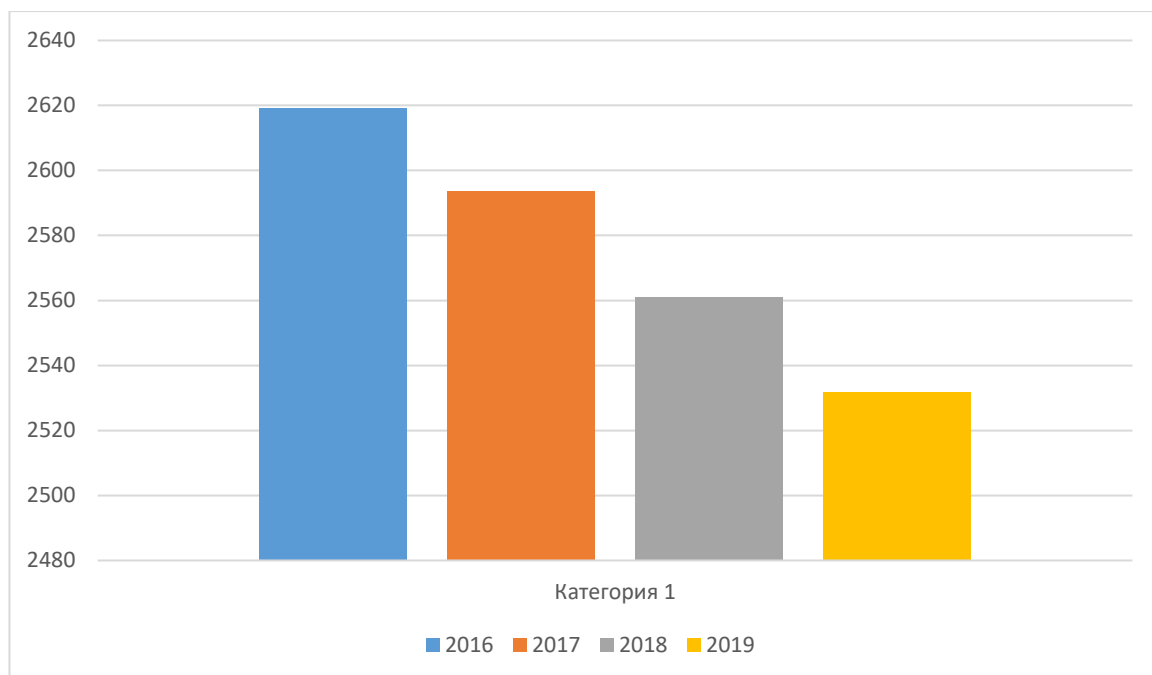


Рисунок 1. Численность пенсионеров в Республике Беларусь в 2016-2019 гг., в тыс.чел.

Примечание – Источник: собственная разработка на основе источника 2.

В последнее время наметился ряд негативных тенденций (старение населения, снижение рождаемости, пандемия КОВИД-19, политическая нестабильность и низкая эффективность использования производственных ресурсов (высокий физический износ ОФ, низкий объем инвестиций в

экономику, высокий уровень регулирования экономики государством в различных его проявлениях)), которые отрицательно сказываются на процессе финансирования пенсий.

Список литературы

- 1 Министерство труда и социальной защиты Республики Беларусь. [Электронный ресурс] – Режим доступа: [http:// www.mintrud.gov.by/ru/inf2](http://www.mintrud.gov.by/ru/inf2). – Дата доступа: 3.02.2021.
- 2 Национальный статистический комитет Республики Беларусь. [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/solialnaya-sfera/sotsialnaya-zaschita-nseleniya/graficheskii-material-grafiki-diagrammy_10/c.– Дата доступа: 3.02.2021.

Профессия бариста: Что? Зачем? И почему?

*Моховиков Иван
БГУИР, ИЭФ, 1 курс, 074004
Журов Павел
БГУИР, ИЭФ, 1 курс, 074004*

*Руководитель: доцент, кандидат экономических наук
Кравченко Александр Александрович*

На сегодняшний день роль кофеен в общей структуре заведений общественного питания значительно растет. Это связано с двумя важными факторами:

- Кофейни меньше подвержены сезонности, в отличие от других заведений. Это связано в первую очередь с разнообразием предлагаемых услуг – весной-летом более популярен «кофе на вынос» или «с собой», тогда как в более холодные времена года посетители предпочитают пить кофе внутри кофейни. Но, несмотря на это, многие пользуются кофейнями по утрам и берут кофе «на вынос» независимо от погоды, по пути на работу.
- Второй немаловажной особенностью кофеен является отсутствие чёткого портрета потребителя. Это связано с тем, что в кофейни ходят люди любого возраста, социального статуса, профессии и семейного положения. Иными словами, кофейни являются универсальным сегментом ресторанного бизнеса, которым в разной степени пользуются все социальные слои общества. Единственным исключением являются пенсионеры, которые с гораздо меньшей активностью пользуются услугами кофеен.

Доля кофеен в общей структуре ресторанов Москвы

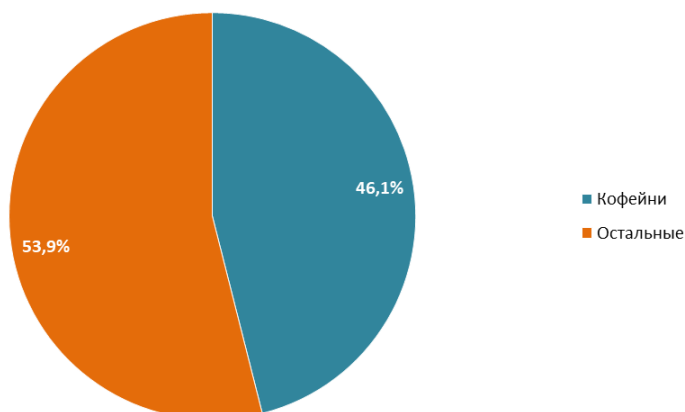


Рисунок . 1 — Доля кофеен в общей структуре ресторанов Москвы на 2017 год
Примечание— Источник: собственная разработка на основе данных [1].

И здесь стоит отметить, что раз есть спрос на кофейни, то должен быть спрос на бариста. Именно с ними и связана наша работа, цель которой узнать, что нужно для того, чтобы стать бариста, и чем руководствуется человек при выборе данной профессии.

В ходе исследования было опрошено более 50 работников данной профессии из разных кофеен Минска и вот, что мы узнали:

Что нужно для того, чтобы стать бариста?

1. На первый взгляд кажется, что опыт и образование – это неотъемлемые составляющие для успешной карьеры в этой области, ведь бариста должен варить кофе по определенным технологическим картам заведения, следить за качеством сырья и – и как же здесь обойтись без этих двух вещей думали мы. Но как показывают данные, не совсем так: 52 % из опрошенных бариста не имели опыта работы при первом трудоустройстве и 50 % не имели образования и проходили обучение «здесь и сейчас».

2. Возраст. Важен ли возраст при трудоустройстве? Абсолютно нет, хотя и средний возраст бариста составлял – 22 года, самому юному из них было 17, а самому возрастному 53, поэтому возраст не приговор.

3. Гендер. Один из тех факторов, на который мы также обращали внимание. Мы встречали кофейни, где был уклон на женщин или мужчин, но таких кофеен было всего 3, в остальных гендерного превосходства не было. Поэтому можно утверждать, что по крайней мере в Минске, пол не является параметром, на который обращает внимание наниматель.

4. Желание работать в этой сфере и общаться с людьми. ДА – это именно то, что мы прочитали первым, в ходе анализа данных. Это еще раз доказывает нам, что человеческие возможности безграничны было бы желание.

В итоге, что же все-таки нужно для того, чтобы стать бариста? Ответ один – желание. Про него говорили не только работники, но и их работодатели.

Какие критерии важны для бариста при трудоустройстве?

1. Зарплата. Безусловно, финансовое благосостояние человека будет беспокоить человека всегда, и здесь это не стало исключением. Хотелось бы отметить, что в ходе анализа данных, была видна прямая зависимость заработной платы от месторасположения кофейни (рис.2). Чем ближе к центру, тем заработная плата увеличивается.

2. Техническая составляющая кофейни. В большей степени этот критерий выбрали те бариста, у которых уже имелся опыт работы или же образование.

3. Интерьер. Куда же человеку него, ведь в первую очередь мы обращаем внимание на внешний вид, а потом уже на все остальное.

4. Руководство. Как ни странно, но руководство со всеми своими положительными/отрицательными сторонами беспокоят бариста в меньшей степени, чем все предыдущие критерии.



Рисунок 2. — Зависимость заработной платы от месторасположения кофейни.

Примечание — Источник: собственная разработка.

Таким образом, можно смело утверждать, что на сегодняшний день работодатель может рассчитывать на хорошего бариста при соблюдении баланса между следующими критериями: размер заработной платы, техническая составляющая кофейни и ее интерьер.

Список литературы

1. Соломников, Д. Исследование рынка кофеен Москвы в 2017 году [Электронный ресурс]/ Д. Соломников — Режим доступа: <https://business-planner.ru/articles/analitika/issledovanie-rynka-kofeen-moskvy-v-2017-godu.html> — Дата доступа: 15.12.2020

2. Соломников, Д. Обзор рынка кофеен в г. Москва по итогам 2019 года [Электронный ресурс]/ Д. Соломников — Режим доступа: <https://business-planner.ru/articles/analitika/obzor-rynka-kofeen-v-g-moskva.html> — Дата доступа: 15.12.2020
3. Пономарева, Е. Как меняется рынок кофеен [Электронный ресурс]/ Е. Пономарева — Режим доступа: <https://t-laboratory.ru/2019/03/15/kak-menjaetsja-rynok-kofeen/> — Дата доступа: 13.12.2020

ПРОБЛЕМЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ДЕНЕЖНОГО РЫНКА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

М.С. Наварко
ФБД, 2 курс, 19 ДФЗ-2

Руководитель: кандидат экономических наук, доцент
Рощенко А.В.

На протяжении последних лет в функционировании денежного рынка Республики Беларусь были достигнуты определенные успехи по основным показателям монетарной политики Республики Беларусь, однако существует и ряд проблем, снижающих эффективность регулирования денежного рынка.

В 2020 г. (к концу октября) сложилось отрицательное сальдо внешней торговли товарами (показано на рисунке 1.1). В первую очередь это обуславливается низким внешним спросом на белорусские товары. И следует отметить, что отрицательное сальдо внешней торговли товарами наблюдается еще с 2015 года. Привязка белорусского рубля к корзине валют, состоящей из доллара США, евро и российского рубля в одинаковой пропорции, введенная со 2 января 2009 года, снизила изменчивость курса белорусского рубля по отношению к этим валютам за счет сглаживания колебаний их взаимных курсов. Однако присутствие в корзине российского рубля существенно увеличило изменчивость курса белорусского рубля по отношению к первым двум валютам. А стабильность обменного курса белорусского рубля позволит повысить количество привлеченных инвесторов и является важнейшим условием обеспечения стабильности экономического роста страны.

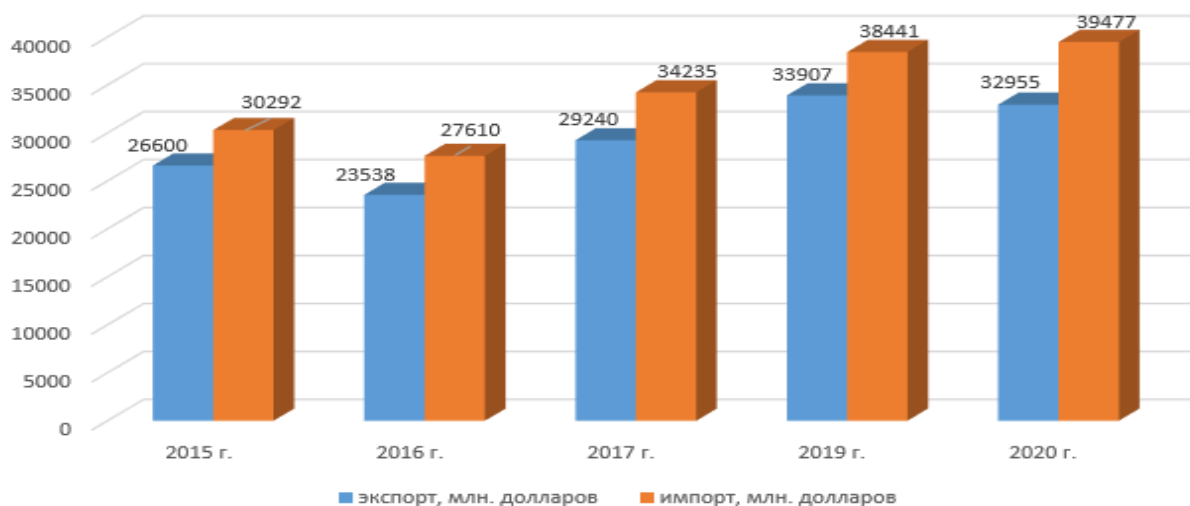


Рисунок 1.1 – Сальдо внешней торговли товарами

Примечание – Источник: собственная разработка на основе [4].

Падение спроса на внутреннем и внешнем рынках приводит к тому, что снижается объем производства, реализация произведенных товаров и услуг и замедляется деловая активность в стране в целом.

Для Республики Беларусь характерен очень высокий уровень долларизации депозитов (смотреть рисунок 1.2). Однако в последнее время наблюдается темп роста срочных вкладов в национальной валюте, т.к. постепенно снижается доходность по валютным депозитам.

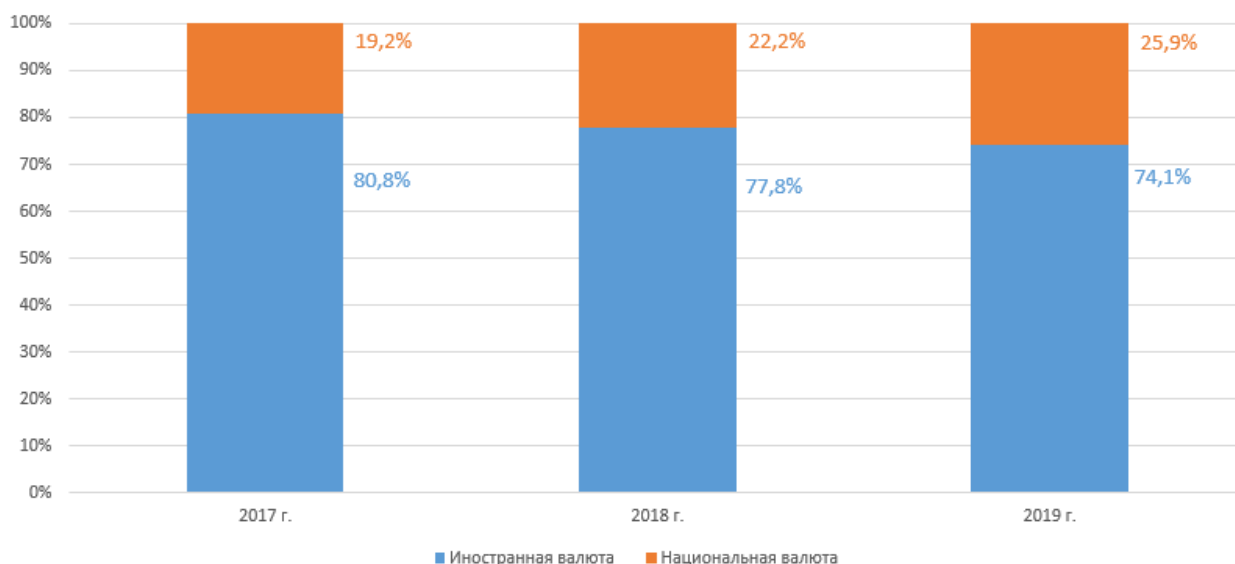


Рисунок 1.2 – Доля срочных депозитов в иностранной и национальной валюте

Примечание – Источник: собственная разработка на основе [1, 2, 3].

Из этого следует, что задача восстановления доверия к национальной денежной единице по-прежнему видится одной из наиболее актуальных.

Таким образом, одной из главных макроэкономических проблем денежного рынка Республики Беларусь является неофициальная долларизация белорусской экономики. Простыми словами, долларизация – это замена национальной валюты долларом США. В Беларуси, большинство людей и предприятий предпочитают сберегать часть своих денег в виде вкладов в иностранной валюте.

Следует отметить, что Республика Беларусь является одной из самых долларизованных стран мира. Белорусское законодательство запрещает использовать иностранную валюту для осуществления операций купли-продажи товаров и услуг. Лишь несколько предприятий, наделенным правом со стороны Национального Банка Республики Беларусь, могут производить расчеты в иностранной валюте.

С одной стороны, долларизация способствует стимулированию притока инвестиции, снижению уровня инфляции, да и в общем, приведет к интеграции национальной экономики в мировую систему. Но с другой стороны, долларизованная банковская система создаёт ряд проблем, включая низкий доход от эмиссии ценных бумаг, низкий уровень резервов в иностранной валюте по отношению к депозитам.

Денежный рынок Беларуси переживает не лучшие времена. Нежелание населения нести рубли на хранение в банки, рост валютных депозитов, массовое увеличение потребительского кредитования в национальной валюте – очевидные симптомы недоверия к рублю.

Главной особенностью денежной массы в Беларуси является то, что более 50% ее составляет доллар и другая иностранная валюта. Это негативно влияет на нашу денежную единицу, затрудняет проведение денежно-кредитной политики. В стране в неполном объеме задействованы внутренние источники формирования национальных банковских кредитных ресурсов.

Также одной из особенностей денежного рынка Республики Беларусь является недостаточная ликвидность, обесценение белорусского рубля.

Исходя из всего вышесказанного, можно определить основные проблемы денежного рынка РБ: проблема обеспечения стабильности национальной денежной единицы, преобладание доли наличного денежного оборота над долей безналичного, избыточность денежной массы.

Однако несмотря на перечисленные проблемы, денежный рынок Республики Беларусь имеет свои перспективы развития.

Список литературы

1. Обследование по реализации банковского принципа “Знай своего клиента” за IV квартал 2019 г.: аналитическое обозрение / Национальный банк. Режим доступа: https://www.nbrb.by/publications/kyc/kyc_2019_4.pdf. – Дата доступа: 15.01.2021
2. Обследование по реализации банковского принципа “Знай своего клиента” за IV квартал 2018 г.: аналитическое обозрение / Национальный банк. Режим доступа: https://www.nbrb.by/publications/kyc/kyc_2018_4.pdf. – Дата доступа: 16.01.2021.
3. Обследование по реализации банковского принципа “Знай своего клиента” за IV квартал 2017 г.: аналитическое обозрение / Национальный банк. Режим доступа: https://www.nbrb.by/publications/kyc/kyc_2017_4.pdf. – Дата доступа: 24.01.2021.
4. Словарь банковских терминов: Сальдо внешней торговли товарами [Электронный ресурс] / Myfin. Режим доступа: <https://myfin.by/wiki/term/saldo>. – Дата доступа: 14.01.2021.

Открытая экономика: сущность, виды, особенности функционирования в Республике Беларусь

*Недведь Дарья
БГЭУ, УЭФ, 2 курс, 19 ДЭУ-1*

*Руководитель: доцент, кандидат экономических наук
Кравченко А. А.*

Открытая экономика на современном этапе является самой распространенной экономической моделью во всем мире. Ее сущность заключается в том, что в ней все хозяйствующие субъекты могут совершать любые сделки с внешним миром без каких-либо ограничений.

Суть открытой экономики заключается в том, что страны экспортируют и импортируют значительную часть выпускаемых товаров и услуг, экспортируют факторы производства и свободны для их импорта, что страны получают и предоставляют кредиты на мировых финансовых рынках и включены в систему международных финансово–экономических отношений.

Наличие экономических связей с другими странами еще не означает, что страна имеет экономику открытого типа.

На степень открытости экономики влияют следующие показатели: объем экспорта на душу населения; внешнеторговая квота; импортная квота; экспортная квота; удельный вес в мировом экспорте; коэффициент эластичности экспорта по отношению к внутреннему валовому продукту,

который показывает, как увеличится экспорт при увеличении ВВП стран, которые импортируют эту продукцию; коэффициент эластичности импорта по отношению к внутреннему валовому продукту, который свидетельствует о том, как возрастет импорт в случае увеличения ВВП данной страны на 1 %.

Выделяют малую открытую экономику и большую открытую экономику.

Малая открытая экономика представляет собой экономику небольшого государства. Модель малой открытой экономики включает учет движения капитала и текущих операций. На мировом рынке она представлена маленькой долей и фактически не оказывает воздействия на мировую ставку процента. Воспринимает ее как данную, так как ее сбережения и инвестиции составляют небольшую часть мировых сбережений и инвестиций. Поэтому мировая ставка процента находится в зависимости от мирового рынка.

Большая открытая экономика - это экономика большой страны, которая обладает достаточно большой долей мировых сбережений и инвестиций, соответственно она воздействует на мировую ставку процента.

Республика Беларусь представляет собой малую открытую экономику, которая не может существенно влиять на мировую экономику из-за ограниченности сырьевой базы и емкости внутреннего рынка, но она зависит от развития внешнеэкономических отношений.

Импорт и экспорт в общей сложности характеризуют объем внешней торговли страны (внешнеторговый оборот). Если в какой-то период времени импорт превосходит экспорт, то расходы на чистый экспорт становятся отрицательной величиной, что в результате может стать причиной сокращения совокупного спроса и, как результат, может появиться угроза макроэкономической стабильности.

Соответственно, если экспорт превосходит импорт, то чистый экспорт является величиной положительной, что увеличивает совокупный спрос. Увеличение совокупного спроса не только содействует стабилизации экономики, но при конкретных обстоятельствах (увеличение инвестиций в экспортные отрасли) создает базу для роста экономики.

Чем меньше страна, тем, как правило, больше ее относительная зависимость от внешнего рынка, и наоборот, чем больше страна и больше обеспеченность собственными ресурсами, тем зависимость меньше.

Структура и характер взаимоотношений экономики разных государств с внешним миром могут быть различными, по этой причине государства отличаются по степени открытости к внешнему миру. Поэтому можно отметить, что экономики открытых типов имеют минимальные барьеры (препятствия) для экономического взаимодействия с внешним миром. Государств, которые таких барьеров вообще не имеют, практически не существует.

Экономика Республики Беларусь является открытой к мировому товарному рынку в результате проводимой политики протекционизма и

мировому финансовому рынку в результате ограниченной мобильности иностранного и отечественного капиталов из-за возможности совершения только определенных операций, неразвитости кредитных отношений и фондового рынка.

На основе данных Всемирного банка, Международного валютного фонда, Национального банка и Национального статистического комитета Республики Беларусь были рассчитаны показатели открытости экономики Республики Беларусь за 2015-2018 гг (Таблица 1).

Таблица 1— Показатели открытости экономики Республики Беларусь за 2015-2018 гг.

Год	2015	2016	2017	2018
Экспортная квота, %	58,195	62,829	66,868	70,811
Импортная квота, %	57,961	62,848	66,686	69,269
Внешнеторговая квота, %	116,156	125,677	133,554	140,079
Коэффициент эластичности экспорта	1,057	1,080	1,064	1,059
Коэффициент эластичности импорта	1,042	1,084	1,061	1,039
Инвестиционная доля, %	20,094	17,936	17,776	18,172

Примечание: Источник: собственная разработка на основе данных [1], [2], [3], [4].

Мы можем заметить то, что экспортная, импортная и внешнеторговая квоты с каждым годом возрастают. Повышение экспортной квоты говорит, как о возрастающем участии государства в международном разделении труда, так и о росте конкурентоспособности производимой ею продукции. Повышение импортной квоты говорит о повышении важности импорта народного хозяйства. Так как у нас увеличивается экспортная и импортные квоты, значит, и увеличивается внешнеторговая квота, которая определяется как соотношение совокупной стоимости экспорта и импорта, разделенной пополам, к стоимости валового внутреннего продукта в процентах. Также мы видим, что достаточно стабильные коэффициенты эластичности экспорта и импорта, что говорит о достаточно стабильных условиях торговли.

По данным Всемирного Банка, более 50% ВВП Беларуси обычно реализуется на внешнем рынке. В связи с этим удачное осуществление и расширение внешней торговли является важнейшим условием стабилизации и ускорения роста экономики Республики Беларусь.

По итогам I полугодия 2019 г. прирост ВВП Республики Беларусь составил 0,9%. Главный положительный вклад в рост экономики в первом полугодии внесли сектор ИТ, строительство, оптовая и розничная торговля.

Можно сделать несколько основных итогов: снижение ВВП на 1,7% при плане прироста на 1,6%; ни один из регионов не выполнил планов по приросту валового регионального продукта; фармацевтика – лидер по приросту

производства (+15,2%), нефтепереработка – наибольшее снижение производства продукции (минус 25,9%); экспорт товаров сократился на 19,4%, импорт товаров – на 21,2%; чистая прибыль на 1 июля 2020 года – 2,69 млрд рублей, снижение в 2,6 раза по сравнению с аналогичной датой 2019 года; сумма убытков убыточных предприятий выросла по сравнению с 2019 годом в 5,7 раза.

Важно сказать то, что несмотря на всю сложность и остроту политических расхождений, на протяжении двух лет Республика Беларусь приложила огромные усилия для улучшения дел. Эта концепция, которая проявляется во внешней политике Республики Беларусь в следующих подходах:

1. разработка общегосударственной стратегии сотрудничества Республики Беларусь с Европейский Союзом;
2. интересом Республики Беларусь, как и для членов Европейского Союза, является создание самодостаточной системы общеевропейской безопасности;
3. стимулирование перехода Европейского Союза от политики ограничений к Беларуси к политике вовлечения Беларуси в конструктивное и взаимовыгодное партнерство и процессы, связанные с европейской интеграцией;
4. развитие партнерских отношений Республики Беларусь с Европейским Союзом;
5. развитие сотрудничества Республики Беларусь в рамках инициативы Европейского союза «Северное измерение»;
6. развитие торговых отношений Республики Беларусь с Европейским Союзом.

Список используемых источников

1. Внешняя торговля товарами и услугами Республики Беларусь. [Электронный ресурс]. Официальный сайт. – Национальный банк Республики Беларусь – Режим доступа: <https://www.nbrb.by/> – Дата доступа: 07.11.2020.
2. Внешняя торговля. [Электронный ресурс]. Официальный сайт. – Национальный статистический комитет Республики Беларусь – Режим доступа: <http://www.belstat.gov.by/> – Дата доступа: 07.11.2020.
3. International Financial Statistics. [Электронный ресурс] // Международный валютный фонд – Режим доступа: <http://data.imf.org/> – Дата доступа: 07.11.2020.
4. World Development Indicators. [Электронный ресурс] // Всемирный банк – Режим доступа: <https://databank.worldbank.org/> – Дата доступа: 07.11.2020.
5. Беларусь: экономический обзор на январь-июнь 2019 года. [Электронный ресурс]. Официальный сайт. – Министерство финансов

Республики Беларусь – Режим доступа: http://minfin.gov.by/upload/gosdolg/vneshniy/Belarus_Macroeconomic_Snapshot_1H_2019_rus.pdf. – Дата доступа: 07.11.2020.

б. Экономическое положение Республики Беларусь. – Режим доступа: http://www.nbrb.by/Legislation/documents/P_779.pdf. – Дата доступа: 07.11.2020.

Сколько стоит человеческая жизнь? Рынок органов.

*Панфило Надежда
БГУИР, ИЭФ, 1 курс, 074001*

*Руководитель: доцент, кандидат экономических наук
Кравченко А.А.*

Трансплантология является относительно молодым направлением в медицине, но сегодня она стала одной из самых наукоемких и динамично развивающихся медицинских технологий. Пересадка органов позволяет оказывать действенную помощь таким больным, которые прежде были обречены на неизбежную смерть или тяжелую инвалидность. Технические аспекты эксплантации и пересадки органов уже не вызывают больших трудностей. Однако, достигнув впечатляющих достижений, само дальнейшее развитие трансплантологии становится все более проблематичным. Основным сдерживающим фактором ее развития как во всем мире, так и в Беларуси становится дефицит донорских органов. В странах с развитой трансплантологической службой и хорошо налаженной организацией посмертного донорства нехватка донорских органов в первую очередь определяется увеличением числа пациентов, находящихся в Листах ожидания, при относительно стабильном уровне посмертного донорства. Графически эта ситуация отражена на рис. 1.

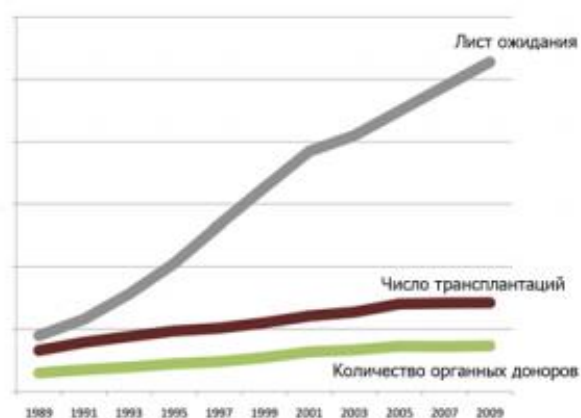


Рис. 1. Динамика в соотношении между числом органических доноров, количеством трансплантаций и пациентов, находящихся в Листах ожидания за период 1989–2009 гг.

Примечание — Источник: [1].

По данным OPTN/UNOS (The Organ Procurement and Transplantation Network / United Network for Organ Sharing), ежегодно число пациентов в США, включенных в Листы ожидания, растет на 4–6%. Каждые 10 мин в Лист кандидатов на пересадку органов добавляется 1 человек, каждый день 18 человек умирают, ожидая трансплантацию органов.

Дефицит донорских органов приводит к увеличению времени ожидания от момента регистрации до пересадки органов. Хотя на время ожидания влияет множество факторов (возраст, срочность ситуации, иммунологические аспекты, состояние донорского органа, политики распределения и т.д.), его усредненное значение можно увидеть в табл. 1.

Таблица 1. Средняя продолжительность нахождения пациентов в Листах ожидания, сутки

Орган	Великобритания	США
Почка	1168	1219
Печень	142	361
Сердце	253	113
Легкие	412	141

Примечание — Источник: [2].

Дефицит рождает спрос, а спрос – предложение, и многие больные, ожидая пересадки, готовы выложить за новые органы немалые суммы. Торговля человеческими органами категорически запрещена в большинстве стран мира, включая все развитые страны. Её запрещают Всемирная организация здравоохранения (ВОЗ) и уголовные кодексы этих стран. Так торговля органами стала одним из самых прибыльных видов преступного бизнеса. Он процветает в Латинской Америке, Азии, Центральной и Восточной Европе. На черном рынке можно купить буквально все, что есть у человека: почки, легкие, печень, зрачки, кости, сухожилия, сердечные клапаны, кожу и многое другое.

Пациенты рискуют получить не только орган, но и новую болезнь: СПИД и гепатит – обычные спутники «черной трансплантации». Несчастные доноры, зачастую доведенные до такого шага банальной нищетой, получают лишь незначительную часть выручки. Львиная доля денег уходит посредникам.

Сколько же можно выручить за собственное тело? Многое зависит от легальности самой операции, от страны происхождения органа и, конечно, от физического состояния донора. Здесь будут приведены лишь ориентировочные цифры.

Начнём с возобновляемых ресурсов нашего организма.

Кровь: стоимость доходит до 400 долларов за литр (в Индии – всего 25 долларов). 5 литров крови – 1-2 тыс. долларов.

Плазма: около 60 долларов за каждую сдачу (раз в месяц).

Волосы: от 100 до 4 тыс. долларов за 1 кг. Все зависит от натурального цвета волос и от их длины.

Яйцеклетки: каждая здоровая 18-30 летняя девушка, родившая одного здорового ребенка может стать донором яйцеклетки. В Беларуси около 1 тысячи \$ за одну яйцеклетку. За границей стоимость может доходить и до 8 тыс. долларов за каждую.

Сперматозоиды: стать донором спермы может стать каждый здоровый мужчина в возрасте 18-35 лет. Примерно 100 долларов за «порцию». Костный мозг: 3 тыс. долларов за «порцию» (около 23 тыс. за грамм) Уникальный источник гемопоэтических стволовых клеток – один из кроветворных органов нашего организма – ценится исключительно высоко. В России продажа костного мозга полностью нелегальна. С учетом того, что в организме имеется около 1 000 г костного мозга, это очень ценный ресурс нашего тела: он может принести до 23 млн долларов.

Женское молоко: от 30 до 60 долларов за литр. Многие кормилицы, у которых молока с избытком, предпочитают продавать его – известен случай, когда одна из них заработала этим способом 20 тыс. долларов за год.

Матка (суррогатное материнство): 50 тыс. долларов за вынашивание чужого эмбриона.

Частично возобновляемые ресурсы

Роговица глаза (одного): от 4 тыс. долларов. Сегодня донорские роговицы стремительно вытесняются искусственными аналогами.

Почка (одна) : от 15 тыс. долларов в Индии до 262 тыс. в США. Самый востребованный орган для трансплантации – на него приходится около 75% мирового рынка.

Печень (часть): 54 тыс. Долларов. Печень обладает поразительными способностями к регенерации – чтобы разрушить ее до состояния невосстановления, нужно очень постараться.

Кишечник (фрагмент): около 69 тыс. долларов. Как правило, для пересадки используется часть тонкого кишечника, но при серьезных

нарушениях он может потребоваться вместе с другими органами ЖКТ. Кости и связки: В отличие от остальных органов, становящихся бесполезными для пересадки в считанные часы, а то и минуты после смерти донора, кости и сухожилия сохраняются намного дольше.

Скелет: от 3 до 5 тыс. долларов

Кожа (участок): 10 долларов за квадратный дюйм (6,5 кв. см). Пересадка кожных тканей обычно требуется при тяжелых ожогах разной природы – термических, химических, электрических. Нередко для этого удается использовать кожу самого пациента, однако иногда прибегают и к помощи доноров – обычно это умершие люди, при жизни согласившиеся на использование своего тела во благо живых.

Легкое (одно): 58 тыс. долларов . Донором может выступить человек либо некурящий, либо выкуривающий не более 20 пачек в год.

Невозобновляемые ресурсы

Сердце: от 57 тыс. Долларов. На черном рынке сердца почти не достать: пересадка органа настолько сложна, что требует участия большой группы специалистов и дорогого оборудования, а стоимость операции (легальной) приближается к 1 млн долларов.

Поджелудочная железа: до 44 тыс. Долларов. Замена органа может потребоваться при тяжелых формах диабета. И хотя для пересадки может использоваться не вся железа, изымают ее целиком, да еще и вместе с печенью и двенадцатиперстной кишкой.

Сегодня Беларусь занимает лидирующие позиции среди стран СНГ по количеству трансплантаций органов. На 1 млн человек попадает порядка 20 операций в год. Этот показатель выше, чем в России и Украине.

В нашей стране у родственников не спрашивают разрешение на изымание органов для донорства другому человеку. Также используют органы во многих европейских странах – Австрии, Франции, Бельгии, Польше, Чехии. В США, Канаде, Германии, Франции, Украине, Польше и Португалии, наоборот, действует презумпция несогласия. Она заключается в том, что органы человека не могут быть использованы для пересадки без согласия человека или его родственников.

Список литературы

1. Актуальные вопросы органного донорства. Введение. Лекция В.Л. Виноградов ГБУЗ «НИИ скорой помощи им. Н.В. Склифосовского ДЗ г. Москвы»[Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/aktualnye-voprosy-organnogo-donorstva-vedenie-lektsiya>.—Дата доступа: 15.12.2020.

2. Боровых, Я.Ф. Торговля человеческими органами »[Электронный ресурс] / Я.Ф. Боровых // Фундаментальные и прикладные исследования: проблемы и результаты. — Режим доступа

<https://cyberleninka.ru/article/n/torgovlya-chelovecheskimi-organami> — Дата доступа: 16.12.2020.

3. Тайны черных трансплантологов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://fishki.net/2232742-tajny-chernyh-transplantologov.html>. Дата доступа: 15.12.2020

4. Минина, М.Г. Причины неэффективного развития органного донорства / М.Г. Минина // Трансплантология. – 2011. – № 1. – С. 71–74.

5. Розенталь, Р. Получение органов, тканей и клеток для трансплантации / Р. Розенталь. – Рига: Nacionalais argads, 2005. – 240 с.

Реализация стабилизационной политики в Республике Беларусь

*Петкевич Вероника,
БГЭУ, ФФБД, 2 курс, 19 ДФЗ-2*

*Руководитель: доцент, кандидат экономических наук
Рощенко А.В.*

Стабилизационная политика - система экономических мероприятий правительства, направленных на сдерживание роста безработицы и инфляции, стимулирование экономического роста, обеспечение стабильности платежного баланса страны [1, с.58]. Если в какую-то из неблагоприятных стадий экономика все же вошла, инструменты стабилизационной политики будут направлены на достижение приемлемых показателей.

Некоторые из инструментов относятся к фискальной политике (государственные закупки, налоговые ставки, трансферты). Другой частью инструментов располагает денежно-кредитная (монетарная) политика (ставка рефинансирования, нормативы обязательных резервов, операции по регулированию ликвидности банков). Они воздействуют на экономику не прямо, а посредством операционных и промежуточных целей.

В Беларуси ощутимо улучшилось качество экономической политики. Страна переориентировалась на режим плавающего обменного курса, монетарная политика и фискальная политика стали во многом опираться на разумные правила, нацеленные на поддержание низкой и стабильной инфляции и фискальной дисциплины.

Эффективность стабилизационной политики определяется выполнением или невыполнением целей, которые перед ней ставились.

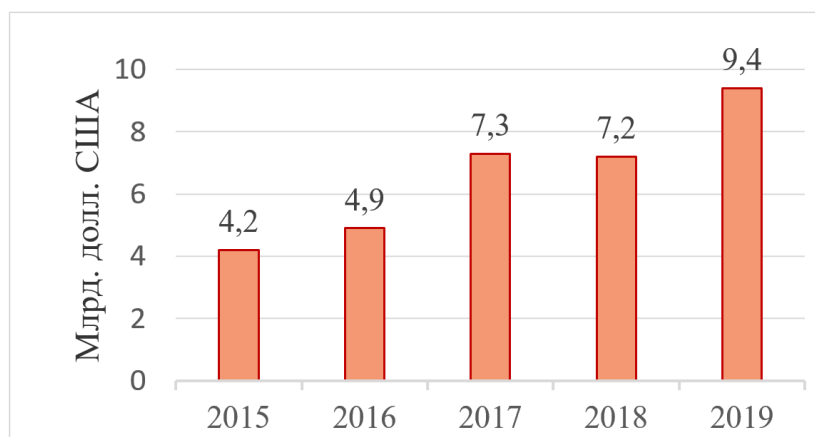
Основным показателем эффективности денежно-кредитной политики является снижение инфляции. Само постепенное уменьшение целевого показателя инфляции свидетельствует о достижении предыдущего уровня, либо о значительном приближении к нему: если на 2016 год планировалось достигнуть снижения до 12%, то уже на 2018 ограничить инфляцию в размере

не более 6%, а на 2019 – 5%. И действительно, целевой показатель по инфляции достигается пятый год подряд. В 2017 году было достигнуто исторически минимальное значение уровня инфляции в 4,6 %, а в 2019 он составил 4,7% [2].

Достижение приемлемого уровня инфляции возможно через систему взаимосвязанных показателей: прирост ШДМ служит промежуточной целью, прирост рублевой денежной массы долгое время служил операционной целью монетарной политики. Их сочетание указывает на то, что денежно-монетарная политика проводится в режиме монетарного таргетирования, но уже с 2017 года планируется переход на инфляционное таргетирование. О первом шаге к его внедрению свидетельствует переход Нацбанка с января 2018 г. к использованию процентной ставки по однодневным межбанковским кредитам в национальной валюте в качестве операционного ориентира монетарной политики [3]. Трансформация режима затрудняется сильным влиянием валютного канала и недостаточно эффективным функционированием процентного канала трансмиссии. Для исправления ситуации применяются: отмена рекомендаций об установлении предельного уровня процентных ставок на кредитно-депозитном рынке; сужение коридора процентных ставок по постоянно доступным операциям регулирования ликвидности до 2 процентных пунктов, поступательное снижение степени участия Нацбанка в ежедневных торгах на валютной бирже через расширение операционного интервала и сокращение ежедневного лимита операций.

Снижение инфляции позволило уменьшить ставку рефинансирования, что указывает на некоторое смягчение жесткости монетарной политики главного регулятора. С начала 2015 года (24%) до конца 2019 (9%) она уменьшилась на 15%.

Национальный банк проводит операции по покупке иностранной валюты для пополнения золотовалютных резервов при устойчивом превышении ее предложения над спросом на внутреннем валютном рынке. Планка золотовалютных резервов с каждым годом поднималась: на 2019 прогнозировалось не менее 7.1 млрд. долларов, а на 2018 – не менее 6. Рисунок



1 показывает, что рост резервов в последние годы даже превышал планируемые.

Рисунок 1 – Динамика изменения международных валютных резервов в Республике Беларусь за 2015-2019 гг., млрд. долл. США

Примечание – Источник: [4].

Одной из целей было снижение долларизации белорусского рубля. Долларизация налагает ограничения на возможности Национального банка по регулированию макроэкономических процессов в стране. Для противодействия этому вводятся дифференцированные нормативы резервных требований по валютным и рублевым депозитам, веса рисков по валютным и рублевым активам. В таблице 1 отражены результаты проведенных мер.

В 2019 степень долларизации ШДМ составила 56.6%. Отмечается снижение уровня долларизации, но он остается все равно высоким и ограничивает действенность денежно-кредитной политики.

Таблица 1 – Динамика дедолларизации экономики Республики Беларусь в 2015 – 2016 г.

Доля валютной составляющей, %	2015	2016	2017	2018
В широкой денежной массе	72,3	68,2	64,7	60,9
В депозитах	74,5	70,2	67,1	64,9
В совокупной структуре кредитов	55,6	54,9	50,2	48,4

Примечание – Источник: [5, с. 4].

В 2019 степень долларизации ШДМ составила 56.6%. Отмечается снижение уровня долларизации, но он остается все равно высоким и ограничивает действенность денежно-кредитной политики.

На фоне относительно успешных достижений Нацбанка в области монетарной политики диссонансом выглядит финансовое состояние реального сектора Беларуси. Отмечалась стагнация экономического роста, причем в течение 2012–2018 гг. среднегодовой рост реального ВВП составлял лишь 1,7%. При этом рост реального ВВП составил лишь 1,2% в 2019 г.

Государственный долг увеличился более чем в два раза за период с 2010 г. и составил около 48% ВВП на конец 2018 г. Сохранялась высокая зависимость банковской системы Беларуси от оптового внешнего финансирования: соотношение кредитов к депозитам в 2018 г. составило 158%, а в 2019 г. оно выросло до 161%. Объем золотовалютных резервов хоть и растет, но он недостаточен и составляет 45% от необходимого уровня [6, с.60]. Чрезмерно высокое положение совокупной суммы налоговых поступлений в консолидированный бюджет, что говорит о масштабности налогооблагаемой базы и значительности доли косвенных налогов.

По данным Министерства финансов, консолидированный бюджет за январь-ноябрь 2019 г. был исполнен с профицитом 3,7 процента ВВП, против 5,6 процента ВВП за январь-ноябрь 2018 г.

Показатель собираемости налогов консолидированного бюджета в среднем составил около 30% ВВП в 2015–2018 гг. По итогам 2019 года доходы консолидированного бюджета составили 39 139,7 млн. руб. и в реальном выражении уменьшились на 2,5%.

В то время как налоговая нагрузка в Беларуси относительно высока, налоговая база является более неустойчивой. Это связано с тем, что четверть налоговых поступлений обеспечивается за счет внешней торговли и налогов на предприятия. Оба эти источника в значительной степени подвержены воздействию в результате изменений экономических циклов.

К числу слабых мест налоговой системы относят широко распространенные льготы, которые ведут к сужению налоговой базы, снижению роста основных налогов и возникновению перекосов в экономике. В случае с НДС увеличение доходов в последние годы намного отставало от расширения налоговой базы, что объясняется многочисленными освобождениями от НДС и применением пониженных ставок НДС – по оценкам властей эти налоговые льготы составляют 4% ВВП [6, с.62].

Расходы органов государственного управления в Республике Беларусь составляют немногим более 40% ВВП. В Беларуси отмечается значительный перекося в пользу негибких текущих расходов на потребление (расходы на заработную плату в бюджетном секторе, отчисления на социальное страхование, пенсии, субсидии и трансферты населению). В целом лишь треть бюджета направляется на дискреционные расходы, что существенно ограничивает гибкость бюджета.

Другой отличительной чертой структуры расходов в Беларуси является очень высокая доля субсидий, которая составила 3% ВВП в 2018 г. Основная часть субсидий направляется реальному сектору (две трети) и предприятиям ЖКХ. Наиболее крупным бенефициаром является сельское хозяйство (1% ВВП), ЖКХ (0,8% ВВП), строительство и транспорт. Эффективность этих субсидий очень низкая.

Анализ стабилизационной политики показывает достижение основных целей по инфляции, накоплению золотовалютных резервов. Уменьшается ставка рефинансирования, степень долларизации. Госдолг не превышает недопустимые 45% от ВВП. Кажется, что все не так уж и плохо. Однако, если посмотреть не на количественное изменение показателей, а на их качество, то оказывается, что не все гладко. Долларизация остается на высоком уровне, значительный объем госдолга по-прежнему представляет риск для финансовой стабильности страны. Золотовалютные резервы находятся все еще на недостаточном уровне. Для фискальной политики характерны неустойчивость налоговой базы и неэффективность субсидий.

Направления совершенствования стабилизационной политики:

- снижение уровня валютизации экономики (в том числе посредством преимущественного использования национальной валюты при расчетах внутри страны, а также при установлении налоговых и иных ставок и платежей; за счет отказа от внутренних заимствований в иностранной валюте и перехода к размещению гособлигаций в белорусских рублях);

- развитие финансового рынка: активизация рынка акций, повышение уровня конкуренции среди профессиональных участников, развитие институтов коллективного инвестирования, формирование эффективного рынка проблемных активов, внедрение цифровых технологий;

- прозрачность, открытость Национального банка, практика открытого диалога с общественностью, объяснение ей конечных целей, механизма принятия решений и методов их практической реализации;

- повышение качества прогнозирования экономической ситуации Национальным банком;

- переход от ежегодного показателя ценовой стабильности к среднесрочному;

- наращивание международных резервных активов до уровня, обеспечивающего повышение экономической безопасности страны;

- переход к свободному курсообразованию;

- сокращения директивного кредитования [4, с.6].

Можно заметить, что большая часть возможных улучшений связана с переходом к инфляционному таргетированию.

Меры бюджетно-налоговой политики должны быть направлены на увеличение доходов и на сокращении неэффективных расходов. Такими мерами могут стать: сокращение налоговых льгот, индексация акцизов с учетом инфляции. Сокращение расходов должно быть сосредоточено на неэффективных и вызывающих искажения затратах (сокращение субсидий и оптимизация расходов на заработную плату в бюджетном секторе, а также неэффективных текущих расходов, не связанных с заработной платой) при сохранении производительных расходов.

Усовершенствование стабилизационной политики не может проходить без модернизации реального сектора. К сожалению, в экономике Беларуси все большее развитие получают противоречия между относительно прогрессивной денежно-кредитной и бюджетно-финансовой политикой и состоянием ее реального сектора. Производственная сфера остается по большому счету нереструктурированной с точки зрения рыночных принципов корпоративного управления. Накопленные дисбалансы между качеством монетарной и бюджетной политики и качеством материального производства не позволяют добиться требуемой динамики в развитии белорусской экономики. Ее проблемы невозможно решить чисто монетарными или бюджетными методами.

Список литературы

1. Валюк, Н. С. Стабилизационная макроэкономическая политика в Республике Беларусь / Н. С. Валюк // Экономическая мозаика БГЭУ [Электронный ресурс]. – 2015. – С. 267. – Режим доступа: http://bseu.by/ket/EkonMozaika_1.pdf – Дата доступа: 01.11.2020.
2. Национальный банк Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Минск, 2020. – Режим доступа: www.nbrb.by – Дата доступа: 21.11.2020.
3. Текущий режим монетарной политики // Национальный банк Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.nbrb.by/mp/target/current-mode> – Дата доступа: 21.11.2020.
4. Калечиц, Д. Л. Обеспечение финансовой стабильности в 2019 году и задачи на 2020 год // Национальный банк Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – 2020. – С.3. – Режим доступа: www.nbrb.by – Дата доступа: 27.11.2020.
5. Калечиц, Д. Л. Обеспечение финансовой стабильности в 2018 году и задачи на 2019 год // Национальный банк Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – 2018. – С.4. – Режим доступа: www.nbrb.by – Дата доступа: 28.11.2020.
6. Сидоренко, М. Фискальная политика для устойчивого экономического роста в среднесрочном периоде // Банковский Вестник [Электронный ресурс]. – 2020. – С.59. – Режим доступа: <https://www.nbrb.by/bv/articles/10730.pdf> – Дата доступа: 28.11.2020.

Внешнеторговый оборот Республики Беларусь

*Плешков Александр
БГЭУ, ФЦЭ, 2 курс, 19-ДЦК*

*Руководитель: доцент, кандидат экономических наук
Лециловская М.П.*

Оценку открытости экономики страны часто начинают с анализа товарооборота страны с другими странами.

Структура внешнеторгового оборота товарами Республики Беларусь со странами вне СНГ представлена на рисунке 1.

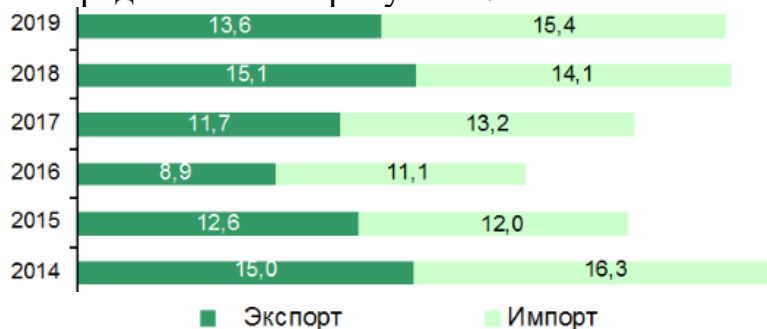


Рисунок 1 – Внешнеторговый оборот товарами со странами вне СНГ в 2014-2019 гг. (в млрд.долл.)

Примечание – Источник: [1].

Структура внешнеторгового оборота товарами Республики Беларусь со странами СНГ представлена на рисунке 2.

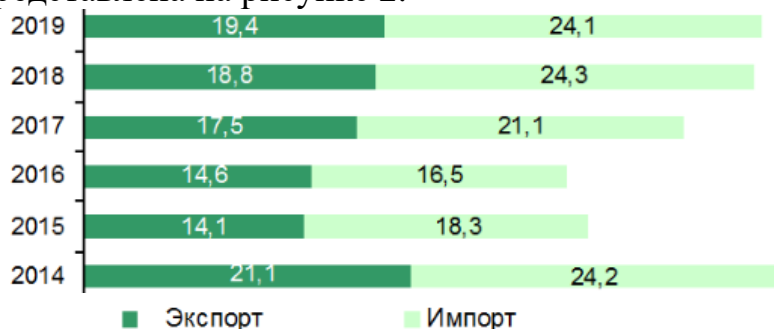


Рисунок 2 – Внешнеторговый оборот товарами со странами СНГ в 2014-2019 гг. (в млрд.долл.)

Примечание – Источник: [2].

Совсем нетрудно отметить постоянную разницу в показателях импорта и экспорта со странами СНГ и вне СНГ. Например, В 2019 году экспорт в страны СНГ на 5,8 миллиардов долларов превышал экспорт в страны вне СНГ. Огромную роль в товарообороте со странами СНГ играет Россия, являющаяся основным торговым партнером Республики Беларусь. Доля экспорта в Россию относительно стран всего мира, например, в 2018 году составила 38,3%. Далее за ней следует Украина – 12,0%. Более подробную информацию можно увидеть на рисунке 3.

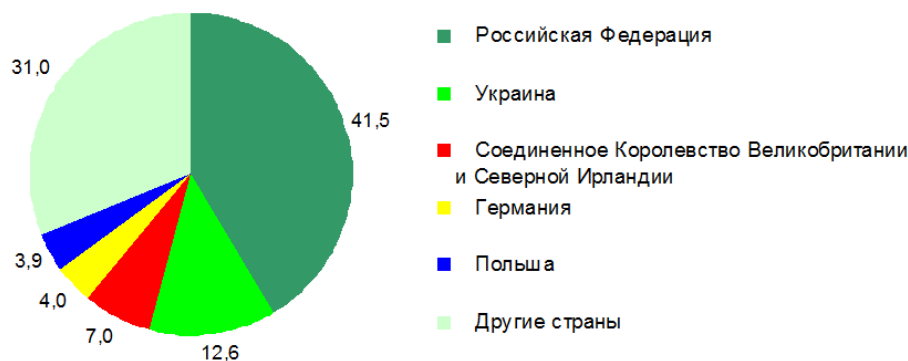


Рисунок 3 – Товарооборот со странами мира Республики Беларусь в 2019 году (в %)

Примечание – Источник: [3].

Отметим общее преобладание импорта над экспортом во внешнеторговом обороте страны, судя по данным рисунка 4, что говорит о зависимости республики от торговой политики других государств.

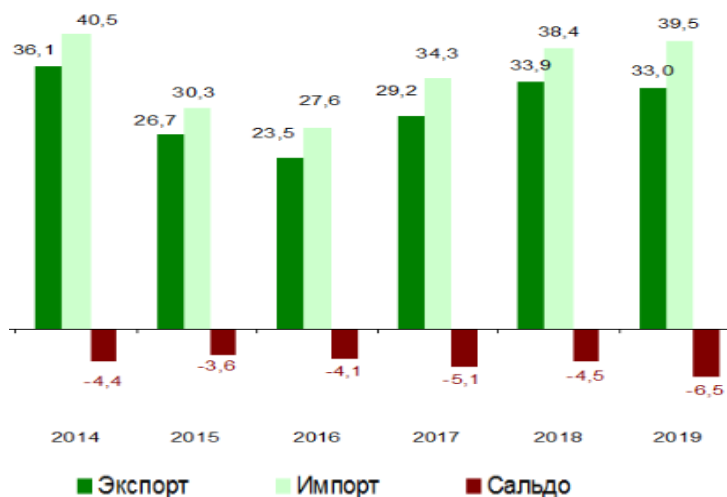


Рисунок 4 – Внешнеторговый оборот товарами Республики Беларусь со странами СНГ и вне СНГ в 2014-2019гг. (в млрд.долл.)

Примечание – Источник: собственная разработка на основе [4].

Таким образом, мы можем наблюдать отрицательное сальдо в торговле товарами со странами СНГ и вне СНГ в 2014-2019гг.

Внешнеторговая квота Республики Беларусь представлена в таблице 1.

Таблица 1– Внешнеторговая квота Республики Беларусь в 2014-2019 гг.

Год	2014	2015	2016	2017	2018	2019
ВК, в %	48,5	50,4	53,5	58,0	60,2	59,3

Примечание – Источник: собственная разработка на основе [5].

Значение внешнеторговой квоты довольно большое и постепенно растет, что свидетельствует об увеличении степени открытости экономики страны. Однако, открытость экономики можно анализировать, привлекая и другие показатели: объемы привлеченных инвестиций, удельный вес базовых отраслей в экспорте продукции, структура экспорта и импорта. Например, высокий удельный вес сырья в экспорте говорит о низкой степени вовлеченности в международное разделение труда.

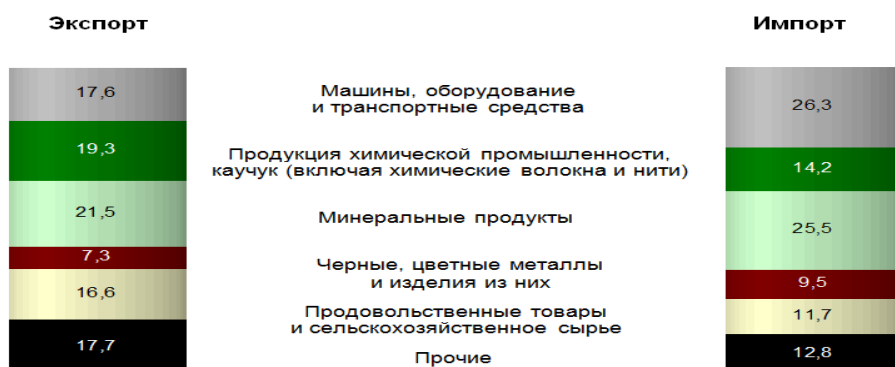


Рисунок 5 – Структура экспорта Республики Беларусь в 2019 г. (в %)

Примечание – Источник [6].

В 2019 году 38,1% экспортной продукции можно отнести к сырьевым товарам (минеральные продукты, продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье). Для более точного вывода необходимо знать более подробную структуру экспорта. Например, удобрения калийные в 2019 году экспортировались в объеме 6 229,1 тыс. тонн, тогда как в 2000 году экспорт составил 2 840,2 тыс. тонн. Сыры и творог в 2019 году экспортировались в объеме 244,1 тыс. тонн, а в 2000 году - 16,9 тыс. тонн. Таким образом, удельный вес калийных удобрений и сельскохозяйственной продукции вырос.

Список литературы

1 Национальный статистический комитет Республики Беларусь. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/realny-sector-ekonomiki/vneshnyaya-torgovlya/graficheskiy-material-grafiki-diagrammy/vneshnetorgovyy-oborot-tovarami-respubliki-belarus-so-stranami-vne-sng/>. Дата доступа: 06.02.2021

2 Национальный статистический комитет Республики Беларусь. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/realny-sector-ekonomiki/vneshnyaya-torgovlya/graficheskiy-material-grafiki-diagrammy/vneshnetorgovyy-oborot-tovarami-respubliki-belarus-so-stranami-sng/> Дата доступа: 06.02. 2021

3 Национальный статистический комитет Республики Беларусь. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/realny-sector-ekonomiki/vneshnyaya-torgovlya/graficheskiy-material-grafiki-diagrammy/raspredelenie-eksporta-tovarov-po-stranam-osnovnym-torgovym-partneram-v-2018-godu/> . Дата доступа: 06.02. 2021

4 Национальный статистический комитет Республики Беларусь. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/realny-sector-ekonomiki/vneshnyaya-torgovlya/graficheskiy-material-grafiki-diagrammy/vneshnetorgovyy-oborot-tovarami-respubliki-belarus/> /. Дата доступа: 05.02. 2021

5 Национальный статистический комитет Республики Беларусь. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/realny-sector-ekonomiki/vneshnyaya-torgovlya/>. Дата доступа: 05.02. 2021

6 Национальный статистический комитет Республики Беларусь. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/realny-sector-ekonomiki/vneshnyaya-torgovlya/graficheskiy-material-grafiki->

[diagrammy/tovarnaya-struktura-eksporta-i-importa-respubliki-belarus-v-2018-godu/](#). Дата доступа: 05.02. 2021

Пандемия: убийца карьеры или способ заработка?

*Романов Никита
БГУИР, ИЭФ, 1 курс, группа 074004,
Томильчик Владислав
БГУИР, ИЭФ, 1 курс, группа 074004*

*Руководитель: кандидат экономических наук
Кравченко Александр Александрович*

Пандемия вируса COVID-19, ставшая главным событием 2020 года, определённо не оставила мировую экономику без изменений. Заработок огромного количества людей изменился в ту или иную сторону в зависимости от их рода деятельности. Целью данного исследования стало выяснить: как изменились доходы представителей различных профессий после начала пандемии?

Для достижения поставленной цели нами был составлен универсальный список вопросов:

1. В чём заключается Ваша работа?
2. Как долго Вы работаете на занимаемой должности?
3. Стало ли в период пандемии работы меньше или больше?
4. Заметили ли Вы изменения в своём доходе после начала пандемии? Если да, то насколько эти изменения существенны?
5. *Замечаете ли Вы, что Ваш былой доход возвращается? (этот вопрос был задан тем, чей заработок изменился в связи с пандемией)

Пользуясь предоставленной информацией (в опросе поучаствовало 65 специалистов), нам удалось сделать определенные выводы и увидеть определённые закономерности:

- Больше всего пострадали туристические организации, ресторанный бизнес, отдельные представители малого и среднего бизнеса, специалисты из сферы красоты
- Не пострадали вовсе или пострадали в меньшей степени IT-специалисты, службы доставки, люди, имеющие возможность работать удалённо, продавцы настольных игр

О некоторых профессиях, спрос на услуги которых всегда считался достаточно стабильным, мы собрали индивидуальную информацию, исходя из которой сравнили доходы до и после начала пандемии COVID-19:

1) К парикмахерам и барберам в среднем люди стали ходить реже почти в 2 раза, что привело к снижению их заработных плат так же практически вдвое. Интересной особенностью оказалось то, что мужские мастера пострадали гораздо меньше женских, что связано не только с тем, что мужчины в целом стригутся чаще, но и с тем, что в связи с пандемией было отменено большое количество различных концертов, праздников и корпоративов, перед которыми девушки часто записывались на причёски. Также специалисты с большим стажем работы пострадали чуть меньше, чем их коллеги с меньшим стажем за счёт постоянных клиентов и более высокой стоимости работы.

2) Уменьшение количества посетителей ресторанов и кафе разнилось от места к месту от 30% до 80%, но ни в одном из выбранных нами заведений положительной статистики не оказалось. Некоторые точки общественного питания закрылись после начала пандемии вовсе. Официанты, работающие в заведениях, которые всё-таки смогли остаться на плаву, в среднем стали зарабатывать на 35% - 40% меньше, что также связано и с тем, что чаевые клиенты стали оставлять реже практически вдвое.

3) Говоря о таксистах, их заработок немного снизился в самом начале пандемии (на 15% - 20%), что связано, скорее всего, с тем, что люди массово старались оставаться дома. Со временем их заработок выровнялся с былым, так как определенная часть людей после периода самоизоляции отказалась от массового общественного транспорта в пользу более безопасного такси.

Отдельная статистика была создана для представителей малого бизнеса, так как принято считать, что их заработок подвергся воздействию пандемии как ни чей иной. И, хотя бизнесмены были выбраны нами из совершенно разных сфер коммерческой деятельности, общая тенденция всё-таки прослеживалась:

Снижение количества клиентов могло сильно разниться в диапазоне от 10% до 90% в зависимости от сферы деятельности бизнесмена. За редким исключением снижения спроса на товар/услугу не наблюдалось вовсе (преимущественно интернет-бизнес). Больше же всего пострадали туристические организации, владельцы ресторанов и кафе, а также предприниматели, торгующие товарами длительного пользования. Последние объясняют снижение спроса на их ассортимент тем, что у людей после начала пандемии пропала уверенность в завтрашнем дне и по этой причине они зачастую воздерживаются от относительно крупных денегложений.

Финальной целью нашего исследования стало найти специалистов из тех сфер деятельности, для представителей которых пандемия вируса COVID-19 вовсе не стала преградой в заработке денег. Нам удалось найти ряд профессий, подходящих данному критерию, и самыми популярными из них оказались:

1) Программисты. В 2020 году тысячам специалистов из IT-сферы пришлось покинуть уютные офисы и налаживать не менее продуктивную работу удалённо, находясь прямо у себя дома. Однако многие программисты отметили то, что работа в офисе приходилась им по душе больше, нежели альтернативный вариант, обусловленный реалиями пандемии.

2) Доставщики. Ни для кого не секрет, что службы доставки стали как никогда популярны в период пандемии. В связи с режимом самоизоляции ходить по магазинам, ресторанам и прочим местам массового скопления людей стало достаточно проблематично, что повело за собой резкий подъём спроса на услуги служб доставки. Помимо повышенного количества клиентов увеличилась и частота дачи чаевых, временами оставляемых доставщикам.

3) Интернет-блогеры. В связи с тем, что люди массово оставались дома в период самоизоляции, у них появилось больше времени для просмотра своих любимых интернет-блогеров, а увеличение количества просмотров, как известно, прямо пропорционально увеличению дохода автора контента. В свою очередь большинство рекламодателей стали охотнее заказывать у блогеров рекламу, что тоже благополучно повлияло на доходы с обеих сторон. Однако в этом пункте есть и свои исключения. В пример можно привести блогеров, создающих контент о путешествиях в разные страны мира и потерявших возможность выезжать за пределы своей страны по причине закрытия границ, а также блогеров, снимающих обзоры заведений общественного питания, которые так же потеряли возможность создания своих видеороликов.

4) Врачи и предприниматели в сфере охраны здоровья. Говоря о врачах, которые стали зарабатывать больше в период пандемии вируса COVID-19, следует отметить то, что надбавку к зарплате получили лишь врачи, занимающиеся непосредственно лечением больных коронавирусом. Количество их работы увеличилось в разы, как увеличилась и опасность самой профессии. Тысячи работников больниц и поликлиник сами стали пациентами своих коллег, что, безусловно, говорит о масштабах опасности вируса. К заработавшим на пандемии предпринимателям в сфере охраны здоровья мы отнесли людей, торгующих товарами, заточенными под реалии эпидемиологической обстановки. Примером таких товаров служат медицинские маски, различного рода антисептики, экспресс-тесты на коронавирус и прочие.

Подводя итоги, с уверенностью можно сказать, что пандемия вируса COVID-19 оставила свой неповторимый отпечаток на мировой экономике. В каждую сферу человеческой деятельности ею были внесены определённые коррективы, давшие людям понять, что нельзя быть абсолютно уверенным в том, что произойдёт завтра. Пандемия заставила правительства многих стран обратить внимание на важность высокого уровня медицины, а также научила людей действовать в условиях чрезвычайных ситуаций. Однако это лишь ложка мёда в море дегтя по сравнению с нанесёнными ею ущербами.

Как зарабатывают социальные сети

*Рябцева Вероника
БГУИР, ИЭФ, 1 курс, ЭМ-4
Ячник Елизавета
БГУИР, ИЭФ, 1 курс, ЭМ-4*

*Руководитель : доцент, кандидат экономических наук
Кравченко А. А.*

Социальные сети все активнее просачиваются в нашу жизнь и время проведенное в интернете заметно увеличивается. Так если же практический каждый человек имеет доступ к той или иной социальной сети не способ ли на этом заработать?

Основными способами заработка в социальных сетях являются:

- Реклама
- Приложения
- Игры

Социальные сети, объединяющие тысячные аудитории потенциальных клиентов находят способы показывать именно ту рекламу, которая заинтересует человека. Этому способствует таргетированная реклама.

Таргетированная реклама – целевая: ее видит конкретная аудитория пользователей, соответствующих заданным вами характеристикам (географическим, демографическим, социальным, поведенческим и т. д.). Ее задача – привлечь внимание, вызвать доверие, заставить зайти на сайт, в магазин или позвонить по номеру. Социальные сети собирают информацию. Частично пользователи сами предоставляют ее, заполняя информацию в профиле, остальное – собирается с помощью Cookie-файлов.

В случае с большинством других маркетинговых инструментов работа с аудиторией выстраивается в одностороннем формате: рекламодатель доносит информацию о своем продукте и не имеет возможности получить обратную связь. В социальных сетях этот процесс носит двусторонний характер: пользователи могут высказывать свое мнение, спрашивать, участвовать в опросах. В результате происходит более глубокое взаимодействие с целевой аудиторией, нежели в случае с традиционной рекламой.

Социальные сети заинтересовывают пользователя показывая захватывающие видео, смешные картинки, экстренные новости. Использует все средства для того чтобы человек как можно больше времени провел в той или иной социальной сети

Раньше походы в магазин осуществлялись довольно часто, ходя по магазинам можно было увидеть множество интересных вещей, но острой

необходимости в них не было (такие товары обычно обитают на самых видных местах, к примеру, стенды возле кассы). Сейчас же в связи с эпидемиологической ситуацией в стране основную массу времени проводят за электроникой. Социальным сетям это невероятно удобно, ведь чем больше человек находится в так называемой виртуальной жизни, тем проще им закинуть ту самую удочку в виде рекламы

Многие из вас встречали эту фразу: "Если вы не платите за товар, значит, вы являетесь товаром" (фраза из фильма *The social dilemma*). Facebook опровергает ее и говорит что люди не являются товарами.....

1. Цель продуктов платформы – иметь ценность, а не вызывать привыкание.

2. Вы – не товар. Facebook финансируется за счет рекламы, так что платформа остается бесплатной для людей.

Человек, который занимается вопросами статистики Эдвард Тафте, говорит: «Есть только две отрасли, которые называют своих клиентов товарами: нелегальные наркотики и программное обеспечение».

Теперь мы подошли к другому заработку социальных сетей-платные услуги. Один из ярких примеров это- платные сервисы, как зарабатывают социальные сети в ущерб количеству своих пользователей. Деньги могут взиматься за превышение установленного количества фотографий или уникальный статус аккаунта.

Наиболее частые примеры, которые встречает каждый это-платные, стикеры, подарки, бонусы в играх, разные статусы и многое другое... Миллионы обычных людей платят копейки для того, чтобы порадовать кого-то из своих друзей, поздравить с праздником с помощью виртуального букетика или подарить утром хорошее настроение. Эти копейки быстро превращаются в кучу рублей для самой социальной сети.

Все популярные сайты социальных сетей позволяют бесплатно создать свой аккаунт. Однако некоторые из них блокируют дополнительные функции платного доступа в надежде, что вы заплатите за эти премиальные подписки.

Большинство пользователей не будут платить за эти премиальные подписки, что является одной из причин, почему базовая учетная запись является бесплатной. Однако для тех людей, которые готовы платить, это является хорошим источником дохода для социальных сетей.

Некоторые социальные сети предлагают услуги другим людям для продажи или сбора средств через них. Социальная сеть будет взимать плату за транзакцию по этому вопросу

Самый популярный вариант – игры, в которых более широкие возможности даются тем, кто платит реальные деньги. Кроме того, приложения-отличная площадка для рекламных объявлений. А ещё из-за эпидемиологической ситуации этот вид заработка у социальных сетей набирает огромные обороты, ведь огромное количество людей сидят дома и используют все возможные игры, в большинстве которых идут ограничения, которые

снимаются за деньги, грубо говоря разработчик игры дает пробную версию приложения и если пользователю понравилось, то он вынужден за нее заплатить, что бы пользоваться в полной мере. А итогом же все полученные деньги от платной игры распределяются между владельцем социальной сети и разработчиком игры.

Таким образом, владельцы популярных ресурсов никогда не останавливаются на достигнутом. Пользуясь тем, что социальные сети набирают обороты, и количество профилей с каждым днем становится все больше, они обязательно найдут и внедрят новые способы для собственного увеличения прибыли.

Методы оценки и факторы формирования равновесного обменного курса белорусского рубля

*Савченко Виктория
БГЭУ, ФМЭО, 4 курс, 17-ДАЭ-1*

*Руководитель: доцент, канд. экон. наук
Горбатенко И.В.*

Важность оценки равновесного курса и определения отклонения обменного курса от своего равновесного уровня связана с его влиянием на экономику. Стабильный относительно своего равновесия обменный курс может являться индикатором сбалансированного состояния экономики.

Традиционной теорией, объясняющей изменения равновесных обменных курсов в долгосрочной перспективе на основе относительных цен, является паритет покупательной способности (ППС). Она была предложена шведским экономистом Густавом Касселем в 1920-х гг.

На практике чаще используется теория относительного ППС, предполагающая, что изменение обменного курса между валютами двух стран пропорционально относительному изменению уровня цен в этих странах [1, с. 180]. Формализовать эту зависимость можно следующим образом

$$\pi_h - \pi_f = \frac{E_{fh}^{t+1} - E_{fh}^t}{E_{fh}^t}, \quad (1)$$

где π_h — темп инфляции внутри страны;

π_f — темп инфляции за рубежом.

E_{fh} — обменный курс, в единицах национальной валюты за единицу иностранной валюты.

Из формулы (1) выразим курс национальной валюты в период $t + 1$:

$$E_{fh}^{t+1} = E_{fh}^t (\pi_h - \pi_f + 1) \quad (2)$$

Для проверки работоспособности этой теории использовался курс белорусского рубля по отношению к российскому за 2006-2019 гг. Уровень инфляции в Беларуси и России получен на основе индекса дефлятора.

Полученные результаты представлены на рисунке 1.

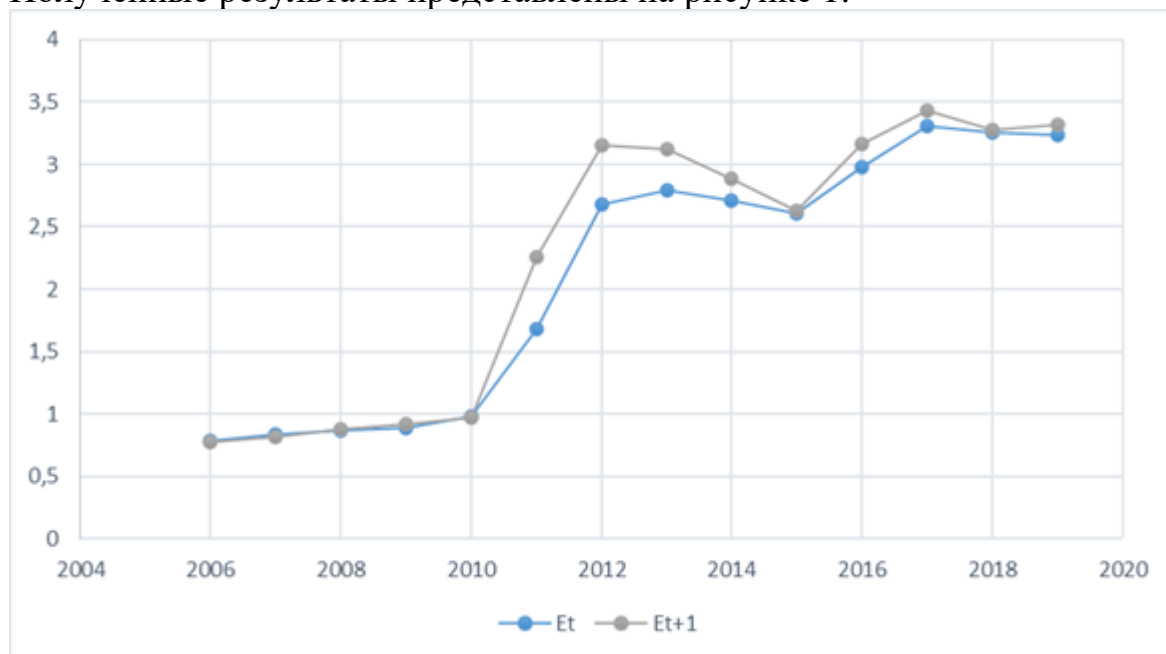


Рисунок 1 – Оценка равновесного обменного курса белорусского рубля по отношению к российскому на основе относительного паритета покупательной способности

Примечание – Источник: собственная разработка на основе [2-4].

В целом расчеты на основе относительного ППС достаточно точно описывают динамику белорусского рубля к российскому. Отклонение носит временный характер.

Текущий валютный курс может отличаться от ППС по целому ряду причин:

- различия в весах товаров и услуг, входящих в потребительскую корзину;
- различия во внешнеторговых издержках, базирующихся на разнице тарифов таможенных пошлин и налогов на экспортируемые товары;
- при расчете индекса цен учитываются цены не только высоколиквидных, но и «неторгуемых» товаров, на которые не распространяется механизм международного арбитража;
- в некоторой степени искажается соотношение между ППС и валютным курсом под влиянием на курс международных потоков капитала.

Следующий рассмотренный метод оценки равновесного валютного курса – статистический фильтр Ходрика-Прескотта (НР-фильтр), который

подразумевает выделение равновесного валютного курса E_T^P через решение оптимизационной задачи вида:

$$\min_{E_t^P} \left(\sum_{i=1}^t (E_t - E_T^P)^2 + \lambda \sum_{T=2}^{T-1} ((E_{t+1}^P - E_t^P) - (E_t^P - E_{t-1}^P))^2 \right), \quad (3)$$

где E_t — фактический обменный курс;

E_T^P — равновесный обменный курс;

λ — параметр сглаживания тренда.

Первое слагаемое в уравнении (3) отвечает за точность подгонки, а второе – за степень гладкости тренда.

Статистической обработке был подвержен временной ряд с января 2006 года по декабрь 2019 года. Использовались данные, предоставленные Национальным банком Республики Беларусь.

На первом этапе было проведено сглаживание временного ряда с помощью данного фильтра. При этом параметр сглаживания тренда (λ) принимался равным 14 400 (рисунок 2).

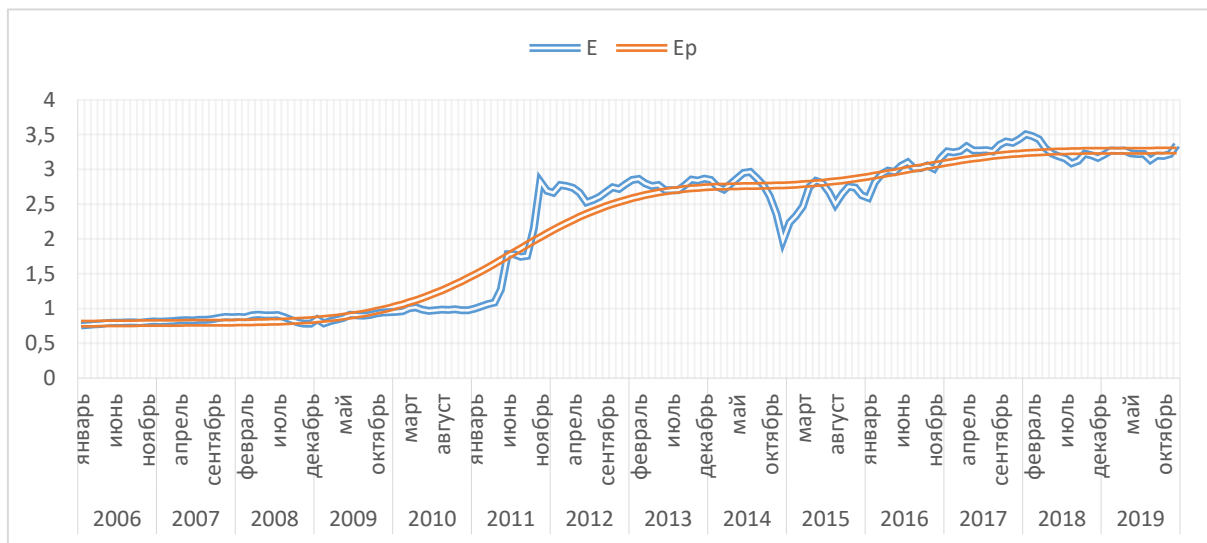


Рисунок 2 – Оценка равновесного обменного курса белорусского рубля по отношению к российскому с помощью фильтра Ходрика-Прескотта

Примечание — Источник: собственная разработка на основе [2].

На следующем этапе рассчитывался разрыв равновесного обменного курса для каждого периода по формуле:

$$Gap = \frac{E - E^P}{E^P} * 100 \quad (4)$$

Результаты расчетов представлены на рисунке 3.

По полученным результатам довольно четко просматриваются колебания экономической активности.

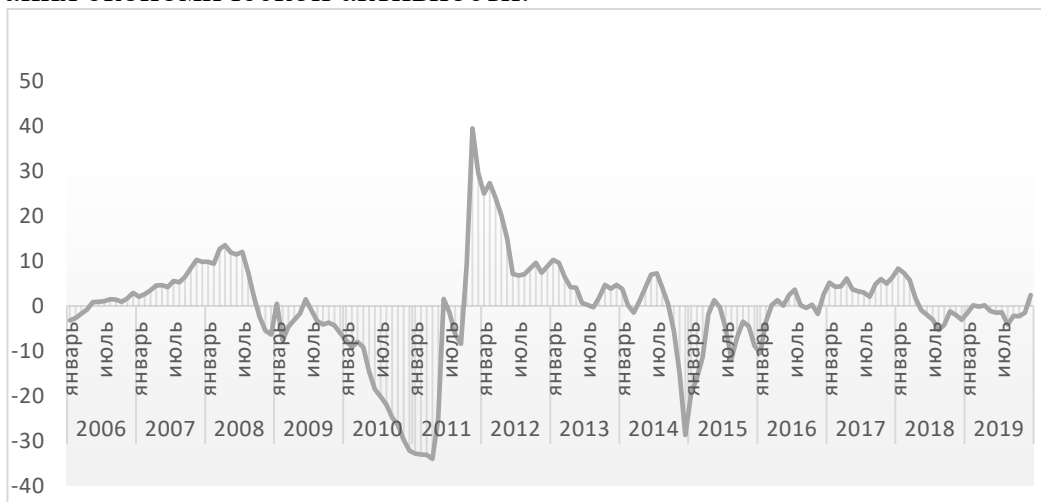


Рисунок 3 – Отклонение фактического обменного курса белорусского рубля по отношению к российскому от равновесного уровня

Примечание — Источник: собственная разработка на основе [2].

Таким образом, рассмотренные подходы к оценке равновесного обменного курса дали неплохие результаты, что свидетельствует о возможности их использования на практике.

Список литературы

1 Киреев, А.П. Международная макроэкономика: учебник / А.П. Киреев – М.: Международные отношения, 2014. – 512 с.

2 Архив Национального Банка Республики Беларусь за 2006-2019 гг. – Средний официальный курс белорусского рубля по отношению к иностранным валютам [Электронный ресурс] / Национальный банк Республики Беларусь. – Режим доступа: <https://www.nbrb.by/statistics/rates/avgrate> – Дата доступа: 18.11.2020.

3 Архив Индекса потребительских цен: 2006-2019 [Электронный ресурс] / Национальный статистический комитет Республики Беларусь. – Режим доступа: <https://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/realny-sector-ekonomiki/tseny/potrebitelskie-tseny/godovye-dannye/> – Дата доступа: 18.11.2020.

4 Архив Индекса потребительских цен по Российской Федерации в 1991 – 2020 гг. [Электронный ресурс] / Федеральная служба государственной статистики Российской Федерации. – Режим доступа: <https://rosstat.gov.ru/price> – Дата доступа: 18.11.2020.

Взаимосвязь между инфляцией и безработицей в Российской Федерации

*Стародубец А.
БГЭУ, УЭФ, 2 курс, ДЭБ-1*

*Руководитель: доцент, кандидат экономических наук
Майборода Т.Л.*

Инфляция является одной из основных и наиболее важных макроэкономических проблем. Одновременно с этим она является формой макроэкономической нестабильности, важной характеристикой бизнес-цикла и одной из главных целей стабилизационной политики правительства. Наряду с инфляцией так же существует противоположное ей явление – дефляция. Дефляция представляет собой процесс устойчивого снижения общего уровня цен. Данное экономическое явление не столь редкое, и проявляется как форма макроэкономической нестабильности.

Если говорить об ситуации, касающейся инфляционных процессов экономики Российской Федерации, то в последние годы (а именно, 2014-2019 гг.) уровень инфляции находится на довольно низком, инфляция умеренная.



Рисунок 1 – Инфляция в России в 2014-2019 гг.

Примечание – Источник: собственная разработка на основе [3]

Инфляция в России, также как и во многих других странах, рассчитывается на основе Индекса Потребительских Цен на Товары и Услуги. Среди особенностей развития инфляционных процессов в РФ стоит выделить следующие:

1. Немонетарные факторы инфляции;
2. Сезонность;
3. Как правило, одновременно с снижением производственных темпов происходит рост цен;

4. Монополизация экономики (рост цен на нефть, газ, электроэнергию и другое).

Безработица как и инфляция выступает примером макроэкономической нестабильности. Согласно положению Международной организации труда определение безработицы таково: безработным считается лицо, которое в рассматриваемый период не имело работы, занималось активным ее поиском и готово преступить к ее выполнению. Для подсчета безработицы учитывается количество не всего населения, а именно трудоспособного, то есть старше 16 лет. В эту категорию не включаются военнослужащие и институциональное население. Безработицу подразделяют на следующие типы: фрикционная, структурная и циклическая. Сумма структурной и фрикционной безработицы составляют естественный уровень безработицы. С ней, как правило, бороться не надо, надо бороться с циклической безработицей. Если рассматривать тенденцию безработицы в Российской Федерации (рисунок 2), то следует отметить, что ее уровень в рассматриваемый период снижается, что благоприятно сказывается на экономическом и социальном состоянии общества.



Рисунок 2—безработица в России в 2014-2019 гг.

Примечание – Источник: собственная разработка на основе [4]

Для Российской Федерации характерна структурная и технологическая безработицы.

И инфляция, и безработица являются крайне нежелательными явлениями для экономики, которые ведут к снижению уровня благосостояния и экономической эффективности. Для их суммы американский экономист Артур Оукен ввел термин **индекс нищеты** [2].

$$\text{Индекс нищеты} = \text{уровень инфляции} + \text{уровень безработицы}$$

Как следует из формулы, индекс нищеты в любой стране за год изменяется так же, как изменяются годовые показатели или инфляции, или безработицы (либо двух данных экономических явлений одновременно) в этой стране. С помощью индекса нищеты можно определить, какая доля населения страны или ее региона испытывает лишения в трех основных сферах жизнедеятельности: здоровье, образовании и материальном благополучии. Сумма инфляции и безработицы является и безработицы является толь лишь одним из способов определения этого индекса.

Соответственно, если сложить годовые показатели инфляции и безработицы в Российской Федерации, то можно наблюдать следующую картину:

Таблица 1 – Показатель уровня нищеты в России в 2014-2019 гг.

Год	Индекс нищеты
2014	16,85
2015	18,6
2016	11
2017	7,7
2018	8,9
2019	7,7

Примечание—Собственная разработка на основе [3],[4]

В 2014 и 2015 годах индекс нищеты в России принял максимальное значение за исследуемый период из-за того, что в эти года были зафиксированы самые большие показатели уровня инфляции.

Что касается взаимосвязи между инфляцией и безработицей, то главный вывод в этом таков, что эти явления являются взаимообратными. В экономике не могут одновременно присутствовать и инфляция, и безработица. Это обусловлено тем, что инфляция происходит в период конъюнктурного роста, а безработица, наоборот, в период спада, то есть реализуются они в разных фазах циклического развития экономики. Однако в то же время в истории экономики многих стран бывали случаи, когда эти два экономических явления существовали одновременно. Это явление носит название **стагфляция**. Если рассматривать Российскую Федерацию, стагфляция была в 2008 году, в период мирового кризиса. Однако, даже если рассматривать экономику России в 2014-2019 гг., то можно выявить, что никакой обратной зависимости между инфляцией и безработицей в ней нет.

Таблица 2 – Анализ экономики России в 2014-2019 гг.

Год	Безработица, %	Инфляция, %
2014	5,5	11,36
2015	5,7	12,9
2016	5,6	5,4
2017	5,2	2,5
2018	4,9	4
2019	4,7	3

Примечание – Источник: [3],[4]

Исходя из проведенного анализа по ситуации в экономике России можно заметить, что в последние годы уровни инфляции и безработицы имеют тенденцию к снижению, что благоприятно влияет на уровень благосостояния общества.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бондарь, А.В. Макроэкономика / А.В. Бондарь, В.А. Воробьев – Минск: БГЭУ, 2014 - 431 с.;
2. Соколинский, В.М. Макроэкономическое равновесие, роль государства и корпорации: учебное пособие. - М.: КноРус, 2015.
3. Инфляция в России по годам: 1991 – 2020. Данные Росстата - [Электронный ресурс] – Режим доступа <http://global-finances.ru/inflyatsiya-v-rossii-po-godam/> - Дата доступа: 07.11.2020.
4. Статистика и уровень безработицы в России - [Электронный ресурс] – Режим доступа <https://visasam.ru/russia/rabotavrf/bezrobotica-v-rossii.html> - Дата доступа: 07.11.2020.

Экономический рост в Республике Беларусь

*Стаселович Виолетта
БГЭУ, УЭФ, 2 курс, 19ДЭП-1*

*Руководитель: доцент, кандидат экономических наук
Кравченко А.А.*

Проблема экономического роста является достаточно актуальной в особенности в последнее время. Экономический рост можно рассматривать в узком и широком смысле. В узком смысле: Экономический рост – процесс, возникающий на стадии непосредственного производства, на остальных

стадиях производства приобретает устойчивый характер; приводит к изменению производственных сил (количественно и качественно), увеличению общественного продукта за определённый период времени и росту благосостояния нации.

В широком смысле: Экономический рост, как показатель экономического развития, является главной траекторией развития общества. В совокупности с различными признаками (социальными, политическими, демографическими и др.) определяет направление движения общества, устанавливая характер общественного развития в целом. [1, с.1]

Сущность экономического роста заключается в разрешении и рассмотрении на абсолютно новом уровне основной проблемы экономики: противоречие между ограниченностью производственных ресурсов и безграничностью человеческих потребностей. Решение данной проблемы представляется двумя способами:

- развитие общественных потребностей и использование имеющихся производственных возможностей наиболее эффективно;
- увеличение возможностей производства.

Если рассматривать экономический рост как макроэкономический процесс, в таком случае он представляет собой увеличение объёмов производства в стране. Измерение экономического роста в настоящее время основано на ежегодном измерении темпов прироста реального ВВП в абсолютном или относительном выражении.

Следует заметить, что валовой внутренний продукт включает в себя сумму только конечных товаров и услуг, а промежуточные товары, используемые как материальные ресурсы, в ВВП не учитываются.

Конечные товары и услуги используются по трём направлениям: на потребление и накопление (инвестирование) внутри страны и на экспорт за рубеж. [2]

В курсовой работе рассмотрены статистические данные темпов экономического роста в период, начиная с 2008 года и заканчивая первой половиной 2020 года, проанализированы внешние и внутренние ограничения развития белорусской экономики, определены цели и перспективы для получения результатов в дальнейшем развитии.

Полноценное становление и запуск нового действенного механизма экономического развития сдерживается рядом противоречий в экономике, проведением недостаточно эффективной или неправильно реализованной экономической политики, неэффективностью распределения ресурсов экономики и многими другими внешними и внутренними факторами. [3, ст.22]

Под ограничениями экономического роста принято понимать комплекс различных причин, сдерживающих факторов, совокупный ряд насущных

проблем как внутренних, так и внешних, для развития национальной экономики, которые препятствуют нормальному ходу воспроизводственного процесса и которые вызывают снижение эффективности экономики и сдерживают темп её экономического роста.

Ограничения экономического роста можно разделить на две взаимосвязанные и взаимообусловленные группы.

Первая группа – внешние ограничения. К ним относятся внешнеэкономические и внешнеполитические ограничения.

Так же существуют внутренние ограничения развития белорусской экономики. К ним определённо относятся ресурсные ограничения, институциональные, макроэкономические и структурные.

К числу важнейших экономических ограничений можно отнести три следующих фактора:

- сохранение нерациональной структуры экспорта с низким доходом и низким уровнем технологий;
- высокая ёмкость импорта национальной экономики;
- значительные диспропорции регионального развития. [3, с. 29-35]

Постоянно в экономике происходят споры о том, как государство должно действовать по отношению к экономике.

Относительно уровня вмешательства государства в экономику следует отметить, что ключевой идеей в рамках традиционного направления является обеспечение рыночной свободы и минимального регулирования со стороны государства.

Преобладание кейнсианских принципов можно наблюдать в нашей стране в последнее время, в особенности во время роста цен, когда Беларусь являлась одним из лидеров в данном показателе. Эффективность методов Кейнса с учётом сильного государственного регулирования экономики падает в условиях открытой экономики. Чем более открыта экономика страны, чем более зависима от внешних факторов экономики, тем ограниченнее возможности кейнсианской политики. [4, с. 28-31]

Проведя анализ развития белорусской экономики за последние годы, определённо можно заметить замедление динамики основных макроэкономических показателей страны и сохранение низких темпов экономического роста.

Не сложно заметить, что в последнее время темпы экономического роста значительно снизились, в том числе по сравнению с прогнозными значениями. Экономический рост Республики Беларусь уступает ведущим развивающимся странам. При этом в мировой экономике усиливается роль экономически развитых стран и стран с формирующимся мировым рынком. Недостаточный

экономический рост Республики Беларусь тормозит экономическое развитие страны в сравнении с другими странами.

Основными целями для преобразования экономики Беларуси с учётом всех влияющих на неё факторов можно выделить следующее:

- необходимо решить проблему государственного долга;
- провести реструктуризацию государственного сектора в экономике (политика повышения эффективности госсектора);
- провести систематизацию повышения инвестиционной деятельности;
- а также структурное преобразование экономики.

«Мгновенное» решение всех проблем не представляется возможным, если учитывать уровень долговых обязательств государства, на выплаты которых требуется значительное количество времени. В данном случае необходимо поддержание долга на «безопасном» уровне, не допуская пиковой напряжённости, т.е. постепенная уплата долга без резкого сокращения госбюджета.

Если говорить о перспективах развития белорусской экономики, то можно рассмотреть отрасли, наиболее благоприятствующие скорейшему развитию. Основной отраслью современной экономики является IT-отрасль, в особенности последняя разработка «парка высоких технологий». Следует учитывать высокий уровень развития индустриальной базы в качестве автомобилестроения, машиностроения, химического и текстильного сектора, а так же в качестве пищевой и деревообрабатывающей промышленности. Но в последнее время всё труднее достигать высокой конкурентоспособности предприятий, поэтому для поддержания и улучшения ситуации в экономике следует увеличить уровень рыночных механизмов, уменьшить уровень государственного регулирования, увеличить эффективность воспроизводства, а также сделать уклон на современный менеджмент. [5]

Можно заметить, что в планах на будущее намечается сотрудничество с такими странами как Польша и Германия для продвижения белорусского экспорта. Однако продвижение продукции машиностроения, автомобилестроения, а так же продвижение пищевой продукции в данное время является ограниченным.

Политика стимулирования экспорта в свою очередь требует определённую финансовую поддержку со стороны инвестиций.

Инвестиционная политика должна принимать меры по улучшению инвестиционной привлекательности нашей страны и усилению гарантий международным инвесторам. Приняв во внимание ограниченность бюджетных финансовых средств, необходимо стимулирование за счёт

предприятий и населения. И для принятия данного решения необходимо преобразование структуры экономики.

Первым аспектом изменения экономики является её гибкость и эффективность. И другие направления:

- развитие рыночной конкурентной среды;
- совершенствование отношений собственности;
- снижение участия государства в экономике.

Для поддержания и улучшения ситуации в экономике следует увеличить уровень рыночных механизмов, уменьшить уровень государственного регулирования, увеличить эффективность воспроизводства, а также сделать уклон на современный менеджмент.

Список литературы

1. Экономический рост. Материалы для самостоятельной работы [Электронный ресурс] / Режим доступа: <https://www.vsavm.by/wp-content/uploads/2013/02/Ekonomicheskii-rost.Materialy-dlya-samostoyatelnoi-raboty.pdf> Дата доступа: 20.12.2020
2. Экономический рост: сущность, типы и факторы. // Государственный экзамен. Ред. Жуков [Электронный ресурс]. 2011 Режим доступа: <https://sites.google.com/site/gosekzamenjukov2011/home/23> Дата доступа: 20.12.2020.
3. Рожковская, Е.А. Ограничения, риски и возможности экономического роста Республики Беларусь / Е.А. Рожковская // Белорусский экономический журнал – 2020. – №1. – С.22-40.
4. Деревяго, И.П. Проблемы формирования эффективной политики экономического роста в Республике Беларусь / И.П. Деревяго // Белорусский экономический журнал – 2019. – №2. – С.25-37.
5. Быков, А.А. Декомпозиция факторов экономического роста, основанного на спросе, с применением методологии межотраслевого баланса / А.А. Быков, Т.В. Шаблинская // Белорусский экономический журнал – 2020. – №1. – С.4-21.

Доходы населения и проблемы их распределения в Республике Беларусь

Сучко Ю.А.
БГЭУ, УЭФ, 2 курс, ДЭБ-1

Руководитель: доцент, кандидат экономических наук
Майборода Т.Л.

Одним из важнейших показателей в экономике, который позволяет оценить качество и уровень жизни граждан страны, является доход. Он существует в денежной и натуральной форме. Соотношение между денежным и натуральным доходами периодически меняется, но всё же более распространенной формой дохода является денежная форма. Также для оценки уровня доходов вводятся понятия номинального, располагаемого и реального дохода.

По данным Белстат, в январе-июле 2020 года реальные располагаемые денежные доходы населения Республики Беларусь составили 105,4% по сравнению с аналогичным периодом 2019 года. В общей сумме денежных доходов: 64,5% - это оплата труда, 7,4% - доходы от предпринимательской и иной деятельности, 23,5% - пенсии, пособия, стипендии и другие трансферты населению, 4,8% - доходы от собственности и другие доходы [1].

Доходы являются первичной характеристикой благосостояния людей. Так, например, в Республике Беларусь на период с 2016 по 2020 г. уровень доходов оказался относительно стабильным. Это подтверждают данные на рисунке 1.

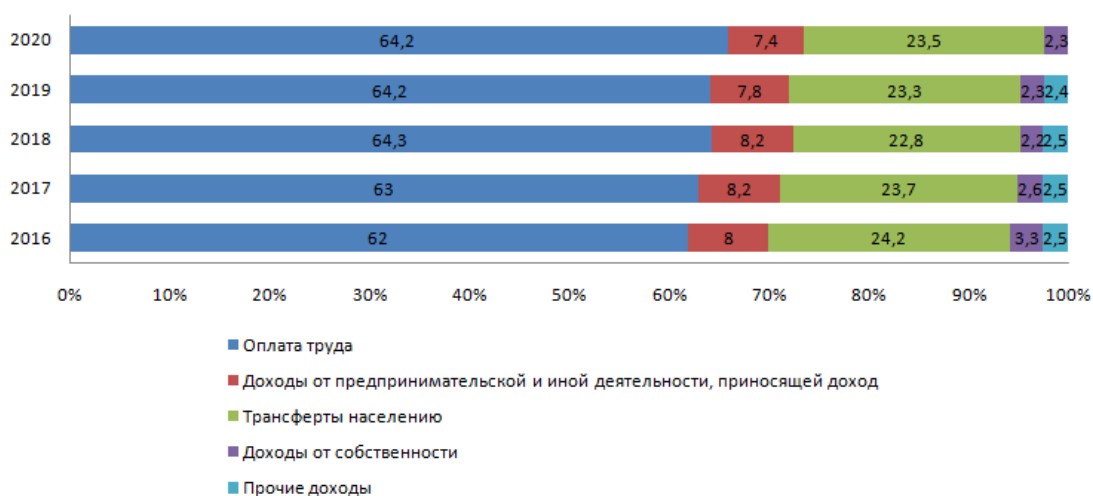


Рисунок 1. Структура денежных доходов населения в Республике Беларусь за 2016-2020 гг.

Примечание — Источник: [2].

Согласно докладу программы развития ООН о человеческом развитии за 2019 год, Республика Беларусь занимает 50-е место в индексе человеческого развития. Иными словами, Беларусь - одна из стран с высоким уровнем человеческого развития [3]. Уровень жизни населения отражает особенности социально-экономического развития государства и степень, в которой его экономическая система удовлетворяет разнообразные потребности людей – материальные, социальные, духовные, а также гарантирует высокое качество жизни. Национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2030 года констатирует необходимость обеспечения высокого уровня жизни населения, создания условий, обеспечивающих свободный выбор работы и профессиональное развитие, достойный уровень доходов, высокое качество и доступность услуг для всех граждан [4].

Денежные доходы населения, в свою очередь, распределяются неравномерно между людьми и семьями. Это явление описывается законом Парето. Его суть заключается в том, что существует обратная зависимость между уровнем доходов и числом получателей, то есть 80% создаваемого ВВП присваивается 20% населения, а остальные 20% распределяются между 80% населения. Эта зависимость стабильна и наблюдается в той или иной степени во всех странах, независимо от политических и налоговых условий [5].

Так, неравномерное распределение доходов в Беларуси показывает, что население, занятое в информационно-коммуникационном секторе, имеет более высокие доходы по сравнению с теми, кто занят в предоставлении услуг временного питания и размещения. Это связано, прежде всего, с тем, что инновационные технологии являются залогом эффективного развития экономики и общества в целом.

Существует несколько показателей неравенства в распределении доходов.

Один из них - это *коэффициент дифференциации доходов*, или коэффициент фондов. Данный коэффициент показывает, во сколько раз доходы самых богатых 10% населения страны превышают доходы самых бедных 10% населения. Более высокий коэффициент дифференциации доходов свидетельствует о большом неравенстве в доходах, более высокой степени дифференциации населения страны.

В Республике Беларусь коэффициент фонда составляет 6,9, а в соседних странах - России, Украине, Литве и Польше - 20,3, 6,9, 7,9 и 7,8 соответственно [6].

В макроэкономике также различают децильные, квинтильные и квартильные коэффициенты. Эти коэффициенты определяются отношением минимальных доходов 10, 20 и 25% соответственно самого богатого населения к максимальным доходам 10, 20 и 25% соответственно самого бедного населения.

Также для измерения фактического распределения доходов используется кривая распределения доходов Лоренца (рис.2).

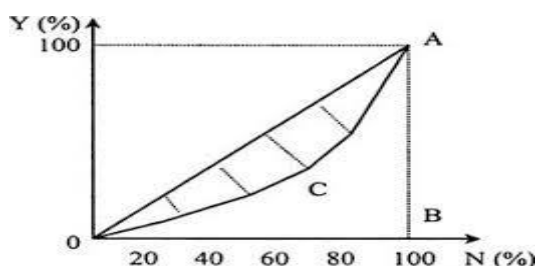


Рисунок 2. Кривая Лоренца

Примечание — Источник: [7].

Отклонение кривой Лоренца от прямой OA означает неравномерное распределение доходов в обществе. Отношение площади отрезка, заключенного между биссектрисой OA и кривой Лоренца, к площади треугольника OAB - это коэффициент Джини. Если коэффициент Джини превышает 0,4, то можно сделать вывод о высокой степени дифференциации доходов в обществе.

Так, Беларусь выделяется низкой степенью социального расслоения среди государств-членов ООН. Коэффициент Джини равен 0,28, что является одним из самых низких не только в регионе, но и в мире.

Помимо этого, в Республике Беларусь прожиточный минимум является чертой бедности. Наряду с минимальным потребительским бюджетом он используется для количественной оценки бедности в нашей стране.

Следует отметить, что с увеличением величины прожиточного минимума повышаются минимальные размеры пенсий и социальных пенсий; надбавки, повышения к пенсиям и доплаты лицам в возрасте от 75 лет; пособия по уходу за инвалидом первой группы или лицом старше 80 лет и т.д. [8].

Так, например, в ценах июня 2020 года среднедушевой бюджет прожиточного минимума составлял 256 белорусских рублей 10 копеек [9].

За период с 2016 года по настоящее время абсолютная бедность в белорусском государстве выросла вдвое. Сегодня бедность в Беларуси имеет серьезные масштабы. Его уровень составляет 29%.

Если посмотреть по регионам, то лидером по количеству бедных является Брестская область. Уровень бедности здесь составляет 6,7% [10].

Для повышения благосостояния страны и обеспечения благоприятных социальных условий необходимо совершенствование государственного регулирования оплаты труда по отраслям. Это позволит не допустить дифференциации населения по уровню доходов. Поэтому государство должно проводить программы по поддержке нуждающихся в материальной помощи (льготы для людей с ограниченными возможностями с рождения, ежемесячные пособия на детей, жилищно-коммунальные пособия для

малообеспеченных семей, помощь жертвам стихийных бедствий, например, пособия и льготы для «чернобыльцев»).

Ежегодно правительство Республики Беларусь на борьбу с бедностью тратит около 260 млрд р., или 1,3% ВВП. Выработана национальная инновационная комплексная модель социальной защиты, национальная стратегия устойчивого развития. Большое внимание данной проблеме также со стороны профсоюзов [11].

Государство должно обеспечить все меры по принятию людей на работу без проявления дискриминации. В противном случае будет увеличиваться безработица.

В нашей стране также проводится ряд мероприятий по оказанию помощи пострадавшим регионам после аварии на Чернобыльской атомной электростанции. Преодоление последствий этого события по сегодняшний день является важнейшей государственной задачей. Государство предлагает бесплатную медицинскую помощь, бесплатное питание детей, бесплатное оздоровление в лагерях и санаториях и т.д.

Большую роль в жизни Республики Беларусь играет система образования. Государство благополучно обновляет отрасли в образовательной сфере, улучшает качество обучения и воспитания молодого поколения страны.

Важное значение приобретает последовательное доведение минимальных и других фиксированных доходов населения до величины прожиточного минимума. Необходимо принять экономические, правовые, административные меры по ликвидации имеющейся задолженности по заработной плате, а также меры по введению процесса возмещений материального ущерба в случае задержек с выплатой заработной платы. Поэтому будет целесообразно ввести обязательное страхование работодателей на случай невозможности ими своевременно оплатить труд наемных работников [12].

Список использованных источников:

1. Доходы населения Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://yandex.by/turbo/myfin.by/s/wiki/term/dohody-naseleniya-respubliki-belarus>. - Дата доступа: 19.10.2020.

2. Медведева, И.В. Статистический справочник «Беларусь в цифрах»-2020 г. – с.20.

3. Беларусь в рейтинге человеческого развития поднялась на 50-е место – ПРООН // Belta.by. - [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.belta.by/society/view/belarus-v-rejtinge-chelovecheskogo-razvitija-podnjalas-na-50-e-mesto-proon-372207-2019/>. – Дата доступа: 25.10.2020.

4. Национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2030 года // economy.gov.by. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.economy.gov.by/uploads/files/NSUR2030/Natsionalnaja->

strategija-ustojchivogo-sotsialno-ekonomicheskogo-razvitija-Respubliki-Belarus-na-period-do-2030-goda.pdf. - Дата доступа: 25.10.2020.

5. Дифференциация доходов и проблемы социального неравенства [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://5555455.ru/products/37225216>. - Дата доступа: 19.10.2020.

6. Факторы неравенства в РБ. Кривая Лоренца для Беларуси [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.econforward.ru/nofors-866-1.html>. - Дата доступа: 19.10.2020.

7. Соколова, Г.Н. Социально-экономическое неравенство в Республике Беларусь: индикаторы и механизмы минимизации / Г.Н.Соколова // БЭЖ. - 2011. - №1. - С.108-120.

8. В Беларуси повышается бюджет прожиточного минимума // belta.by. - [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.belta.by/infographica/view/v-belarusi-povyshaetsja-bjudzhet-prozhitocnogo-minimuma-21702/>. – Дата доступа: 22.10.2020.

9. Бюджет прожиточного минимума [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://samsebeyurist.by/spravochnaya-informatsiya/stavki-i-velichiny/bjudzhet-prozhitocnogo-minimuma>. - Дата доступа: 20.10.2020.

10. Статья EX-PRESS.BY «В Беларуси за чертой бедности находится больше 400 тысяч человек. Какой регион лидирует по беднякам» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://express.by/rubrics/ekonomika/2020/06/01/v-belarusi-za-chertoj-bednosti-nahoditsya-bolshe-400-tysyach-chelovek-kakoj-region-lidiruet-po-bednyakam>. - Дата доступа: 28.10.2020.

11. Проблема бедности и неравенства в распределении доходов в Республике Беларусь / О.В. Кабанова, Ю.О. Омелянович // Белорусский государственный экономический университет. Библиотека [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://fmk.bseu.by:8080/bitstream/edoc/18284/1/Zubritskaya_D_A%2C_2006%2C_S_11-13.pdf. - Дата доступа: 28.11.2020.

12. Государственное регулирование доходов в РБ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://revolution.allbest.ru/law/00226958_1.html. - Дата доступа: 29.10.2020.

Роль инноваций в экономическом росте в Республике Беларусь

*Сысоева А.
БГЭУ, УЭФ, 2 курс, 19ДЭБ-1*

*Руководитель: доцент, кандидат экономических наук
Майборода Т.Л.*

Ни для кого не секрет, что в современном мире производственная сфера деятельности постепенно уступает свое место интеллектуальной. Согласно статистике, ведущие страны мира концентрируют свое внимание на достижении значимых результатов в области науки, способствуя тем самым развитию национальной экономики и повышая свою конкурентоспособность.

Движущим фактором, обеспечивающим стабильный экономический рост, могут выступать инновации, высокий рост которых обеспечивает выход стран на мировой рынок. На сегодняшний момент Республика Беларусь придерживается Государственной программы инновационной политики на 2015- 2020 г. и постепенно реализует задачи и цели поставленные ею.

Для анализа эффективности инновационной деятельности, ее влияния на экономический рост, выявления инновационных проблем и путей их решения будут использоваться следующие показатели: показатели инновационно-активных организаций, реальный ВВП и ВВП на душу населения, Глобальный Инновационный Индекс, показатели эффективности инновационной деятельности.

Таблица 1 – Показатели инновационно-активных предприятий Республики Беларусь

Показатели	2015	2016	2017	2018	2019
Число организаций, выполнявших научные исследования и разработки, единиц	439	431	454	455	460
Внутренние затраты на научные исследования и разработки, млн. руб. (2015 г. – млрд. руб.)	4495,4	475,3	617,7	739,3	777,8
Удельный вес инновационно-активных организаций, в общем числе обследованных организаций, %	18,9	19,5	19,8	20,3	19,8

Примечание – Источник: [14]

Опираясь на статистические данные таблицы 1 можно сделать следующие выводы: Численность инновационно-активных организаций и внутренние затраты на НИР увеличились, но незначительно; Удельный вес инновационно-активных организаций, в общем числе обследованных увеличивался, лишь в 2019 году их процент уменьшился по сравнению с предыдущим годом.

Таблица 2 – Показатели реального ВВП ВВП на душу населения в Республике Беларусь с 2015 по 2020 года

Показатели	2015	2016	2017	2018	2019
Реальный ВВП (в среднегодовых ценах 2014 года, млн.руб)	77,493	75,536	77,448	79,887	80,864
ВВП на душу населения (доллары)	5,941.24	5,022.472	5,757.286	6,322.317	6,658.055

Примечание – Источник: [2]

Так как относительное изменение реального ВВП выступает как основной показатель, характеризующий экономический рост, на его основании можно сделать следующие выводы: в период с 2015 по 2019 года национальная экономика находится в состоянии экономического роста; По прогнозируемым данным реальный ВВП в 2020 году будет составлять 78,445, что свидетельствует об экономическом спаде в стране. Согласно данным таблицы, мы наблюдаем количественное увеличение данного показателя, что должно свидетельствовать об экономическом росте, но основываясь на величине реального валового продукта, прогнозирующегося на 2020 год, можно сказать, что в этом году будет наблюдаться его снижение, следовательно, долгосрочный экономический рост был обеспечен с 2015 по 2019 года.

Таблица 3 - Показатели глобального инновационного индекса в Республике Беларусь

	2015	2016	2017	2018	2019
Место по баллам	53 (38,23)	73 (30,39)	88 (29,98)	86 (29,35)	72 (32,07)
Место среди стран со средним доходом	8	24	30	27	19
Место среди стран Европы	33	37	38	39	37

Примечание - Источник: [3]

Основываясь на данных 3 таблицы, можно сказать, что Республика Беларусь, согласно выставленным баллам, колеблющимся в промежутке от 29,35 до 38,23, идет вниз согласно рейтингу. Но важным аспектом является то, что это обусловлено ростом инновационных показателей других стран. То есть Республика Беларусь, не продемонстрировавшая толчок в инновационной деятельности, остается позади на фоне стран, активно развивающихся в этой сфере.

Таблица 4 – Выборка показателей, отражающих эффективность инновационной деятельности

	2015	2016	2017	2018	2019
Доля экспорта наукоемких услуг в общем объеме экспорта услуг, %	33,4	34,9	36,9	42,6	47,5
Доля расходов на НИОКР в коммерческом секторе в ВВП (3)	0,33	0,33	0,40	0,42	0,38
Доля расходов государственного сектора (включая сектор высшего образования) на НИОКР в ВВП (3), процентов	0,17	0,17	0,19	0,19	0,21
Доля занятости в наукоемких видах деятельности (производство и услуги) к общей занятости, процентов (на конец года)	28,49	32,26	35,26	35,41	36,04

Примечание – Источник: [4]

Исходя из данных таблицы 4, Республика Беларусь увеличила долю экспорта наукоемких услуг и долю занятых в наукоемких видах деятельности. Так же следует заметить, что доля расходов в коммерческом секторе снижается, по сравнению с долей расходов в государственном секторе, что подчеркивает отсутствие развития частного сектора экономики.

Вывод: Несмотря на положительную динамику показателей инновационно-активных организаций и показателей эффективности инновационной политики, Республика Беларусь осталась на том же уровне развития инновационной деятельности, о чем свидетельствует Глобальный Инновационный Индекс. В свою очередь, инновации не являются механизмом, обеспечивающим устойчивый экономический рост в стране, так как их положительная динамика незначительна.

Республика Беларусь, как и другие страны, сталкивается с проблемами, препятствующими инновационной деятельности, к ним относятся:

- «Отталкивание» инноваций предпринимателями из-за высокой степени рискованности;
- Неопределенный правовой статус интеллектуальной собственности (необходимость в систематизации объектов интеллектуальной

собственности, установлении прав собственности в отношении этих объектов, их защита);

- Недостаточная поддержка развития сектора малого и среднего предпринимательства (МСП);
- Отсутствие информационного сопровождения инновационного развития и всеобщей доступности к передовым ресурсам и информационным продуктам;
- Недостаточность законодательных и нормативно-правовых документов, регулирующих и стимулирующих инновационную деятельность (наличие сложной и обременяющей системы вычета налогов);

Перенимая зарубежный опыт и учитывая рекомендации Европейской Экономической Комиссии ООН, Республика Беларусь может выделить следующие приоритетные пути решения проблем:

- Усовершенствование законодательства: достижение ее стабильности для привлечения инвесторов; использование целевых налоговых стимулов для расширения частного финансирования; создание патентных судов для обеспечения защиты интеллектуальной собственности (на сегодняшний момент существует только судебная коллегия по делам интеллектуальной собственности приуроченная к Верховному Суду);
- Развитие международного сотрудничества и взаимосвязей между участниками инновационного процесса, стимулирование кластерного эффекта;
- Обеспечение последовательности типологии целей инновационной политики и соотношение с этими целями соответствующих инструментов государственной инновационной политики;
- Увеличение доли финансирования “инновационных проектов” с высокой степенью риска, в то же время сокращение доли “инновационных проектов по модернизации” с низкой степенью риска;
- Обучение специалистов в области инноваций и предоставление им доступа к мировым инновационным технологиям.

Список литературы:

1. Основные показатели деятельности организаций, выполнявших научные исследования и разработки [электронный ресурс] – Режим доступа: https://www.belstat.gov.by/upload-belstat/upload-belstat-excel/Oficial_statistika/Godovwe/nauch_issled_razrabotka_organiz-2019.xlsx - Дата доступа: 15.10.2020

2. World Economic Outlook Database [электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.imf.org/en/Publications/WEO/weo-database/2020/October> - Дата доступа: 19.10.2020

3.Всемирная организация интеллектуальной собственности [электронный ресурс] - Режим доступа: https://www.wipo.int/global_innovation_index/en - Дата доступа: 08.11.2020

4.Отдельные показатели Европейского инновационного табло (EIS-2019) по Республике Беларусь [электронный ресурс] – Режим доступа: https://www.belstat.gov.by/upload-belstat/upload-belstat-excel/Oficial_statistika/Godovwe/EIS_2019-200706.xlsx - Дата доступа: 01.11.2020

5.Быковский, В.В. Организация и финансирование инноваций : учебное пособие / В.В. Быковский, Л.В. Минько, О.В. Коробова, Е.В. Быковская, Г.М. Золотарева. – Тамбов : Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2006. – 116 с.

6. Национальный научно-технический портал РБ [электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.scienceportal.org.by/reports/> - Дата доступа: 17.12.2020

Монетарная политика и инфляция в Республике Беларусь

*Тарабуев Александр
БГЭУ, ФФБД, 2 курс, группа 19ДФЗ-2*

*Руководитель: кандидат экономических наук, доцент
Рощенко А.В.*

В общем смысле, монетарная политика представляет собой проведение ряда мероприятий в сфере денежного обращения и кредита для воздействия на макроэкономический процесс со стороны Центрального банка государства. Но, в свою очередь, определение монетарной политики зависит от того, в какой стране она проводится, какие цели, законодательно закрепленные, она преследует и какие инструменты для достижения этих целей используются.

Что касается монетарной политики в Беларуси, то ее определяют как часть стабилизационной политики, проводимой Национальным банком Республики Беларусь, направленной на снижение инфляции, обеспечение макроэкономической сбалансированности и финансовой стабильности.

К основным конечным целям монетарной политики относятся: устойчивые темпы экономического роста, ценовая стабильность (а именно низкий и стабильный уровень инфляции), снижение уровня циклической безработицы или достижение ее отсутствия, поддержание внешнеэкономической сбалансированности, например, устойчивого обменного курса национальной валюты.

Конечная цель достигается за счет контроля над соответствующей промежуточной и операционной целями через так называемый

трансмиссионный механизм. Как правило, денежно-кредитная (монетарная) политика ориентируется на достижение одной цели по каждой из групп. Такой подход объясняется тем, что целевые ориентиры находятся в некотором противоречии друг с другом. Центральный банк не в состоянии управлять несколькими переменными одновременно. Стремясь повлиять на одну из переменных, другие выходят из-под контроля центрального банка, а их изменение происходит в ответ на действия самого центрального банка.

Для достижения целей центральный банк применяет определенные инструменты денежно-кредитной политики – средства, с помощью которых центральный банк воздействует на денежную базу, и через нее на денежную массу. Выделяют три вида инструментов:

1. учетная политика (политика рефинансирования);
2. политика обязательных минимальных резервов;
3. операции по регулированию ликвидности банков.

В случае, когда центральный банк проводит меры, направленные изменения

объема денежного предложения, тогда выделяют следующие виды денежно-кредитной политики:

- стимулирующая денежно-кредитная политика (политика «дешевых» денег);
- сдерживающая денежно-кредитная политика («дорогих» денег).

Если же в качестве целевого ориентира центральный банк выбрал процентную ставку, то денежно-кредитную политику принято делить на:

- гибкую денежно-кредитную политику;
- жесткую денежно-кредитную политику.

Основной причиной роста инфляции и уровня цен является превышения предложения денег над спросом на них. Поэтому с целью влияния на уровень инфляции центральный банк проводит монетарную политику, а точнее применяет основные инструменты (ставка рефинансирования, норматив обязательных резервов, операции центрального банка на открытом рынке), чтобы повлиять на объем предложения денег. В дополнении центральный банк занимается контролем обменного курса национальной валюты и инфляционных ожиданий, влияющих на уровень инфляции.

Относительно высокие темпы роста инфляции в Беларуси всегда, как правило, связаны с высокими темпами роста денежных агрегатов и, следовательно, для замедления инфляционных процессов необходимо осуществить замедление темпов роста денежного предложения. В свою очередь, стимулирующие меры денежно-кредитной политики направлены на увеличение деловой активности и постепенное снижение инфляционных ожиданий [3].

Последние годы инструменты монетарной политики были направлены в основном на сдерживание инфляционных процессов. Одним из примеров является снижение ставки рефинансирования, начиная уже с 2012 года, примерно с 30 % в 2012 году до 7.75 % на конец 2020 года [6].

Темпы роста наличных денег в обороте (агрегат M0) и переводных депозитов физических лиц увеличивались в период с 2015 года по 2017 год. Однако начиная с 2017 года и по 2019 год темпы роста переводных депозитов физических лиц резко сократились по сравнению с темпами роста наличных денег в обороте.

Динамика срочных (переводных) депозитов, на которых аккумулируются денежные средства домашних хозяйств в национальной валюте, имеют тенденцию к снижению вследствие изменения процентных ставок. Так, когда произошло резкое снижение размера ставки процента по депозитам в 2015 году по сравнению с 2014 годом, физические лица стали отзываться свои средства, вследствие чего значительно уменьшились объем и прирост переводных депозитов [8].

В период 2014-2015 гг. произошло резкое увеличение курса белорусского рубля к доллару США что увеличивало девальвационные ожидания белорусов на следующий год. Средства физических лиц, отозванные с переводных депозитов, направились на валютный рынок. Тогда необязательная скупка иностранной валюты привела к девальвации национальной валюты и инфляции.

Важную роль, связанную с влиянием на инфляцию, в Республике Беларусь играет так называемый канал кредитования, который имеет свои особенности в нашей стране. Первичный импульс исходит от операций по покупке ценных бумаг Национальным банком Республики Беларусь на открытом рынке, ведущих к увеличению предложения денег и, следовательно, к росту объема кредитования банками. Доступность кредита активизирует и стимулирует инвестиционную деятельность, которая, в свою очередь, ведет к росту деловой активности в стране. Но ситуация в республике складывается таким образом, что при увеличении объема кредитования чистая прибыль субъектов хозяйствования уменьшается. В результате растет долговая нагрузка предприятий. Но главное, что при росте денежной массы в стране падает совокупный выпуск, что ведет к росту уровня инфляции.

Также можно выделить немонетарные факторы инфляции. Одним из них является рост цен, связанный не с увеличением спроса, а с повышением затрат. Беларусь не располагает нужным количеством ресурсов, например, топливных, поэтому импортирует их. Цена на импортируемые ресурсы регулирует стоимость белорусской продукции. Поэтому резкое увеличение стоимости ресурсов может привести к инфляции в Беларуси. К другим немонетарным факторам инфляции в Республике Беларусь можно отнести административное регулирование цен, высокая степень «долларизации» экономики и ее монополизированность.

Высокая инфляция отрицательно влияет на экономику страны, сдерживая ее развитие. В дополнение, нестабильность экономики Республики Беларусь отражается на благосостоянии и доходах жителей. Из-за возникновения проблем в экономике происходят изменения в социальной структуре страны. К негативным последствиям инфляции в социальной сфере можно отнести:

- снижение уровня жизни из-за уменьшения реальных доходов и снижение стимулов к накоплению вследствие обесценения сбережений населения, а также снижение мотивации к трудовой деятельности, усиление дифференциации населения по уровню доходов;
- усиление социальной дифференциации общества;
- увеличение риска для предпринимателей;
- повышение уровня безработицы в долгосрочной перспективе из-за разорения фирм, в особенности в сфере малого и среднего бизнеса;
- миграция трудоспособного населения в другие страны, в особенности высококвалифицированных специалистов;
- ослабление позиции властных структур, снижение доверия населения к правительственным программам и мероприятиям;
- возникновение спекулятивных процессов и др.

Развитие монетарной политики в Республике Беларусь проходило в несколько этапов. До 2000 года режим монетарной политики содержал в себе элементы монетарного таргетирования. Позже для более эффективной борьбы с инфляцией был осуществлен переход к режиму таргетирования обменного курса, при котором промежуточным ориентиром был номинальный обменный курс белорусского рубля к иностранным валютам. Различного рода проблемы на международном рынке, проблемы во внутренней экономике Республики Беларусь, а также недостатки таргетирования обменного курса вынудили сменить этот режим в 2015 году на режим монетарного таргетирования.

Предпосылкой для введения данного режима стало существование устойчивой взаимосвязи между деньгами в номинальном выражении и ценами. Промежуточной целью при данном режиме был выбран денежный агрегат М3 (широкая денежная масса), а контроль над данной целью осуществлялся с помощью рублевой денежной массы (операционная цель).

В дальнейшем предполагается осуществить переход на режим инфляционного таргетирования.

Характерными особенностями проведения современной монетарной политики в Республике Беларусь являются:

- ценовая стабильность есть основная цель монетарной политики Беларуси;
- установление величины целевого уровня инфляции каждый год;
- в качестве промежуточного ориентира для достижения цели по инфляции используется широкая денежная масса;

- управление процентной ставкой однодневного межбанковского рынка (до января 2018 г. – рублевой денежной базой) для контроля за промежуточным ориентиром;
- установление количественного значения промежуточного ориентира согласно монетарному правилу;
- проведение курсовой политики в режиме плавающего курса;
- осуществление Национальным банком Республики Беларусь открытой информационной политики, которая предполагает информирование общественности о проводимой денежно-кредитной политике.

При помощи монетарной политики в Республике Беларусь были достигнуты определенные цели по основным показателям, но наравне с этим в нашей стране есть ряд проблем, снижающих эффективность проведения монетарной политики и ее регулирования. Основной проблемой можно считать низкий спрос иностранных государств на товары белорусских производителей.

Кроме того, Национальный банк Республики Беларусь и власти страны разрабатывают комплекс других мер по совершенствованию монетарной политики для достижения конечной цели [5]. К ним относятся меры с различной направленностью:

1. переход от режима монетарного таргетирования к инфляционному таргетированию;
2. поддержание уровня золотовалютных резервов страны;
3. снижение уровня инфляции в краткосрочном периоде, а долгосрочное поддержание и обеспечение финансовой стабильности, которая создаст условия для роста инвестиций;
4. создание эффективно функционирующего финансового рынка. Для этого Национальный банк Республики Беларусь будет направлять свои действия на развитие инвестиционного банкинга, в том числе создание условий для увеличения объема услуг, оказываемых банками в рамках брокерской деятельности и деятельности по доверительному управлению, развитие небанковского сегмента финансового рынка;
5. повышение эффективности процесса аккумуляции свободных денежных средств и их инвестирования в реальный сектор экономики. Для этого банкам необходимо создать условия, способствующие сохранности и привлекательности депозитов на долгосрочной основе в национальной валюте;
6. использование гибкого механизма формирования обменного курса национальной валюты при минимизации участия Национального банка Беларуси;
7. повышение надежности банковской системы (повышение капитализации банков, снижение риска периодической нехватки ликвидности и др.);

8. реализация мер со стороны Национального банка по применению международных стандартов финансовой отчетности в качестве единственных стандартов бухгалтерского и финансового учетов для повышения их эффективности.

Список литературы

1. Безбородова, А. Анализ спроса на деньги: система эконометрических моделей / А. Безбородова // Банкаўскі веснік – 2014. - № 7. – С. 33-41. – Режим доступа: <https://www.nbrb.by/bv/articles/10012.pdf>. – Дата доступа: 24.11.2020.
2. Безбородова, А. Прогнозирование скорости обращения денег: одномерная структурная модель Харви против векторной модели коррекции ошибок / А. Безбородова // Банкаўскі веснік – 2017. - № 8. – С. 8–19. – Режим доступа: <https://www.nbrb.by/bv/articles/10416.pdf>. – Дата доступа: 24.11.2020.
3. Василега, В. Г. Инфляция в Беларуси: причины и условия современных трендов / В. Г. Василега // Белорусский экономический журнал. – 2015. – № 2. – С. 99–109.
4. Дайнеко, А. Роль денежно-кредитной политики в макроэкономическом регулировании Беларуси / А. Попкова, И. Колесникова // Банкаўскі веснік – 2016. - № 4. – С. 3–8. – Режим доступа: <https://www.nbrb.by/bv/articles/10251.pdf>. – Дата доступа: 12.11.2020.
5. Об утверждении основных направлений денежно-кредитной политики Республики Беларусь на 2020 год: Указ президента Республики Беларусь, 31 окт. 2019 г., № 402 // Национальный банк Республики Беларусь [Электронный ресурс] / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2020 – Режим доступа: <https://www.nbrb.by/legislation/documents/ondkp2020.pdf>. – Дата доступа: 28.11.2020.
6. Ставка рефинансирования [Электронный ресурс]. — 2020. — Режим доступа: <https://www.nbrb.by/statistics/dynamic>. — Дата доступа: 16.11.2020.
7. Тихонов, А. Актуальные проблемы денежно-кредитной политики и трансформации экономической структуры / А. Тихонов // Банкаўскі веснік – 2015. – № 10. – С. 18–22. – Режим доступа: <https://www.nbrb.by/bv/articles/10185.pdf>. – Дата доступа: 24.11.2020.
8. Широкая денежная масса [Электронный ресурс]. — 2020. — Режим доступа: <https://www.nbrb.by/statistics/monetarystat/broadmoney>. — Дата доступа: — 17.11.2020.
9. Янушкевич, К. С. Социально-экономические последствия инфляции в Республике Беларусь / К. С. Янушкевич // Социально-ориентированная экономика Республики Беларусь: проблемы и перспективы развития: материалы XI республиканской студенческой науч.-практич. конференции студентов, аспирантов и магистрантов (Бобруйск, 12 апреля 2016 г.) / [редколлегия: И. В. Гребенчук и др.]. – Минск : БГЭУ, 2016. – С. 28–30.

Влияние монетарной политики на инфляцию в Республике Беларусь

*Тарашкевич Дарья
БГЭУ, ФЦЭ, 2 курс, 19 ДЦС-1*

*Руководитель: ассистент кафедры экономической теории
Шевелева А.С.*

Инфляция представляет собой устойчивый общий рост цен и согласно мнению представителей монетаризма является сугубо денежным явлением. Зарождаясь на денежном рынке, инфляция оказывает воздействие на все стороны экономических отношений. Выделяют монетарные и немонетарные факторы инфляции. Монетарные факторы можно разделить на две группы: вызывающие рост денежной массы и увеличивающие скорость оборота денежных единиц. Рост денежной массы, который не сопровождается соответствующим ростом предложения товаров и услуг приводит к инфляции спроса. Он может быть вызван следующими причинами: чрезмерной эмиссией денег, используемой для покрытия бюджетного дефицита; кредитной экспансией коммерческих банков; нестабильностью валютного курса [1, с.99]. Скорость оборота денежных единиц является относительно постоянной величиной, однако может изменяться вследствие действия следующих факторов: ухудшения инфляционных ожиданий, широкого использования кредитных денег вместо металлических, изменения частоты выплаты доходов.

Уровень инфляция в Республике Беларусь является актуальной проблемой, которая подрывает возможности хозяйственного регулирования, препятствует проведению структурных преобразований, восстановлению нарушенных пропорций в экономике. Основными причинами инфляции в Республике Беларусь являются следующие: искусственное поддержание низкого курса иностранной валюты, дефицит государственного бюджета, рост заработных плат, который не подкреплён ростом производительности труда, высокие инфляционные ожидания населения.

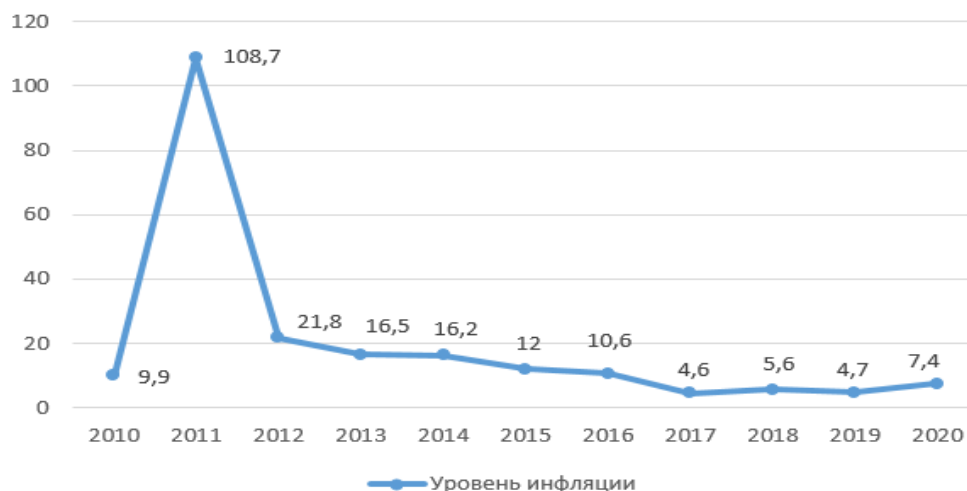


Рисунок 1 – Динамика уровня инфляции в Республике Беларусь в 2010-2020 гг., %.

Примечание – Собственная разработка на основе [2].

За 2010-2020 гг. максимальный уровень инфляции был достигнут в 2011 г. и составил 108,7 %. В 2011 году происходил экономический кризис, основными причинами которого считаются: необоснованное увеличение заработных плат за последние годы, быстрый рост дефицита бюджета, экономически необоснованная ставка рефинансирования. В 2012 году уровень инфляции значительно снизился до 21,8%. В 2020 г. на октябрь месяц инфляция составила 5,4%. Как мы видим последние годы уровень инфляции имеет тенденцию к снижению.

Денежная природа инфляции предполагает ее регулирование с помощью инструментов монетарной политики, к которым относят: операции на открытом рынке, регулирование ставки рефинансирования, регулирование нормы обязательных резервов. В Республике Беларусь наиболее широко применяется воздействие на уровень инфляции с помощью регулирования ставки рефинансирования.

За 2010- 2020 гг. самая высокая ставка рефинансирования пришлась на конец 2011 г. при самом высоком уровне инфляции 108,7% и составила 45 % (за год увеличилась на 33%). С июля 2020 г. действует самая низкая ставка рефинансирования за всю историю Республики Беларусь – 7,75 %. Это обусловлено низким уровнем инфляции за последние годы и необходимостью стимулировать деятельность экономических субъектов посредством дешевых кредитов.

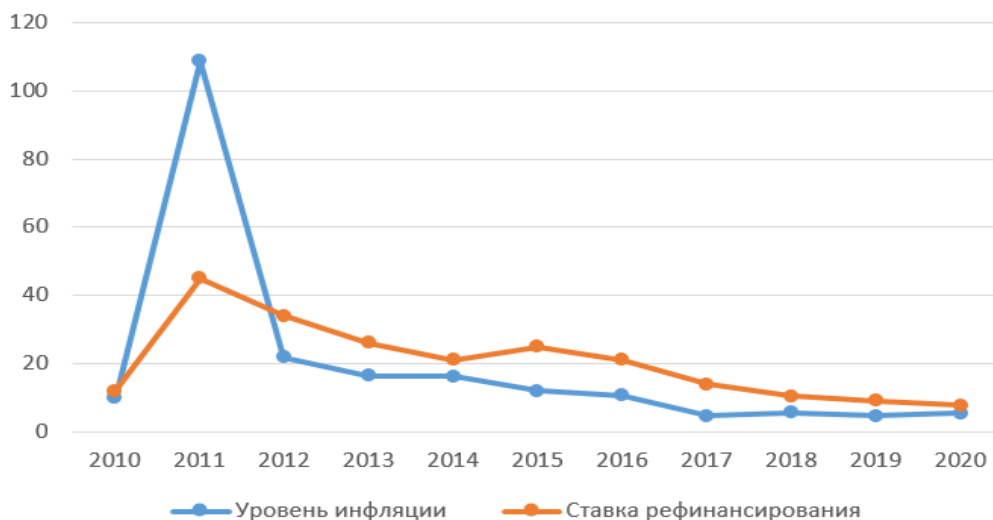


Рисунок 2 – Взаимосвязь уровня инфляции и ставки рефинансирования в Республике Беларусь в 2010-2020 гг., %.

Примечание – Собственная разработка на основе [3].

После 2011 г. уровень инфляции снижался, следовательно, необходимость в высокой ставке рефинансирования уменьшалась и Национальный банк стимулировал деятельность экономических субъектов посредством дешевых кредитов.

В соответствии с Программой социально-экономического развития Республики Беларусь на 2016–2020 гг., основной целью денежно-кредитной политики является снижение инфляции к концу 2020 г. до 5 %. В 2019 и 2017 гг. цель была достигнута — уровень инфляции составил 4,7% и 4,6% соответственно. Причины превышения прогноза по инфляции в 2020 году: ослабление белорусского рубля, рост инфляционно-девальвационных ожиданий, шоки предложения на отдельные продовольственные товары. Сложившаяся в 2020 г. эпидемиологическая ситуация также повлияла функционирования мировой экономики, что отразилось в росте уровня инфляции в Республике Беларусь – 7,4 % в декабре 2020 г.

Для снижения инфляции в будущем необходимо: 1) Перевести монетарную политику в режим инфляционного таргетирования; 2) Ослабить давление НБРБ на формирование курса национальной валюты и наращивать золотовалютные резервы; 3) Стимулировать конкуренцию посредством усиления антимонопольного регулирования; 4) Не допускать эмиссионного покрытия дефицита государственного бюджета; 5) Развивать рынок ценных бумаг; 6) Повысить доходность сбережений в национальной валюте над сбережениями в иностранной валюте.

Список литературы

1. Деньги, кредит, банки. Экспресс-курс: учебное пособие / А.И. Лаврушин [и др.]; под ред. О.И. Лаврушина.– 4-е изд., стер. –М.: КноРус, 2010. – 320 с.

2. Индесы потребительских цен в Республике Беларусь [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/realny-sector-ekonomiki/tseny/potrebitelskie-tseny/operativnye-dannye/indeksy-potrebitelskikh-tsen-po-respublike-belarus/> - Дата доступа: 02.02.2021

3. Ставка рефинансирования [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.nbrb.by/statistics/monetarypolicyinstruments/refinancingrate> – Дата доступа: 02.02.2021

Таргетирование обменного курса в Республике Беларусь

*Терлецкая София Алексеевна
БГЭУ, ФФБД, 2 курс, 19 ДФЗ-2*

*Руководитель: доцент, кандидат экономических наук
Рощенко А. В.*

Поддержание низкой инфляции и финансовой стабильности является одним из первостепенных условий обеспечения устойчивого сбалансированного роста любой экономики и главной целью денежно-кредитной политики [1]. Именно поэтому в Республике Беларусь в разных экономических условиях Центральный банк применяет различные монетарные режимы для корректировки неблагоприятных процессов в экономике. Так, период 1991–1999 гг. определяется реализацией режима множественности монетарных целей; период 2000–2014 гг. представлял собой реализацию режима валютного таргетирования, а в 2015 г. произошел переход на использование монетарного таргетирования.

Для достижения основных целей монетарной политики в Беларуси использовался режим валютного таргетирования, который проводился в стране в 2000-2014 гг.

При анализе денежно-кредитной политики Республики Беларусь за 1999-2014 гг. установлено, что целями такой политики являлось создание условий для макроэкономической и финансовой стабилизации как фактора экономического роста и повышения благосостояния населения. Это достигалось путем обеспечения устойчивости белорусского рубля, в том числе его покупательной способности и курса по отношению к иностранным валютам, развития и укрепления банковской системы, обеспечения эффективного надежного и безопасного функционирования платежной системы. В данный период денежно-кредитная политика проводилась с использованием обменного курса в качестве промежуточного целевого ориентира.

Режим таргетирования обменного курса, применяемый Национальным банком Республики Беларусь, имел определенные проблемы и недостатки.

Данный режим не ориентировался на установление конечной цели по достижению низкого уровня инфляции. Необходимо было выполнение промежуточных ориентиров по достижению заданного уровня обменного курса, а также показателей денежной базы и рублевой денежной массы. Неустойчивость взаимосвязей между макроэкономическими переменными при слабости рыночных регуляторов вынуждала Национальный банк и правительство применять прямые инструменты и методы директивного контроля экономики. Валютный канал трансмиссии вместе с фиксацией валютного курса являлся для Национального банка ключевыми инструментами регулирования макропропорций [2].

По причине множественности ставок рефинансирования и административного контроля кредитных и депозитных ставок банков процентный канал трансмиссии работал неэффективно. Многие государственные ценные бумаги, имея нерыночные характеристики, часто использовались банковской системой для целей, не совместимых с их главной деятельностью. Процентный канал трансмиссии, будучи административно деформированным, не позволял системно координировать работу валютного трансмиссионного канала. Как инструмент регулирования обменный курс создавал значительную макроэкономическую нагрузку.

Исходя из опыта применения режима таргетирования обменного курса в Республике Беларусь можно сделать следующие выводы:

- денежно-кредитная политика может стать важным рычагом для развития экономики только в единстве с остальными элементами макроэкономического регулирования. Без полноценных структурных реформ, активизирующих рыночные стимулы в сфере материального производства, монетарные импульсы лишь усиливают риски высокой инфляции и макроэкономической нестабильности;

- когда экономика достигает максимального вовлечения факторов производства, единственным возможным способом ускорения экономического роста является повышение ее эффективности через увеличение совокупной факторной производительности за счет внедрения инноваций (в рамках нового технологического уклада). Денежно-кредитная политика в этом случае может внести свой вклад в достижение устойчивых долгосрочных темпов экономического роста через поддержание ценовой стабильности;

- имеет место ограниченность использования стратегии таргетирования обменного курса продолжительное время в рамках горизонтального коридора в условиях малой открытой экономики транзитивного типа (для которой характерно сохранение инфляции) и необходимость расширения коридора его волатильности для усиления гибкости ответа экономики на внешние вызовы и внутренние шоки.

В условиях низкой эффективности работы механизма трансмиссии, передающего монетарные сигналы в экономику, а также высокого уровня долларизации малой открытой экономики при динамично изменяющихся

экспортно-импортных потоках товаров и услуг, которые ведут к неустойчивости скорости обращения денег и непредсказуемости функции спроса на деньги, наличие курсового «якоря» для открытой экономики Беларуси обязательно.

Динамику уровня долларизации экономики можно представить на рисунке с помощью данных об изменении коэффициента отношения депозитов в иностранной валюте к депозитам в национальной валюте (рисунок 1).

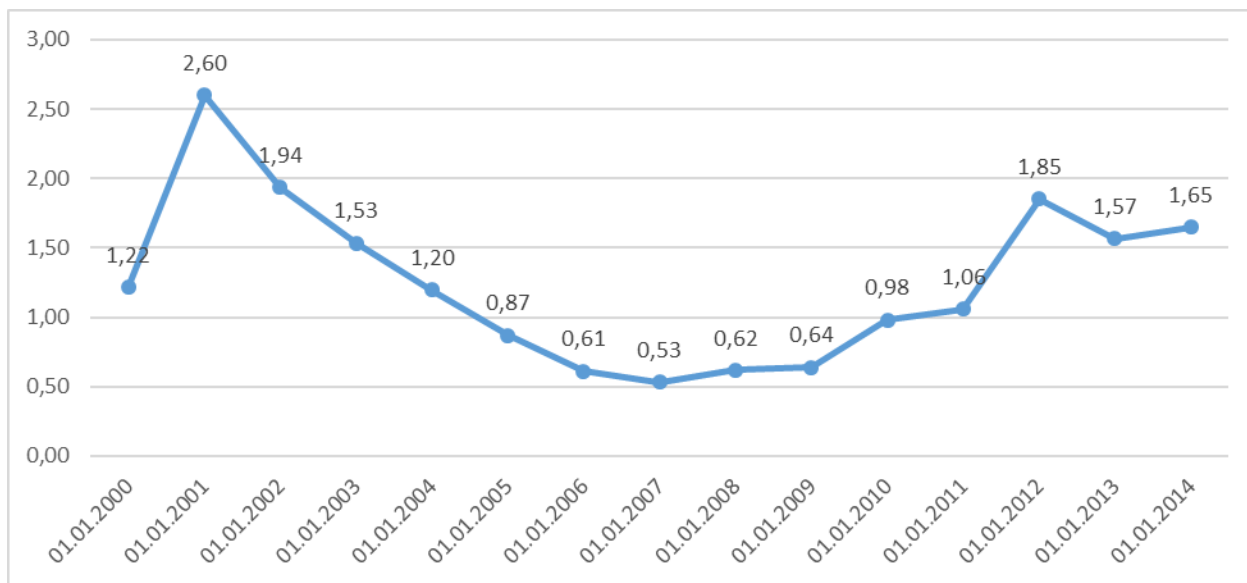


Рисунок 1- Динамика коэффициента отношения депозитов в иностранной валюте к депозитам в национальной валюте за 2000-2014 гг.

Примечание - Источник: собственная разработка на основе [3, с.78-79]

Применение режима таргетирования обменного курса привело к фактической фиксации валютного курса с незначительным использованием Национальным банком валютных интервенций в качестве инструмента регулирования рынка косвенными методами. Функциональные связи между макроэкономическими параметрами имели жесткий неустойчивый характер, а режим таргетирования обменного курса функционировал не на собственной основе. Первоначально применение данного режима было целесообразным, однако впоследствии эффективность начала снижаться. Это привело к отказу от политики таргетирования обменного курса в пользу режима монетарного таргетирования.

Таким образом, переход к таргетированию обменного курса был логичным шагом, чтобы избавиться от негативных явлений в экономике, таких как избыточный рост денежного предложения с соответствующими последствиями для инфляции. И уже начиная с 2001 года монетарная политика проводилась с использованием обменного курса в качестве промежуточного целевого ориентира. Анализ целей и инструментов курсовой политики 2001–2014 гг., а также вариантов ее практической реализации позволил выделить

четыре основных этапа в развитии режимов валютного курса Республики Беларусь: 1) режим скользящей фиксации к российскому рублю (2001–2004 гг.); 2) режим жесткой привязки к доллару США (2005–2008 гг.); 3) режим привязки белорусского рубля к корзине валют (доллар США, евро, российский рубль) (2009–2011 гг.); 4) режим гибкости обменного курса (2012–2014 гг.).

Положительным эффектом применения данного режима в Республике Беларусь стало достижение относительной финансовой стабилизации, которая позволила заметно увеличить реальный объем денежной массы. Однако опыт таргетирования обменного курса в Беларуси подтвердил невозможность эффективного использования данной стратегии продолжительное время. Применение данного режима привело к:

- снижению доверия экономических агентов к белорусскому рублю и денежно-кредитной политике в целом;
- повышению уровня долларизации экономики;
- высокому уровню инфляционно-девальвационных ожиданий;
- сокращению сроков размещения населением рублевых вкладов в банках на фоне высоких реальных процентных ставок;
- снижению уровня золотовалютных резервов на фоне роста государственного долга.

Так как режим таргетирования обменного курса не может применяться длительное время, то в 2015 года в Республике Беларусь был введен режим монетарного таргетирования. Национальный банк, исходя из целевого показателя инфляции, определяет целевой темп роста денежного агрегата. Выбор режима монетарного таргетирования обусловлен слабостью процентного канала вследствие высокого уровня директивного кредитования и долларизации экономики; сохраняющейся значимостью валютного канала в условиях необходимости пополнения золотовалютных резервов; устойчивой связью между денежными агрегатами и инфляцией; прогнозируемой взаимосвязью между эмиссией и денежной массой [4].

Однако, в экономике Беларуси наиболее эффективно действующим каналом трансмиссионного механизма является валютный канал, через который Национальный банк оказывает влияние на инфляцию в основном за счет изменения денежной базы при покупке-продаже валюты на рынке. Это показывает, что хоть Республика Беларусь и отказалась от режима таргетирования обменного курса, она продолжает использовать некоторые инструменты этого режима в своей монетарной политике.

Рассматривая зарубежный опыт применения таргетирования обменного курса можно заметить, что государства, где политические и денежные институты особенно недостаточно сильны и существует высокий риск гиперинфляции, таргетирование обменного курса может помочь с изменением инфляционных ожиданий и стабилизировать экономику. Это подтверждается опытом использования режима таргетирования обменного курса в странах с переходной экономикой. На начальном этапе экономических преобразований

многие страны использовали этот режим в качестве инструмента для макроэкономической стабилизации: Болгария, Босния и Герцеговина, Венгрия, Латвия, Литва, Македония, Польша, Румыния, Чехия, Эстония.

Проанализировав опыт применения данного режима в Республике Беларусь, его положительные и отрицательные эффекты, можно заключить, что перспективным направлением применения таргетирования обменного курса в Беларуси для достижения более высокой эффективности денежно-кредитной политики является использование гибридного (смешанного) режима, объединяющего инструменты валютного и инфляционного таргетирования.

Направлениями совершенствования политики обменного курса в краткосрочной и среднесрочной перспективе, являются:

- формирование стратегии, направленной на поддержание конкурентоспособности реального сектора экономики Республики Беларусь и замедление инфляционных процессов;

- использование механизма реализации данной стратегии через политику сдерживания значительного изменения реального эффективного валютного курса белорусского рубля;

- применение взаимосвязанных инструментов валютной и денежно-кредитной политики: режима привязки к корзине валют, постепенной девальвации белорусского рубля в пределах валютного коридора в зависимости от развития инфляционных процессов и состояния внешней торговли, ограниченного расширения денежной массы, контроля за движением капитала;

- осуществление преобразований в реальном секторе экономики, направленных на снижение импортоспособности ВВП и увеличение добавленной стоимости экспортируемых товаров, что позволит приблизиться к оптимальному для белорусской экономики значению сальдо текущего счета платежного баланса.

Список литературы

1. Эволюция целевых ориентиров денежно-кредитной политики Национального банка // [электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.nbrb.by/mp/seminars/realizatsiya-dkp-usloviyah-monetarnogo-targetirovaniya/01-evolyutsiya-tselevyih-orientirov-dkp-nbrb.pdf>. – Дата доступа: 20.11.2020.

2. Общая характеристика подходов к реализации монетарной политики // [электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.nbrb.by/mp/target/general-character>. – Дата доступа: 20.11.2020.

3. Статистический бюллетень ежегодник (2000-2015): стат. бюл. // Национальный банк Республики Беларусь. – Минск, 2016. – 289 с.

4. Эволюция целевых ориентиров денежно-кредитной политики Национального банка // [электронный ресурс]. – Режим доступа:

<http://www.nbrb.by/mp/seminars/realizatsiya-dkp-usloviyah-monetarnogo-targetirovaniya/01-evolyutsiya-tselevyih-orientirov-dkp-nbrb.pdf>. – Дата доступа: 20.11.2020.

Взаимосвязь между инфляцией и безработицей в России

*Тишко Галина
УЭФ, 2 курс, 19ДЭУ-1*

*Руководитель: доцент, кандидат экономических наук
Кравченко А.А.*

Одной из главных проблем современной экономики является инфляция. Её последствия могут отражаться на секторах экономики ещё долгое время. Инфляция есть обесценивание национальных денег, снижение их покупательной способности [1, с.303]. Инфляция может оказывать как положительное (напр. стимулирующее влияние на товарооборот, перераспределяет доходы), так и отрицательное (проблемы эмиссии денег, все денежные запасы обесцениваются, неконтролируемое перераспределение доходов и др.) влияние на социально-экономические процессы [2]. Инфляция влияет на экономику всей страны, приводит к ухудшению социально-экономических процессов.

Ещё одной из главных экономических проблем является безработица.

Безработица – наличие в стране людей, составляющих часть экономически активного населения, которые способны и желают трудиться, но не могут найти работу по каким-либо причинам [3]. Безработица – сложный экономический процесс. Государство может принимать какие-либо меры по регулированию уровня безработицы, но точный результат по уменьшению уровня безработицы гарантировать нельзя, т.к. предугадать реакцию общества очень сложно. Безработица влияет на жизнь каждого гражданина, приводит к ухудшению социального статуса человека, обеднению населения страны. Люди вынуждены начинать вести другой образ жизни, сокращать свои расходы, больше экономить, т.к. финансовое положение людей ухудшилось. В наше время, люди очень зависят от рабочего места и стабильного уровня заработной платы, поэтому многие «держатся» за своё рабочее место, но никто не может ему дать гарантию на это место, т.к. существуют различные экономические процессы, которые способны повлиять на сокращение рабочих мест.

Между ценами на экономические блага и изменением числа занятых в стране существует взаимосвязь. Первым, кто заметил эту взаимосвязь, был английский экономист Уильям Филлипс [4,199]. Уравнение кривой Филлипса может быть с учетом шоков предложения и без учета. Негативные шоки

способствуют одновременному росту безработицы и инфляции, положительные – наоборот. Уравнение кривой Филлипса показывает, что темп инфляции обратно пропорционален уровню безработицы. Подавление инфляции сопровождается ростом безработицы. В долгосрочном периоде кривая Филлипса вертикальна, объясняется независимостью уровня безработицы от роста денежной массы и инфляции.

В 2019 году чистый приток иностранцев в Россию упал в 2,4 раза за январь-август. Только в Москве стало на 40% меньше мигрантов. На фоне этого фактора освободилось много рабочих мест, многие компании заявляли о нехватке кадров из-за сокращения мигрантов. Увеличение количества безработных в 2020 году можно объяснить введением ограничительных мер во время пандемии. Работников не хватает, но привлечь на эти вакансии местных жителей довольно сложно. Также увеличился уровень официально зарегистрированных безработных. Это может быть связано с тем, что правительство увеличило пособие по безработице. По сравнению с показателем годовой давности, количество зарегистрированных безработных выросло в 4,6 раза. Естественный уровень безработицы в России за 10 лет – это 5,6%.

Уровень инфляции в 2019 году значительно уменьшился, по сравнению с 2015 годом, практически в 4,2 раза. Эти показатели говорят о том, что экономика страны старается не допустить высокого и резкого уровня инфляции. Инфляционный минимум был достигнут в 2017 году. Прогнозы экономистов строились на том, что низкий уровень инфляции не продержится длительное время, и вскоре страну ожидает кризис. Инфляция в РФ нестабильна, в основном показатели относительно высокие, но если сравнивать последние годы, то инфляция низкая. Так как показатели, постоянно меняются, инфляция зависит от инфляционных ожиданий.

Бороться с этими двумя экономическими процессами крайне сложно. Предугадать итог вмешательства в экономику, практически невозможно. Требуется постоянный мониторинг и при потребности, вмешательство в экономику для регулирования экономических процессов. Инфляция – это всегда результат каких-либо действий, вмешательства, экономических проблем. Благополучная экономическая система способна к саморегуляции, и не требует вмешательства. Инфляция способствует экономическому росту. Но если инфляция выходит за рамки умеренной инфляции, за 10%, то ожидают инфляционные последствия. Поэтому на нужном этапе требуется вмешательство (контроль над ценами, регулирование спроса, контроль дохода и др.).

Инфляция в процентах в Республике Беларусь за май – август 2020 года составила: май – 0.27, июнь – 0.22, июль – 0.35, август – -0.04. При этом процент безработица за этот же период был равен: май – 6.1, июнь – 6.2, июль – 6.3, август – 6.4. [5]

В период с мая по август 2020 года мы можем заметить четкую взаимосвязь инфляции и безработицы. При этом уровень инфляции в этот период снижается, а уровень безработицы растет, что и объясняет кривая Филлипса, взаимосвязь инфляции и безработицы.

Таким образом, между инфляцией и безработицей существует взаимосвязь. Рост одного показателя, приводит к снижению другого. Подавление инфляции сопровождается ростом безработицы, и наоборот. В долгосрочном периоде кривая Филлипса вертикальна, объясняется независимостью уровня безработицы от роста денежной массы и инфляции. Если правительство проводит политику для увеличения занятости, то это ведет к увеличению объема производства, благодаря которому появляются новые рабочие места, то есть сокращается безработица. Но при этом увеличивается цена производства, на руках у людей появляется больше денег, и от этого происходит рост инфляции.

При полном уровне занятости, увеличивается объем производства, люди получают более высокие зарплаты, поэтому у людей появляется больше возможностей потреблять товары. При большем спросе на товары, уровень цен растет, что приводит к росту инфляции. И наоборот, при росте безработицы тратится меньше денег, что приводит к спаду инфляции.

Список литературы

1. Макроэкономика: мировой опыт и белорусская практика. Учебное пособие для студентов эконом. специальностей вузов / И.М. Лемешевский. – 3-е изд., доп. и перераб. – Минск: ФУАинформ, 2009. – 702 с.
2. Аудиторская фирма «Авдеев и Ко», аудиторские термины [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.audit-it.ru/terms/accounting/inflyatsiya.html> Дата доступа: 10.10.2020.
3. Википедия. Свободная энциклопедия. Безработица [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%91%D0%B5%D0%B7%D1%80%D0%B0%D0%B1%D0%BE%D1%82%D0%B8%D1%86%D0%B0> Дата доступа: 26.10.2020.
4. Макроэкономика: учеб. / А.В. Бондарь, В.А. Воробьев, Л.Н. Новикова [и др.]; под ред. А.В. Бондарь, В.А. Воробьева. – Минск: БГЭУ, 2014. – 431 с.
5. Российский статистический ежегодник: рабочая сила, занятость и безработица в России [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://rosstat.gov.ru/folder/10705> Дата доступа: 29.10.2020.

Международное движение капитала: сущность, формы, влияние на экономику Российской Федерации

*Федченко К. В.,
БГЭУ, УЭФ, 2 курс, 19ДЭБ-1*

*Руководитель: доцент, кандидат экономических наук
Майборода Т. Л.*

Международное движение капитала тесно связано с наличием избыточного капитала, активное движение которого особенно заметно в последние годы. Независимо от уровня экономического развития каждая страна желает привлечь иностранный капитал. И в итоге получить или прямые, или косвенные эффекты.

Роль России мировом движении прямых инвестиций по международной организации ЮНКТАД опубликовал следующие данные. Россия занимает существенное место как по экспорту, так и по импорту прямых иностранных инвестиций.

По итогам 2018 г. Россия входила в топ-20 и по объему накопленных импортированных прямых инвестиций, и по объему экспортированных капиталовложений. В текущем экспорте ПИИ позиции России были еще выше — 13-е место, тогда как из-за двукратного падения показателя текущего импорта прямых иностранных инвестиций Россия переместилась на 22-е место, что является одним из худших показателей для страны. Это связано как с затянувшейся «войной санкций», так и в целом не самым лучшим инвестиционным климатом в России [2].

В 2019 г. иностранцы инвестировали в российские нефинансовые компании более \$26,9 млрд. Это в 4,6 раза больше, чем годом ранее (\$5,9 млрд), по данным Центробанка, и чуть меньше, чем в 2017 г. (\$27,1 млрд). Чистый приток инвестиций в российскую экономику (разница между входящими и исходящими прямыми инвестициями) составил всего \$0,6 млрд, но это первый положительный результат с 2016 г. В 2018 г. чистый отток превысил \$23,7 млрд – рекорд с 2014 г.

В 2018 г. инвестиции упали из-за геополитических рисков и беспокойства бизнеса, что возможны новые ограничения.

Управление по иностранным инвестициям США (OFAC) в апреле 2018 г. опубликовало новый список компаний, сотрудничество с которыми запрещено американским гражданам и компаниям, в списке оказался и крупный российский бизнес, в том числе UC Rusal и En+. Нерезиденты начали избавляться от российских активов: с 6 по 10 апреля 2018 г. индекс РТС упал на 11,8%, индекс Мосбиржи – на 4,7%, рубль – на 8% к доллару, а доходность 10-летних ОФЗ подскочила с 7,07 до 7,59% годовых. Паника повторилась в конце лета, когда стало известно о новых возможных санкциях – запрете на покупку нового госдолга и ограничении долларовых операций госбанков:

индекс РТС упал на 7,9%, Мосбиржи – на 1,6%, рубль к доллару – на 6,7%. За 2018 г. индекс MSCI Russia снизился на 7,1%

Тем не менее Российский рынок сбыта все также интересен иностранным инвесторам. К тому же число российских инвесторов пополнили различные южнокорейские, арабские, турецкие и другие предприниматели.

Как и раньше главным вопросом по миграции капитала был и будет нелегальный вывод средств. Вывоз денег посредством офшоров значительно подрывает экономику России и лишает ее инвестиционную привлекательность. Офшоры сильно привлекают Российских предпринимателей ведь там довольно низкие налоги, а также низкий контроль за происхождением капитала. На мой взгляд является необходимым немедленное решение этой проблемы (например, введение специального государственного органа, занимающегося конкретно проверкой личности хозяина капитала, сущностью капитала и путей заработка этого капитала.)

Решение проблемы «отмывания» грязных денег. Ведение выездных виз, необходимо для того, чтобы не допустить ситуации вывода капитала через офшоры, а за ними бегство и их владельца. Т.е. своевременная проверка личности гражданина на всех этапах выезда из страны. Необходимым является политика государственного контроля, под ней подразумевается введение специальных законов по вывозу капитала. (только определенные суммы, только определенные лица и т.д.)

Следующей проблемой, связанной с вывозом капитала является то, что российские инвесторы стремятся хранить свои сбережения в иностранных банках. Соответственно создается дисбаланс между оттоком и притоком капитала (например, в 2015 году страна недосчиталась 15 % ВВП). Данное явление характеризуется сокращением ресурсов для собственного роста страны, что ведет к усилению зависимости от других стран. Это происходит из-за высокого уровня инфляции, нестабильной политической обстановки и недоверия к отечественным банкам.

Решение проблемы дисбаланса оттока и притока капитала. Создание положительного инвестиционного климата, благоприятной политико-экономической обстановки. На ряду с этим введение новых технологий во всю финансовую сферу, таких как роботизации всех операций, которые выполняет человек. Таким образом это позволит минимизировать вероятность появления ошибок. Также добиться существенного роста иностранных инвесторов можно путем выработки собственной государственной программы по увеличению прямых иностранных инвестиций.

Также необходимым является увеличение роли национальной инвестиционной политики, которая она является частью макроэкономической политики и одним из факторов привлекательности иностранных инвестиций. Также инвестиционная политика определяет условия допуска и функционирования инвестиций, права собственности, соответствие международным стандартам и т.д.

Также необходимым является упомянуть пандемию 2020 года. Начну с того, что за последние 6 месяцев инвесторы стремятся вывести свои капиталы с территории России. Эксперты считают, что на данный момент экономика не сильно повреждена, так как государственный бюджет закрывается за счет внутренних заимствований.

По данным специалистов иностранные инвесторы вывели 50 млн. долларов и 40 млн, долларов неделей ранее. (Данные за первые 2 недели октября 2020 года). Также отток акций, специализирующихся на российских рынках, составил 150 млн. долларов. По данным Банка России чистый вывоз капитала составил 35,5 млрд. долларов, данная цифра всего за полгода увеличилась в 1,7 раза [1].

Эксперты считают, что с каждым днем ситуация с оттоком капитала все сильнее увеличивается, вывоз усиливается в основном из-за 2 волны вируса, а также неблагоприятной геополитической обстановкой.

Подытожив вышесказанное, приходим к следующим выводам. Зарубежные страны накопили огромный позитивный опыт в привлечении капитала, что может поспособствовать привлечению инвестиций и в Россию. Ведь с одной стороны находясь на неплохом уровне развития в стране имеется достаточное количество «недоразвитых» сфер таких как информационные технологии и их продукты, телекоммуникация, туризм и т. д., и на мой взгляд целесообразным на данный момент будет вкладывать деньги в перспективы своей страны, максимальным образом модернизируя государство, также совершенствуя все системы управления страной (налоговая, банковская, правительственный аппарат и т.д.). Ведь на это у России есть все необходимые средства и поддержка из вне.

Список литературы

1. Крайняя, У. Иностранные деньги вновь потекли из России в "черную дыру"/ У. Крайняя [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://1prime.ru/finance/20201009/832141035.html>. – Дата доступа: 14.10.2020.
2. Фролова, Т.А. Международное движение капитала статья / Т.А. Фролова [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.aup.ru/books/m215/7_1.htm. - Дата доступа: 18.10.2020.
3. Майкут, З. Международное движение капитала / З. Майкут [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/mezhdunarodnoe-dvizhenie-kapitala>. - Дата доступа: 18.10.2020.
4. Платёжный баланс России / Информационно-аналитический комментарий: Москва, 2020 г. – 6 с.
5. Булатов, А.С. МЕЖДУНАРОДНОЕ ДВИЖЕНИЕ КАПИТАЛА: ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ / А.С. Булатов, Ю.Д. Квашин, С.М. Ребрэй и др. [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://www.imemo.ru/index.php?page_id=1248&file=https://www.imemo.ru/fil

es/File/magazines/meimo/08_2018/02_BULATOV_16-25.pdf. - Дата доступа: 18.10.2020.

Экономическое развитие США: факторы, проблемы и перспективы

*Хотченко А.В.,
БГЭУ, УЭФ, 2 курс, 19ДЭБ- 1*

*Руководитель: доцент, кандидат экономических наук
Майборода Т. Л.*

Для рассмотрения экономического развития США, целесообразно будет использовать показатели экономического развития. Для наглядности будет применен метод сравнительного анализа США с другими развитыми странами по соответствующим показателям за последние 5 лет.

В первой таблице представлена информация по показателю ВВП на душу населения, тем не менее, данные за 2020 год пока только предварительные (таблица 1).

Страна	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Люксембург	102624	105364	108621	117859	115838	109602
Швейцария	82513	80628	80764	83158	82483	81867
Норвегия	74115	70223	75306	81549	75294	67988
Катар	66346	57965	69869	79133	80504	79668
Макао	70132	70379	77708	82535	79251	38769
Дания	53478	54862	72356	73868	67857	57189
США	56848	58017	60105	63055	65253	63051
Ирландия	61850	62710	59127	66421	62918	52751
Исландия	52838	62004	60912	66185	65233	58483
Сингапур	55645	56826	57302	61522	59770	58438
Австралия	51483	51933	55967	56453	54348	51885
Швеция	51274	51590	53459	54295	51404	50339
Нидерланды	45302	46165	48799	53224	52646	51289
Сан Марино	43068	44308	47440	51292	50380	48634

Таблица 1 – лидеры по ВВП на душу населения с 2015 по 2020 в долларах

Примечание – источник: [1]

Как можно заметить, США является одним из мировых лидеров по этому показателю, что позволяет отнести страну к категории развитых стран. По динамике можно заметить, что из года в год США увеличивает показатель на несколько тысяч долларов, кроме текущего года, что скорее всего связано с пандемией.

В следующей таблице предоставлена информация об индексе человеческого развития (ИЧР). United Nations Development Programme – компания, которая ежегодно составляет список стран по показателю ИЧР, но выпускают его они лишь в конце текущего года и при этом только за предыдущий год, поэтому данных за 2019 и 2020 на данный момент нет.

Страна	2015	2016	2017	2018
Норвегия	0,948	0,951	0,953	0,954
Швейцария	0,943	0,943	0,943	0,946
Германия	0,933	0,936	0,938	0,939
Ирландия	0,926	0,936	0,939	0,942
Австралия	0,933	0,935	0,937	0,938
Швеция	0,932	0,934	0,935	0,937
Гонконг	0,927	0,931	0,937	0,939
Исландия	0,927	0,932	0,935	0,938
Сингапур	0,929	0,933	0,934	0,935
Нидерланды	0,927	0,929	0,932	0,934
Дания	0,926	0,928	0,929	0,93
Финляндия	0,919	0,922	0,924	0,925
Канада	0,917	0,92	0,921	0,922
США	0,917	0,919	0,919	0,92

Таблица 2 – лидеры по ИЧР с 2015 по 2018

Примечание – источник: [2]

Как можно заметить, США и в этой категории держится в лидерах, имея отставание от лидеров лишь в сотых баллов, что опять же позволяет сказать о том, что США входит в категорию развитых стран. Так же США показывало хорошую динамику изменения этого показателя за последние годы. А что происходит за 2019 и 2020 к сожалению нельзя сказать.

Рассмотрев результаты сравнения, можно увидеть, что по главным показателям США уверенно держится в лидерах по миру. При этом, что

немаловажно, США из года в год показывает тенденцию к росту показателей: с 56848 до 63051 тысяч долларов по ВВП на душу населения, и, с 0,917 до 0,92 по ИЧР.

Исключением для показателей США является 2020 год, на который пришелся упадок по важнейшему показателю, что можно объяснить пандемией COVID-19, которая затронула не только США, но и весь мир. Это подтверждается статистическими данными остальных лидирующих стран, у которых так же замечается спад по показателю ВВП на душу населения на 2020 год.

Как и у любой другой страны, экономическое развитие США имеет свои проблемы. Так, например, посмотрев статистические данные по вопросу индекса качества жизни, можно заметить что в последние годы он неумолимо падает. Отдельно для США стоит вопрос коррупции, которая так же стабильно повышает свой уровень год за годом. Выяснить причины этого достаточно трудно, но можно отметить, что это касается не только США, а развитых стран в целом.

Таким образом, на сегодняшний день, проблемы экономического развития США в основном связаны с пандемией COVID-19. Поэтому, как и для остального мира, в первую очередь необходимо преодолеть последствия для экономики от событий 2020 года.

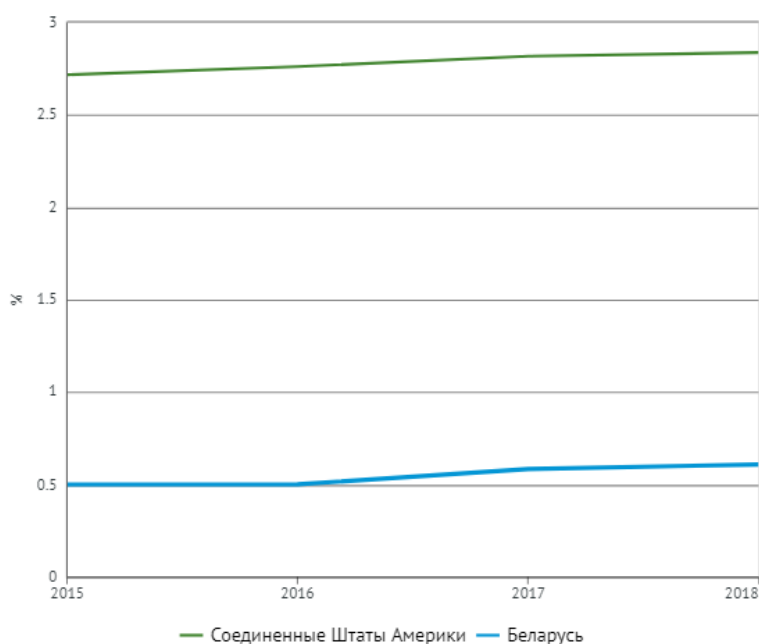


Рисунок 1 – Сравнение затрат на инновационную деятельность США и Беларуси в процентах от ВВП с 2015 по 2018

Примечание – источник: [3]

Возможно самое важное, что Беларусь может перенять для улучшения экономического развития страны, это увеличение затрат на инновационную деятельность. Понятное дело, что нельзя сравнивать напрямую значения

потраченные на эту деятельность в странах, поэтому предлагаю посмотреть на значение доли затрат на инновационную деятельность относительно ВВП страны (рисунок 1).

Так, наглядно видно, что США тратит примерно в 5-6 раз больше части ВВП на инновационную деятельность, что, как я думаю, и является основной причиной стагнации отечественной продукции, ведь сложно разработать что-то новое, когда в разработку не вкладываются денежные средства.

Так же, если посмотреть, за счет чего финансируются разработки, то окажется, что во всех сферах деятельности, инновации проводят сами организации с маленькой поддержкой государства, что, как мне кажется, неправильно. Ведь государство должно быть заинтересовано в улучшении темпов экономического развития если оно хочет добиться повышения уровня экономического роста в будущем [4].

Список литературы:

1. World Economic Outlook Database [электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.imf.org/en/Publications/WEO/weo-database/2020/October> - Дата доступа 05.10.2020
2. Human Development Data [электронный ресурс] – Режим доступа: <http://hdr.undp.org/en/data#> - Дата доступа: 10.10.2020
3. World Development Indicators (WDI) [электронный ресурс] - Режим доступа: World Development Indicators (WDI) - knoema.com – Дата доступа: 30.11.2020
4. О научной и инновационной деятельности в Республике Беларусь в 2018 году [электронный ресурс] - Режим доступа: <4D6963726F736F667420576F7264202D20CE20EDE0F3F7EDEEEE920E820E8EDEDEEE2E0F6E8EEDEDEEEE920E4E5FFF2E5EBFCEDEEF1F2E820E220D0C120E7E0203230313820E3EEE4> (aqm.by) – Дата доступа: 30.11.2020

Краткосрочное прогнозирование инфляции в Республике Беларусь

Хулуп Дарья

БГЭУ, ФМЭО, 4 курс, 17 ДАЭ-1

Руководитель: доцент, канд. экон. наук

Горбатенко И.В.

Эффективность проведение денежно-кредитной политики Национальным Банком Республики Беларусь напрямую зависит от методологии краткосрочного и долгосрочного прогнозирования динамики макроэкономических показателей. Контроль инфляции – одна из главных целей монетарных властей в большей части стран, для достижения которой прикладывается много усилий. Но первый шаг в достижении цели – ее

правильная формулировка. Именно поэтому корректное прогнозирование инфляции крайне важно для экономической системы.

Настоящее исследование сосредоточено на разработке эконометрического инструментария, позволяющего прогнозировать инфляцию. Модели прогнозирования инфляции можно разделить на структурные и неструктурные [1]. К структурным моделям, используемым для прогнозирования, относятся современные динамические стохастические модели общего равновесия (DSGE). К неструктурным можно отнести статистические модели, которые не основываются на экономической теории и могут использоваться только для безусловного прогнозирования. Среди них выделяются модели временных рядов, например, модель авторегрессии (AR).

Отдельную группу составляют полуструктурные модели, основывающиеся на экономической теории на уровне предполагаемых каузальных взаимосвязей, но не имеющие (полностью или частично) в своей основе конкретной экономической модели [1]. С помощью таких моделей теоретически можно получать и условные, и безусловные прогнозы.

Цель данной работы – построить краткосрочный прогноз инфляции в Республике Беларусь. Прогнозирование осуществлялось с помощью модели множественной регрессии и модели авторегрессионного скользящего среднего (ARMA).

Опираясь на существующий отечественный и зарубежный опыт в изучении инфляции, были отобраны показатели, которые потенциально могут оказывать влияние на уровень инфляции.

В качестве индикатора для оценки уровня инфляции используются месячные данные индекса потребительских цен (ИПЦ), измеренные по отношению к предыдущему месяцу. Всего было исследовано 107 периодов: с января 2012 г. по ноябрь 2020 г. Для осуществления анализа и построения моделей использовались прикладные программные пакеты для эконометрического моделирования Gretl, EViews10, Demetra+ и стандартные надстройки в Excel.

На основе проведенного анализа монетарных и немонетарных факторов, влияющих на уровень инфляции, были выделены следующие переменные:

CPI – индекс потребительских цен (за месяц по отношению к предыдущему месяцу), в %;

BYNUSD – средневзвешенный курс белорусского рубля к доллару США, руб.;

M1, M2, M3 – денежные агрегаты на конец месяца, млн. руб.;

NIRR – ставка рефинансирования, %;

REALGDP – валовой внутренний продукт в ценах 2010 г., млн. руб.

Первый шагом в построении моделей временных рядов для краткосрочного прогнозирования инфляции является проверка на наличие сезонности и последующее приведение данных к стационарному виду. Сезонная корректировка данных осуществлялась с помощью процедуры X-12-

ARIMA. Для проверки единичных корней применялись тесты ADF, KPSS. Для преодоления проблемы нестационарности были взяты разности первого и второго порядков [2].

На основании очищенных от тренда и сезонности данных была построена модель множественной регрессии с 6-ю факторами. В результате проведенного регрессионного анализа выяснилось, что значимой среди всех переменных является только $\Delta BYNUSD$. С ней была построена финальная модель множественной регрессии:

$$\Delta CPI_{SA} = 3,39913 \Delta BYNUSD \quad (1)$$

$$p = 0,0016 \quad R^2 = 0,099$$

Однако, как можно заметить, значение коэффициента R^2 очень низкое, что говорит о слабой объясняющей способности модели. Следовательно, хоть уравнение и статистически значимо, применять его для прогнозирования нерационально.

Построим еще одну модель, которая может быть использована для прогнозирования инфляции – модель ARMA. Наиболее адекватная и подходящая для прогноза модель была выявлена в прикладном пакете EViews среди 121 варианта:

$$CPI_{SA} = 100,947577905 + 0,946564094682 CPI_{SA_{t-2}} - 0,381568081498 CPI_{SA_{t-7}} + 0,360004921413 CPI_{SA_{t-9}} - 0,863890975252 e_{t-3} + \quad (2)$$

Прогнозы, сделанные на основе данной модели, свидетельствуют о усилении инфляционного давления и применения мер макроэкономической политики с целью стабилизации ситуации.

Список литературы

1. Зарецкий, А. Краткосрочное прогнозирование инфляции в Беларуси / А.Зарецкий // Исследовательский центр ИПМ [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.research.by/webroot/delivery/files/wp2013r01.pdf> – Дата доступа: 18.11.2020 г.

2. Абакумова, Ю. Г. Моделирование и краткосрочное прогнозирование инфляции / Ю. Г. Абакумова, С. Ю. Бокова // Веснік Гродзенскага дзяржаўнага ўніверсітэта імя Янкі Купалы. Сер. 5: Эканоміка. Сацыялогія. Біялогія. – 2017. – № 2. – С. 104-114.

Налог на розовое: существует ли он?

*Шапневская Полина Сергеевна
БГУИР, ИЭФ, 1 курс, ЭМ-4*

*Руководитель: кандидат экономических наук
Кравченко А.А.*

Pink tax, или «розовый налог» — наценка, которую вводят на женские товары, аналогичные мужским.

Департамент по делам потребителей (ДСА) города Нью-Йорка отвечает за поддержание справедливой и динамичной рыночной площади. С этой целью ДСА провело первое в истории исследование гендерного ценообразования на товары в Нью-Йорке в различных отраслях. Отрасли, изучаемые в этом отчете, включают: игрушки и аксессуары, детскую одежду, одежду для взрослых, товары личной гигиены и товары для дома для пожилых людей. Это исследование отражает средний жизненный цикл потребителя, от товаров для младенцев до товаров для пожилых людей, и дает представление об опыте потребителей всех возрастов. Агентство сравнило почти 800 продуктов с прозрачными мужскими и женскими версиями более чем 90 брендов, продаваемых в двух десятках розничных продавцов Нью-Йорка, как в Интернете, так и в магазинах. Результаты В среднем по всем пяти отраслям ДСА обнаружила, что женские товары стоят на 7 процентов дороже, чем аналогичные товары для мужчин. В частности: На 7% больше игрушек и аксессуаров На 4% больше на детскую одежду На 8% больше на одежду для взрослых На 13 процентов больше на средства личной гигиены На 8 процентов больше для товаров медицинского назначения для пожилых людей и на дому Во всех, кроме пяти из 35 проанализированных товарных категорий, товары для потребителей-женщин были оценены выше, чем для потребителей-мужчин. По всей выборке ДСА обнаружило, что женские товары стоят дороже в 42 процентах случаев, в то время как мужские товары стоят больше 18 процентов времени.

Влияние. На протяжении всей жизни женщины такое гендерное неравенство в ценах оказывает значительное финансовое воздействие. В 1994 году штат Калифорния изучил вопрос о ценообразовании на услуги с учетом гендерного фактора и подсчитал, что женщины фактически платили ежегодный «гендерный налог» в размере примерно 1351 доллар за те же услуги, что и мужчины. В то время как исследование ДСА не дает оценки ежегодного финансового воздействия. Что касается гендерного ценообразования на товары, результаты этого исследования показывают, что женщины платят на тысячи долларов больше в течение своей жизни, чтобы покупать те же товары, что и мужчины. Хотя некоторые расхождения в ценах, выявленные в этом исследовании, могут быть обоснованными, более высокие цены в большинстве случаев неизбежны для женщин. Отдельные потребители

не контролируют текстильные изделия или ингредиенты, используемые в продаваемых им продуктах, и должны делать выбор при покупке только на основе того, что доступно на рынке. Таким образом, выбор, сделанный производителями и розничными продавцами, приводит к большему финансовому бремени для потребителей-женщин, чем для потребителей-мужчин.

Объясняется существование такой наценки по-разному. Противники налога говорят о том, что маркетологи просто придумали ленивый способ заработать больше на похожих товарах, апеллируя к женщинам и зная, что они являются целевой группой, которая активнее реагирует на рекламу. Да и такие вещи, как дезодорант или шампунь будут покупать в любом случае, несмотря на накрутку цен.

Согласно представителям другого лагеря, причина «розового налога» на некоторые вещи может заключаться в разнице тарифов на их импорт. К примеру, импортировать женскую одежду дороже, чем мужскую, соответственно это влияет на ее ценник.

Но если с аргументом по поводу одежды еще можно согласиться, то вопрос наценки средств личной гигиены остается открытым, ведь продавать один и тот же продукт, отличающийся только цветом, по разной цене кажется не совсем справедливым.

Даже упуская факт цены, мы можем четко видеть факт бессмысленного гендерного деления товаров маркетологами.

Меня очень заинтересовала эта тема и я решила посмотреть какая ситуация с такой гендерной наценкой у нас.

Ни для кого не секрет, что женщины зарабатывают меньше мужчин. Об этом говорит даже официальная статистика: так, в декабре прошлого года белоруски в среднем получали 928 рублей, белорусы — 1278 рублей.(БЕЛСТАТ)

Мне пришлось пройтись по магазинам, представить, что у меня есть дети, мне нужна химчистка и предположить, что хоть раз в жизни я не обрезала волосы сама, а пошла к парикмахеру.

На полках с шампунями царит равноправие: и женские, и мужские, и нейтральные варианты под одними и теми же брендами стоят одинаково. Правда, мужские шампуни - это чаще всего «2 в 1», в то время как к женским почти в обязательном порядке прилагается кондиционер, который стоит столько же, сколько и шампунь. Так что расходы на мытье головы можно сразу умножать на два. С гелями для душа ситуация и правда чаще складывается не в пользу женщин. Например, у одного из производителей гель с пометкой «для мужчин» стоит 4 руб. 69 коп, а с цветочным запахом (читай: женский) - 4 руб. 79 коп. У другого производителя ценники чуть выше, но тоже разные: 6 руб. 49 коп. для мужчин и 6 руб. 65 коп. для женщин. Справедливости ради отмечу, что одинаковые ценники нам тоже встречались, а на акции женский гель для душа можно было купить даже дешевле.

За что женщинам однозначно чаще приходится переплачивать, так это за средства для бритья. Например, упаковка из пяти самых простых одноразовых станков для мужчин стоит 1 руб. 59 коп., а для женщин - 2 руб. 45 коп. Разница - почти рубль! Тоже самое в стоимости более серьезных бритвенных станков: здесь тот же рубль, а то и три, приходится переплачивать женщинам, более того чуть больше приходится платить за сменные кассеты для бритья (набор из двух штук - 15 руб. 19 коп. против 14 руб. 89 коп.), да и женские гели для бритья в среднем стоят на 1 - 2 рубля больше.

Зато в дезодорантах «налогом на розовое» и не пахнет! Здесь страдают мужские кошельки: в зависимости от бренда и типа разница в цене колеблется от 10 коп. до 1 руб. 15 коп. в пользу женщин. Здесь все однозначно — мужские стоят дороже, и дело здесь не в маркетинге. Действующие вещества в мужских и женских дезодорантах одинаковы. Основной элемент большинства антиперспирантов — алюминия хлоргидрат, но в мужских антиперспирантах его концентрация выше, чем в женских, что и отразилось на цене

Объективно сравнить женскую и мужскую одежду сложно, все-таки она слишком разная по фасону, крою и количеству деталей. Но есть и базовые вещи вроде однотонных футболок или водолазок. Здесь производители радуют: у большинства брендов ценники на такую одежду одинаковые. Впрочем, с теми же футболками бывает другая проблема: иногда «равноправный» вариант просто сложно найти. В мужских отделах постоянно есть недорогие футболки с принтами, в то время как в женских в основном с какими-нибудь вышивками, блестками, воротничками, полупрозрачными вставками... И стоят они, конечно, гораздо дороже.

Если разница в цене на похожие мужские и женские предметы одежды есть, то чаще всего логически объяснить ее невозможно. Например, у одного белорусского производителя пара мужских носков стоит 2 руб. 99 коп., а пара женских из точно такой же ткани - 3 руб. 19 коп. Откуда взялся этот ценовой разрыв? Или вот мужская и женская рубашки в клетку от одной и той же фирмы. Крой похож, состав чуть отличается (хлопок и лен против стопроцентного хлопка). Но при этом женская рубашка стоит 116 руб., а мужская - 83 рубля. За эти 33 рубля разницы можно и еще какой-нибудь одежды прикупить! Кстати, женские модели джинсов тоже нередко стоят на 10 - 15 рублей больше похожих мужских. Нижнее белье из совсем масс маркета стоит одинаково, но, будем честными женское белье обычно ожидается более вычурным и самая важная его функция скорее эстетическая. Цена черных боксеров (очевидно самый симпатичный мужской вариант по мнению большинства) не идет в сравнение с ценой кружевных женских комплектов.

В детских отделах примерно так же: девочек дороже одеть т.к. их одежду заведомо шьют более вычурной, а следовательно, более дорогой. Что касается детских принадлежностей: цены чаще всего одинаковые. А вот игрушки

лучше покупать мальчикам: куклы однозначно неоправданно дорогие, и наборы “кухня” и “макияж” однозначно более затратные чем “стройка” и “доктор”.

Женская стрижка даже в самых скромных салонах стоит дороже в любом случае (даже если это просто прямой срез кончиков даже без филировки). Мужчины стригутся чаще, но цена на стрижки одинаково простой сложности у обоих полов сильно различается. (В целом в сфере волос было бы лучше сделать вместо фиксированной платы плату по сложности выполнения работы).

А вот в хим.чистке цены на радость одинаковые.

Так же в ходе поисков я наткнулась на 1 интересную вещь. НДС. Как выяснилось у нас в стране уровень НДС на мед. товары первой необходимости нулевой. У Минздрава есть соответствующий список товаров (который трудно найти). НО: прокладок, тампонов (НДС 15%) и гормональных контрацептивов для лечения сбоя цикла (НДС 20%) там нет.

Подведем итоги сравнения. Необъяснимая разница в цене, которую можно назвать «налогом на розовое», у нас тоже встречается. Но в среднем она не такая большая, как на Западе, а иногда дороже оказываются мужские товары. И если выдать мужчине и женщине одинаковую сумму и попросить купить на нее определенный набор товаров, они наверняка справятся с этой задачей: если разница в цене и существует, ее можно компенсировать выбором среди большого количества брендов.

Но даже такая разница в стоимости бьет по женщинам, которые зарабатывают меньше мужчин и сильно бьет по женщинам, финансовые возможности которых ниже среднего.

«Социум ожидает, что женщины не будут ходить на работу в одном платье, хотя для мужчин один костюм - норма»

- Женщины традиционно больше тратят на уход за собой и на одежду. В этом отчасти «виноваты» сами женщины. Иногда мы готовы больше заплатить за более качественный, приспособленный к нашим потребностям товар. А так как во многих аспектах мы, женщины, часто оказываемся придирчивее и требовательнее мужчин, за это приходится платить. Например, мало кто из мужчин задумывается о том, что шампунь может быть безсульфатным.

Например, социум ожидает, что после определенного возраста женщины используют косметику, не ходят на работу в одном и том же платье, хотя для мужчины один костюм - это норма. Причем разница в тратах начинается с детства: в семьях, где есть девочки, больше тратят на одежду, чем в семьях, где только мальчики. Кроме того, у женщин есть потребность в определенных гигиенических товарах, которые мужчинам не нужны. Для малообеспеченных эти затраты могут быть весьма ощутимыми. Конечно, это определенная проблема. Женщины и так зарабатывают меньше мужчин, а повышенные траты еще больше ухудшают их финансовые возможности.

Трансмиссионный механизм монетарной политики в Республике Беларусь

*Шворень Владислав
БГЭУ, ФМЭО, 4-й курс, 17ДАЭ-3*

*Руководитель: доцент, канд. экон. наук
Горбатенко И.В.*

Монетарный сектор является составной частью экономической системы государства и выполняет функцию посредника для остальных секторов экономики. Общепринятой считается теория, что в долгосрочной перспективе денежно-кредитная политика является неэффективной в виду нейтральности денег. Но в краткосрочном периоде она способна оказывать влияние на реальные показатели.

Импульсы денежно-кредитной политики, ввиду наличия номинальных жесткостей в экономике, влияют на экономику через совокупность каналов (процентной ставки, обменного курса, кредитного, ожиданий), формирующих трансмиссионный механизм монетарной политики.

Влияние процентной ставки осуществляется через эффект межвременного замещения, эффект богатства и эффект изменения капитализации фирмы.

Валютный курс оказывает влияние посредством балансового эффекта, эффекта внутривременного замещения, эффекта переноса, изменения риск-премии и покупательной способности заработной платы.

Среди кредитных каналов выделяют канал неценового рациионирования кредита, канал банковского кредитования, канал банковского капитала и каналы, базирующиеся на изменении балансов субъектов хозяйствования и домашних хозяйств.

В экономике Республики Беларусь имеется ряд факторов, препятствующих эффективному функционированию передаточного механизма:

- высокий уровень долларизации экономики, снижающий эффективность работы процентного канала, ограничивая его влияние только на процентные ставки по обязательствам и активам в национальной валюте;
- зависимость от внешнего сектора экономики (в 2019 году внешнеторговая квота составляет 130 %), что усиливает роль передаточного эффекта обменного курса;
- высокий уровень концентрации капитала (доля 5 крупнейших банков в активах всего банковского сектора составляла в 2017 году 73,7 %), искажающий механизм установления равновесных ставок на кредитно-депозитном рынке;
- административное регулирование в ценообразовании, ограничивающее способность монетарных властей влиять на изменение цен.

Особенностью данного исследования является выделение циклических компонент макроэкономических переменных с последующим их анализом с помощью VAR модели. Есть несколько причин для выделения циклов:

- включение в модель уровней переменных может привести к неправильной идентификации импульсов: монетарная политика воздействует только на отклонения от потенциального уровня в краткосрочном периоде;
- при использовании уровней рядов, воздействие шока монетарной политике в дальнейшем не приведет к экономически обоснованному схождению модели к равновесному состоянию: она будет стремиться к своему среднему значению.

Был произведен анализ процентного, денежного и валютного канала на основе изменения следующих показателей: разрыв реального ВВП, разрыв номинального эффективного курса белорусского рубля, отклонение ИПЦ от своего таргета, отклонение ставки от естественного значения, отклонение уровня денежной массы от своего естественного уровня.

При анализе *процентного канала* в качестве изменяющейся переменной рассматривалась однодневная ставка МБК, шок которой вызывает два эффекта. Во-первых, происходит межвременное замещение, при котором люди рассматривают будущее потребление более привлекательным, что приводит к уменьшению текущего потребления. Во-вторых, повысившиеся ставки делают менее привлекательными инвестиции, что приводит к их снижению. Снижение экономической активности снижает уровень кредитования и как следствие инфляцию. Рисунок 1 отображает влияние данного канала в Республике Беларусь.

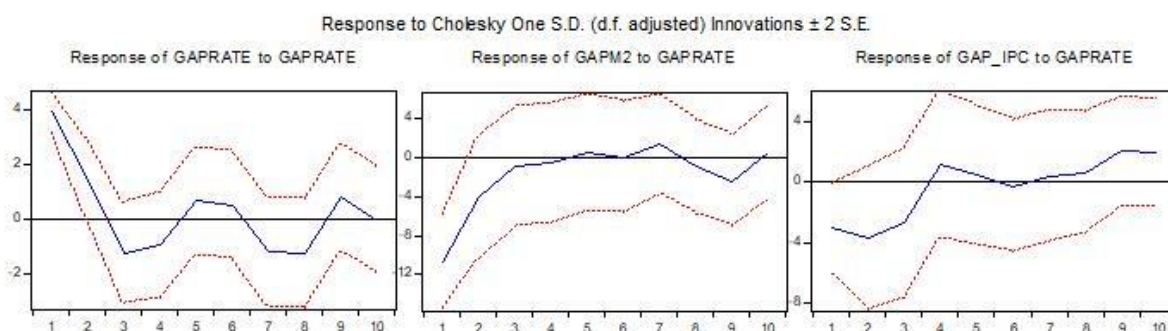


Рисунок 1 – Функции импульсных откликов на шок ставки МБК

Примечание – Собственная разработка

Шок денежной массы вызывает два разнонаправленных эффекта. Увеличение денежной массы приводит к ее обесценению денег, т.е. ставка МБК снижается. Во-вторых, увеличение денежной массы вызывает обесценение национальной валюты. Высокие девальвационные ожидания населения ведут к росту спроса на иностранную валюту, что усиливает обесценение национальной. Это ведет к ускорению инфляции. В целом данные

теоретические предположения подтверждаются проведенными расчетами (рисунок 2).

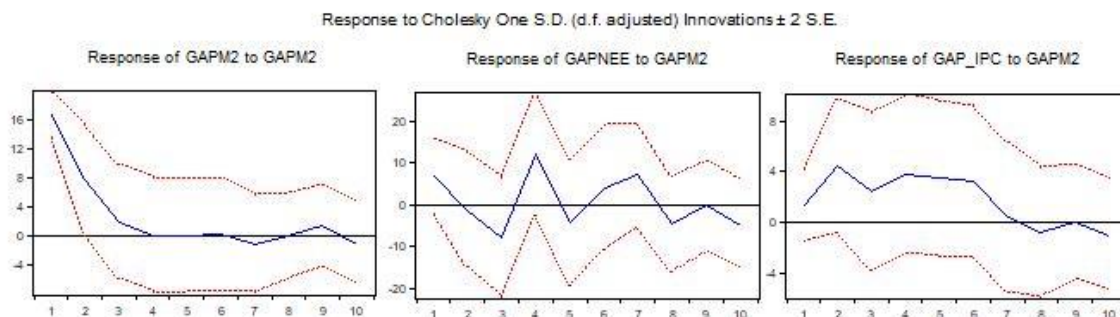


Рисунок 2 – Функции импульсных откликов на шок денежной массы
 Примечание – Собственная разработка

В экономике Республики Беларусь прослеживается явная зависимость между изменением номинального эффективного валютного курса и инфляцией (рисунок 3), что связано с высокой зависимостью от внешнего сектора и высокой долларизацией экономики.

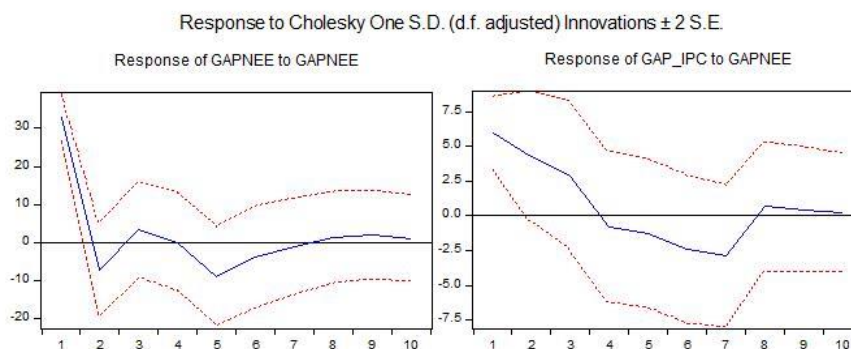


Рисунок 3 – Функции импульсных откликов на НЭК
 Примечание – Собственная разработка

Для анализа значимости отдельных шоков монетарной политики на отклонение инфляции от своего таргета проанализируем декомпозицию дисперсии ошибки прогноза отклонения инфляции от своего таргетируемого значения (рисунок 4).

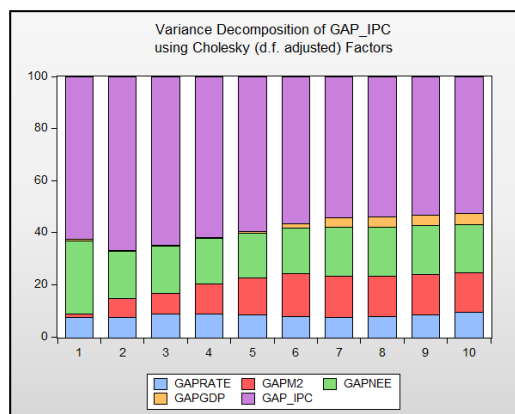


Рисунок 4 – Декомпозиция дисперсии ошибки прогноза ИПЦ
Примечание – Собственная разработка

Из данного анализа можно сделать два вывода.

Во-первых, инфляция является высоко инерционной. Одна из основных причин высокой инерционности являются хронически повышенные инфляционные ожидания (рисунок 6).

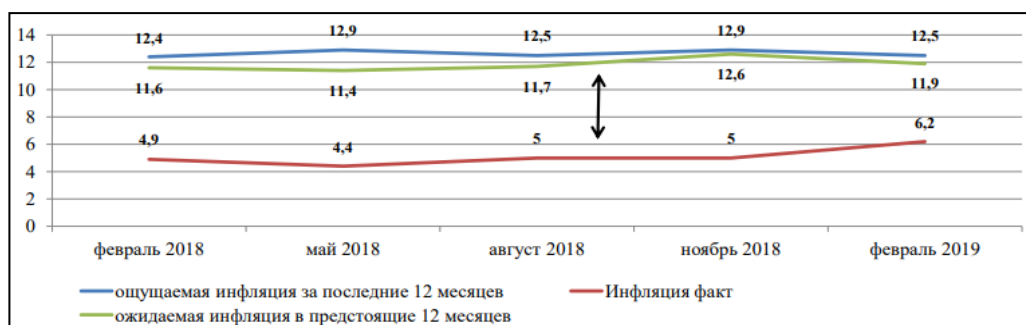


Рисунок 6 – Инфляционные ожидания населения
Примечание – Источник: данные Национального банка Республики Беларусь

Среди причин высоких инфляционных ожиданий можно выделить: формирование ожиданий населением на основе прошлой инфляционной динамики; акцент в СМИ на росте цен; несовершенная политика административного ценового регулирования: частые нескоординированные повышения слабо обоснованные для населения; непонимание населением политики, проводимой Национальным банком.

Во-вторых, высокое влияние НЭК, что снижает эффективность функционированию денежного и процентного канала.

Для повышения эффективности трансмиссионного механизма можно осуществить ряд мер:

1) снизить инфляционные ожидания населения, что может быть реализовано через: доведение до населения таргетов по инфляции и их фактическое достижение; повышение финансовой грамотности населения; совершенствование политики административного ценообразования;

всесторонний анализ изменения цен в СМИ: акцентирование внимания не только на повышении цен, но и на их снижении.

2) улучшить работу процентного канала посредством: дедолларизации; отказа от методов директивного кредитования; демонополизации.

Таким образом, процентный и кредитный каналы монетарной политики являются значимыми. Одновременно наблюдается сильное воздействие на макроэкономические переменные валютного канала, снижающего эффективность процентного и кредитного каналов. Инфляция является инерционной по причине хронически высоких инфляционных ожиданий. Для улучшения работы трансмиссионного механизма необходимо проведение мероприятий по снижению инфляционных ожиданий и улучшению работы процентного канала.

Список литературы

1. Демиденко, М. Долларизация: причины и пути решения проблемы / М. Демиденко, Н. Мирончик // Банкаўскі веснік. — 2016. — № 12 (341). — С. 3—10.
2. Левенков А. С. Управление инфляционными ожиданиями при ИТ [Электронный ресурс]. / Национальный банк Респ. Беларусь – Минск, 2019. – Режим доступа: <https://www.nbrb.by/mp/seminars/realizatsiya-dkp-usloviyah-monetarnogo-targetirovaniya/04-upravlenie-inflyatsionnyimi-ozhidaniyami-pri-it.pdf>. – Дата доступа: 28.11.2020.
3. Харитончик, А. Исследование трансмиссионного механизма монетарной политики в Республике Беларусь/ А. Харитончик, Д. Дмитриев // Банкаўскі веснік. – 2018 – Тэматычны выпуск ”Исследования банка № 13”. – С. 40.

Рынок недвижимости Республики Беларусь

*Шевчук Дарья
БГУИР, ИЭФ, 1 курс, 074001*

*Руководитель: доцент, кандидат экономических наук
Кравченко А.А.*

Недвижимые вещи (недвижимое имущество, недвижимость) - это земельные участки, участки недр, обособленные водные объекты и все, что прочно связано с землей, то есть объекты, перемещение которых без несоразмерного ущерба их назначению невозможно, в том числе леса, многолетние насаждения, здания, сооружения (источник: ст. 130 ГК РБ).

Рынок недвижимости в 2020 году то стремительно падал вниз, то внезапно оживал. Первые тревожные звоночки прозвенели для риелторов уже в феврале: в Беларусь пришел коронавирус, а с ним и всеобщий спад, потерянности. Поэтому уже в феврале-марте рынок сильно упал. По

отношению к аналогичному периоду прошлого года до 40% сократилось количество сделок.

К лету ситуация на рынке недвижимости стабилизировалась. Но уже в августе началась вторая волна кризиса, связанная с политическими событиями в Беларуси. Сильнее всего спрос упал в Минске, Гомеле и Мозыре.

Самым критическим периодом для риелторов стал сентябрь. В этот месяц количество сделок достигло минимума за год.

Говоря о ценах на вторичное жилье: средняя цена проданных в декабре квартир за месяц снизилась на 2.5% и составила 1272 \$/м². Таким образом, по сравнению с аналогичным периодом 2019, квадратный метр квартир на вторичном рынке стал дешевле почти на 100 \$.

Количество желающих продать свою квартиру резко возросло: в марте количество объявлений выросло сразу на 22% за месяц и продолжило увеличиваться, уже к концу мая перевалив за отметку в 9 тысяч.

Динамика спроса и средних цен на квартиры в Минске в 2020 году
Вторичный рынок

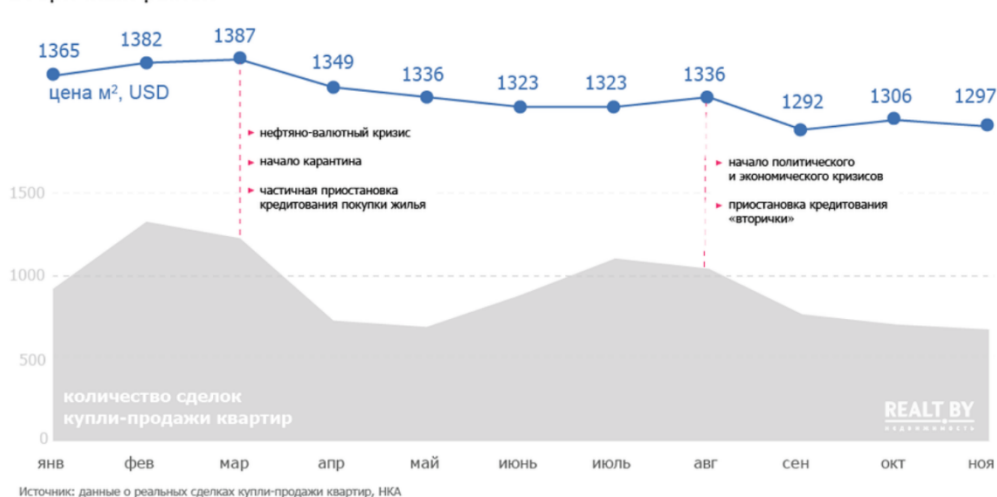


Рисунок 1. — Динамика спроса и средних цен на квартиры в Минске в 2020 году

Примечание — Источник:[1]

Несколько просел и рынок первичного жилья. Однако причиной тому стали не коронавирус и политические события, а прекращение кредитования населения белорусскими банками. По оценке экспертов если бы кредитные программы продолжили существовать в том виде, в котором они были 2019 году, падения рынка не случилось бы.

Цены на первичное жилье за текущий год упали на 10-15%, как и цены на "вторичке" продолжают проседать. Разрыв между средним уровнем цен первичного и вторичного рынков составил 45 \$/м². Это минимальное значение за последние 2 года. Возможное развитие ситуации в 2021 году – жилье на вторичном рынке может стать дешевле, чем на первичном. Данное обстоятельство обусловлено тем, что застройщики, вкладывая свои средства в строительство нового жилья, будут не готовы сбрасывать цены на первичном

рынке, в то время как будет наблюдаться сокращение спроса как на строящееся так и уже введенное в эксплуатацию жилье.

Количество сделок на рынке жилья в III квартале сократилось на 22% сделок, по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Среди областных центров наблюдалась значительная разбежка — от -8.5% в Гродно до -32% в Витебске. В других крупных городах самые ощутимые темпы падения спроса были отмечены в Мозыре и Солигорске (-38.4% и -36.5% соответственно) (рис. 2).

Средняя цена квартир в крупнейших городах Беларуси (\$/м²), сентябрь 2020 года

Динамика цен за квартал

■ рост
■ снижение

REALT BY
НЕДВИЖИМОСТЬ

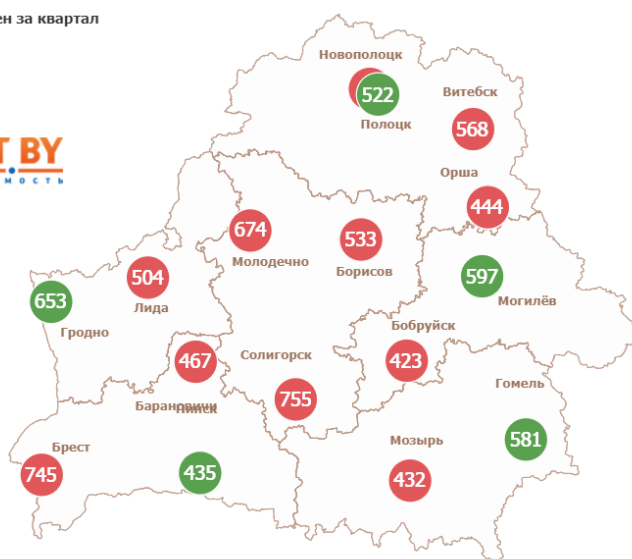


Рисунок 2. — Средняя цена квартир в крупнейших городах Беларуси

Примечание — Источник: [1]

Несмотря на то, что покупательская активность в третьем квартале была низкой, в ряде городов страны по инерции продолжился рост цен. В этом списке областные центры Гомель, Гродно и Могилев, а также Пинск и Полоцк. Причина такого нетипичного поведения в текущих условиях кроется в структуре проданных квартир. Сделок было меньше, чем обычно, с возросшей долей более дорогих квартир. После нормализации структуры спроса в этих городах можно также ожидать коррекцию среднего ценового уровня.

В итоге, количество проданных за 11 месяцев 2020 года квартир оказалось на 20% ниже, чем за аналогичный период 2019 года. А средняя цена квадратного метра в сделках опустилась по сравнению с январем на 5%.

Подробная динамика изменения цен на недвижимость в Минске

Сегмент: **Город в целом** По комнатам
 Индекс: **Цена за кв.м.** Цена общая
 Валюта: **USD** EURO BYR BYN RUB

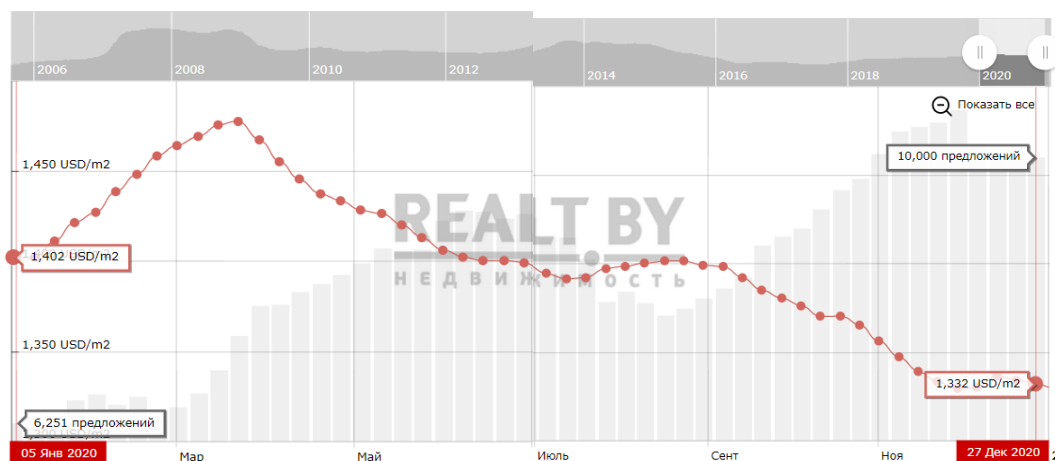


Рисунок 3. — Средняя цена квартир в Минске

Примечание — Источник: [1]

Развитие ситуации на ближайшее полугодие можно представить в двух вариантах:

Оптимистический базируется на предположениях о нормализации общественно-политической ситуации, стабилизации экономической ситуации и минимальных колебаниях курса доллара. Если эти условия будут соблюдены, ожидается восстановление как первичного, так и вторичного рынка жилья в течение 4–6 месяцев и стабилизация цен. Однако в среднесрочной перспективе все же существует вероятность их снижения примерно до 8 % за первое полугодие 2021г.

Пессимистический вариант допускает продолжение неблагоприятных для развития рынка общественно-политических процессов, снижение экономических показателей (в частности, уровня ВВП на душу населения), уменьшение заработной платы в пересчете на доллары, значительный рост курса американской валюты. Снижение покупательской способности населения — основополагающий фактор, оказывающий давление на рынок недвижимости. При таком варианте в ближайшие 8–10 месяцев ожидается усиление стагнации и рецессии, что приведет к значительному уменьшению количества сделок как на первичном, так и на вторичном рынках. Причем в новостройках — как жилья, возведенного по схемам долевого/облигационного строительства, так и готовых квартир. [2]

Снижение спроса и рост объема предложения приведет к усилению конкуренции между продавцами на вторичном рынке и застройщиками на первичном. Это может негативно сказаться на экономическом состоянии застройщиков. А еще — привести к дальнейшему снижению уровня цен (его

динамика и степень зависят от силы экономических потрясений). Кроме того, в этом случае покупатели переориентируются на дешевые и малогабаритные квартиры.

Ожидается, что в результате развития пессимистического сценария в среднесрочной перспективе (за первое полугодие 2021 г.) уровень цен снизится на ~ 15 %. Причем не стоит ожидать выборочного снижения: подешевеют и бюджетное жилье, и дорогие элитные квартиры, хотя скорость снижения цен для различных типов жилья будет разной.

Список литературы

1. Мониторинг и анализ цен на недвижимость в Минске и Беларуси [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://realt.by/> — Дата доступа: 4.12.2020
2. Аналитические обзоры и мониторинги жилой недвижимости [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://www.t-s.by/analytics/> — Дата доступа: 11.12.2020
3. Квартирный рынок Минска – итоги 2020 года [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://www.pro-n.by/news/prognozy-ocenki/11133/> — Дата доступа: 11.12.2020

Интеллектуальный капитал как фактор развития интеллектуальных услуг

*Шинкевич Александра Александровна
БГЭУ, ИМП, 1 курс, 20ДУЭ-1*

*Руководитель: доцент, кандидат экономических наук
Майборода Т. Л.*

Сегодня белорусская экономика стоит перед глобальной практической задачей включения в мировую систему экономики знаний и эффективного функционирования в ней, как единого национального комплекса.

Экономика, основанная на знаниях – экономика знаний – является новым направлением развития экономики. Ее главными источниками формирования и становления являются различные процессы, связанные с производством, накоплением и воспроизводством новых знаний. Они находят место во всех секторах экономики, а иногда даже закладывают фундамент деятельности субъектов некоторых из них. Во втором случае, речь идет о секторах, которые занимаются производством интеллектуальных услуг.

Что же такое интеллектуальные услуги?

Существует множество определений данного понятия, однако, обобщив их, интеллектуальные услуги можно охарактеризовать как определенные

профессиональные действия специалистов различного направления, основными ресурсами осуществления которых выступают общие и специальные знания и информация. Структура интеллектуальных услуг весьма разнообразна: компьютерное программирование, консультирование, информационные услуги, юридические и бухгалтерские услуги, проектирование и инженерные услуги, финансовые и страховые услуги, искусство, развлечения и отдых, - и это лишь малая часть того, что включают в себя. Каждый день мы сталкиваемся с данными услугами, обращаясь в медицинские центры за консультациями специалистов, работая на предприятии или находясь дома, посещая онлайн курсы. Без развития данных услуг все это было бы сделать в разы затруднительнее, а порой даже и невозможно. Представьте, чтобы было бы если бы инженеры не проектировали здания, а программисты не создавали приложения, которые мы используем каждый день. Интернет и телефония — это плоды интеллектуальных услуг. Данные услуги повсюду и именно они делают нашу жизнь лучше. Теперь перед нами встает вопрос: Если интеллектуальные услуги так важны для современного общества, как же их совершенствовать и развивать?

Сперва ответим на вопрос: Что же тормозит развитие интеллектуальных услуг в нашей стране? Отметим несколько пунктов.

Первое. Весь объем новых услуг инновационного характера для мирового рынка приходится только на Брестскую область.

Таблица 1 – Занятое население Сведения об оказанных услугах инновационного характера организациями информационных технологий и деятельности в области телекоммуникаций и информационного обслуживания по областям

	Объем оказанных услуг иннов. характера тыс. руб.	Из него объем оказанных услуг инновационного характера (V)			
		новых для внутреннего рынка		новых для мирового рынка	
		всего, тыс. руб.	удельный вес в общем V, %	всего, тыс. руб.	удельный вес в общем V, %
Беларусь	48 355	32778	67,8	10940	22,6
Области:					
Брестская	13 773	12398	90,0	10940	79,4
Витебская	170	170	100,0	-	-
Гомельская	2191	-	-	-	-
Гродненская	137	-	-	-	-
Минская (вкл. г. Минск)	31 819	20097	63,2	-	-
Могилевская	265	113	42,6	-	-

Примечание – Источник: [4].

Второе. Незначительные инвестиции. Прямые иностранные инвестиции очень важны для развития отдельных видов деятельности и для экономики страны в целом. Проанализировав поступление иностранных инвестиций по видам интеллектуальных услуг, можно сделать вывод, что в основном зарубежные инвесторы вкладывают средства в информацию и связь, а также финансовую и страховую деятельность. Инвестиционные потоки в профессиональную, научную, техническую деятельность, а также в здравоохранение и социальные услуги в последние годы выросли, однако динамика была непостоянная, то есть были и снижения объемов инвестиций. Стоит отметить, что очень мало инвестируется в образование, а количества поступлений за период с 2016 по 2020 гг. являются довольно нестабильными [2].

Третье. Несформированный рынок консалтинговых услуг. Неоспоримым является тот факт, что экономические процессы ускоряются и становятся всё сложнее в условиях развития современной мировой экономики. Это оказывает влияние на возрастающую необходимость в обмене специальными знаниями, навыками и умениями, а также в получении фирмами профессиональной помощи на любом этапе и в любом аспекте осуществления своей деятельности. Иными словами, растёт необходимость во всестороннем развитии и расширении белорусского рынка консалтинговых услуг. Говоря о рынке консалтинговых услуг, следует также упомянуть, что основными клиентами консалтинговых фирм в Беларуси являются предприятия малого и среднего бизнеса со штатом сотрудников до трех тысяч человек. Подавляющее число клиентов белорусских консалтинговых компаний работают в промышленности, торговле, финансах, банковском деле.

На современном этапе особое значение для экономики Республики Беларусь приобретают следующие виды консалтинговых услуг: составление и экспертиза бизнес-планов, сертификация предприятий по ИСО-9001 «Система менеджмента качества», маркетинговые исследования, организация экспортно-импортных операций, электронный документооборот и интернет-бизнес, бухгалтерский учет и переход на международные стандарты финансовой отчетности, налоговое консультирование. Однако, следует отметить, что официальной статистики по деятельности консалтинговых фирм в Республике Беларусь не ведется. Из этого можно сделать вывод, что отечественный рынок еще не сформировался и его участники не позиционируют свое положение. Таким образом, пока белорусский рынок только формируется и положение многих компаний нестабильно, информация о конкурентах не оказывает решающего значения.

В Республике Беларусь существуют и другие проблемы, препятствующие быстрому развитию экономики знаний. К ним относятся: низкое значение показателя наукоемкости ВВП; небольшое количество малых предприятий, занимающихся профессиональной, научной и технической деятельностью; недостаточная численность исследователей по областям

науки; низкая численность выпускников аспирантуры; сокращение количества студентов и магистрантов; неравномерные заработные платы в различных сферах интеллектуальных услуг; низкий уровень публикационной активности в университетах; снижение количества патентов на исследования; недостаточное количество исследовательских организаций; очень низкий коэффициент эффективности инноваций. Преодолев данные барьеры наша страна сможет достичь того же уровня, что и передовые страны в области науки, образования и инноваций.

Для белорусской экономики характерны относительно быстрые темпы информатизации общества, которые отличаются не только достаточно высокой степенью обеспеченности населения и субъектов хозяйствования компьютерами, мобильными телефонами, охватом сетью Интернет, но и постоянным качественным совершенствованием коммуникационных систем.

Производится разработка и внедрение целого ряда социальных программ, нацеленных на развитие человеческого капитала, которые реализуются в ходе осуществления сильной социальной политики как одного из важнейших атрибутов белорусской модели развития.

На основании оценки состояния рынка интеллектуальных услуг и экономики знаний можно определить ключевые направления их развития в нашей стране: разработка механизмов и инструментов мотивации инновационно-инвестиционной деятельности и комплекса конкретных мероприятий, направленных на стимулирование внедрения новых достижений науки и техники; интеграция науки и производства; создание новых организационно-правовых структур; создание благоприятной институционально-правовой среды посредством формирования научнообразовательно-производственных комплексов и развития инструментов государственно-частного партнерства и др.

Возвращаясь к экономике знаний, можно сказать, что ее ядром в самом широком смысле являются НИОКР и инновации, образование и обучение, способствующие формированию человеческого капитала, а также информационные и компьютерные технологии. Основным же ее ресурсом выступает интеллектуальный капитал, который представляет собой систему отношений, возникающих в процессе воспроизводства и отчуждения результатов интеллектуальной деятельности между обладателями интеллектуальных способностей и потенциальными потребителями.

Интеллектуальный капитал, как экономическая категория, важен как для организаций, так и для общества. Он может стать источником конкурентного преимущества для бизнеса и стимулировать инновации, которые приведут к созданию добавленной стоимости организаций. При этом успех компании во многом зависит от её способности измерять, управлять и развивать данный вид капитала.

Теперь более подробно остановимся на том, какое все-таки влияние оказывает интеллектуальный капитал на интеллектуальные услуги, а точнее на их развитие.

Интеллектуальный капитал неправильно отождествлять с знаниями и навыками, так как он интерпретируется намного шире и включает в себя несколько компонентов. На сегодняшний день в научной литературе существуют различные модели и классификации интеллектуальных ресурсов организации, однако большинство из них являются модификациями основной модели Свейби-Стюарта-Эдвинссона [3].

Рассмотрим более подробно каждую составляющую структурного капитала, а точнее, что они включают в себя: человеческий капитал – знания, навыки, компетентность и возможности сотрудников организации; структурный капитал – поддерживающая инфраструктура сотрудников организации, включающая программное обеспечение, процессы и процедуры, патенты, торговые марки, информационные системы и базы данных; клиентский капитал – маркетинговый актив, связанный с положением организации на рынке, её взаимодействиями с клиентами и партнёрами; организационный капитал – инфраструктура, бизнес-процессы, организационная структура; инновационный капитал – инновационные разработки и научные исследования, являющиеся частью интеллектуальной собственности; процессный капитал – техники, процедуры и программы, применяющиеся при изготовлении товаров и услуг. Исходя из этого, можно сказать, взаимосвязь интеллектуального капитала и интеллектуальных услуг является практически очевидной.

Благодаря развитию интеллектуального капитала происходит изучение, разработка и внедрение новых технологий, появляются новые знания и новые способы взаимодействия, что в свою очередь оказывает колоссальную роль в развитии интеллектуальных услуг, экономики знаний и всей экономики в целом.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что совершенствование интеллектуального капитала вносит значительный вклад в развитие сферы интеллектуальных услуг. Развиваясь и совершенствуясь, он сможет стать движущей силой, способствующей повышению инновационного потенциала страны в целом, в связи с которым наша страна сможет достичь того же уровня, что и передовые страны в области науки, образования и инноваций.

Список литературы:

1 Абесалашвили, М.З., Эртель, А.Г., Овсянникова, Т.А. Роль интеллектуальных услуг в современном инновационном процессе [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.rusnauka.com/pdf/234814.pdf/>. – Дата доступа: 17.02.21.

2 Беларусь в цифрах, 2020 [Электронный ресурс] // Национальный статистический комитет Республики Беларусь, 2020. – Режим доступа: <https://www.belstat.gov.by/upload/iblock/372/372c458c7e0e0196257ac51b11a0cf73.pdf> /. – Дата доступа: 17.02.21.

3 Новгородов, П.А. Интеллектуальный капитал: понятие, сущность, структура [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/intellektualnyy-kapital-ponyatie-suschnost-struktura/viewer>. – Дата доступа: 17.02.21.

4 О научной и инновационной деятельности в Республике Беларусь в 2018 году: статистический бюллетень [Электронный ресурс] // Национальный статистический комитет Республики Беларусь. – Режим доступа: <http://www.scienceportal.org.by/upload/2019/Portal/May/STI-BY-2018.pdf>/. – Дата доступа: 17.02.21.

5 Starovic, D. and Marr, B. Understanding Corporate Value: Managing and Reporting Intellectual Capital. The Chartered Institute of Management Accountants (CIMA) and Cranfield University, London. <http://www.cimaglobal.com/Documents/ImportedDocuments/intellectualcapital.pdf>

Эмпирическая оценка совокупной факторной производительности

*Шпаковский Иван
БГЭУ, ФМЭО, 4 курс, 17 ДАЭ-1*

*Руководитель: доцент, канд. экон. наук
Горбатенко И.В.*

На сегодняшний день исследование динамики совокупной факторной производительности (СФП) является одним из наиболее распространённых способов учёта влияния остаточных факторов экономического роста, то есть тех факторов, которые не включены в модель в виде других переменных. Это позволяет исследователю изучить источники и структуру экономического роста страны и сравнить его с аналогичными показателями других стран.

Целью данной работы является исследование и эмпирическая оценка СФП Беларуси за рассматриваемый период как аппроксимации показателя технического прогресса.

Изучение динамики СФП представляет для Беларуси особый интерес, так как после кризиса 2008 года этот показатель существенно снизился. Даже через несколько лет он не вернулся к значениям 2000-х годов. Поэтому необходимо понять какими факторами роста располагает белорусская экономика, как ведёт себя СФП и попытаться найти способ увеличить положительный вклад этого показателя в прирост ВВП.

Измерение СФП при помощи остатков Солоу является одним из наиболее популярных способов его оценки. Данный метод позволяет проводить декомпозицию прироста выпуска по основным факторам его изменения. Это позволяет находить особенности экономического роста в разных странах и проводить их сравнительный анализ.

Согласно методологии, предложенной Солоу в своей неоклассической теории экономического роста, остаток Солоу является частью изменения выпуска, которая не объясняется вариацией запасов труда и капитала в экономике. Для вычисления этого показателя может использоваться следующая формула:

$$\text{Остаток}_t = g_t^Y - (\alpha_t g_t^K + (1 - \alpha_t) g_t^L), \quad (1)$$

где Остаток – темп прироста СФП (остаток Солоу);

g_t^Y – темп прироста выпуска;

g_t^K – темп прироста капитала;

g_t^L – темп прироста трудовых ресурсов;

$\alpha = \frac{RK}{PY}$ – эластичность выпуска по капиталу (доля капитала в номинальном ВВП);

$(1 - \alpha) = \frac{WL}{PY}$ – эластичность выпуска по трудовым ресурсам (доля оплаты труда в номинальном ВВП).

В качестве показателя выпуска в работе используются данные по реальному ВВП Беларуси в ценах 2015 г. Объём трудовых ресурсов представлен как число отработанных человеко-часов в год. Для расчёта величины капитала использовался метод непрерывной инвентаризации (МНИ), согласно которому применяется следующая формула (2):

$$K_t = (1 - \delta)K_{t-1} + I_t, \quad (2)$$

где K_t – запас капитала в период t в ценах 2015 г. (в качестве базисного используется значение $K_{2004} = 128,6$ млрд. руб. , полученное как произведение реального ВВП за 2004 г. и акселератора $\mu_{2004} = 2,36$;

δ – норма амортизации (предполагается, что годовое значение данной переменной равно 5%);

I_t – объём валовых инвестиций в основной капитал в ценах 2015 г.

Чтобы задать величину α_t имеет место допущение Солоу, согласно которому каждый фактор производства оплачивается в соответствии с его предельным продуктом. Тогда, в качестве аппроксимации показателя α_t можно использовать долю валовой прибыли и смешанных доходов в структуре ВВП Беларуси по видам первичных доходов с поправкой на величину чистых налогов на производство и импорт. Аналогично, ряду $(1 - \alpha_t)$ соответствует доля оплаты труда работников.

Результаты расчётов СФП для Беларуси в 1996 – 2018 гг. представлены на рисунке 1.

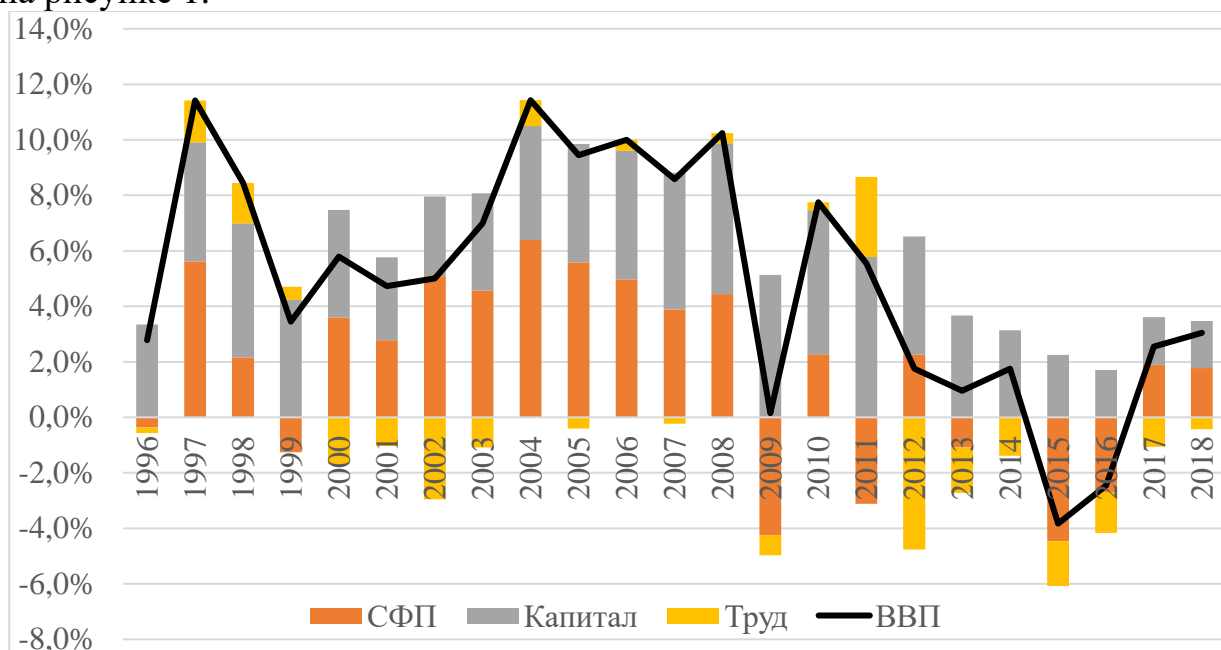


Рисунок 1 — Графическая декомпозиция прироста ВВП по вкладам факторов производства

Примечание – собственная разработка.

Анализируя полученные результаты, можно сказать, что в 1996 – 2008 гг. СФП внесла значимый вклад в экономический рост: около половины прироста ВВП (в среднем 7,6%) в этот период была обеспечена за счёт вклада СФП (в среднем 3,6%). Однако после финансового кризиса 2008 г. произошло резкое падение. В 2009 – 2018 гг. СФП колеблется чуть ниже нуля (в среднем – 0,7% при среднем приросте ВВП в 1,7%). Но такое падение хоть и является достаточно сильным, однако не является проблемой исключительно белорусской экономики. Снижение СФП после 2008 г. является общемировой тенденцией.

Также можно заметить, что резкие падения прироста ВВП сопровождались отрицательными вкладами прироста СФП. Из этого можно предположить, что другие факторы являются менее волатильными и не способны вызывать серьёзные шоки в экономике так же стремительно.

Стоит обратить внимание и на то, что в годы высоких темпов экономического роста, предшествующих кризису 2008 г., подавляющий вклад вносили приросты капитала и СФП. Однако после кризиса крупные вливания капитала на фоне значительно упавшей СФП уже не сумели обеспечить высокие показатели увеличения выпуска. В последние же годы прирост капитала упал до небольших (в среднем 1,8%) значений. Вклад СФП же остаётся наиболее вариативным и существенным.

Использование эконометрических методов может являться альтернативным методом оценки СФП. При этом используется

неоклассическая модель роста Солоу в сочетании с производственной функцией Кобба-Дугласа:

$$Y = AK^\alpha L^{1-\alpha}, \quad (3)$$

где Y – показатель выпуска в экономике;

A – СФП;

K – запас капитала в экономике;

L – количество трудовых ресурсов, задействованных в экономике;

α – эластичность выпуска по капиталу;

$(1 - \alpha)$ – эластичность выпуска по трудовым ресурсам.

Перед проведением регрессионного анализа требуется произвести ряд преобразований исходной функции:

$$\left(\frac{Y_t}{L_t I_t^{pr}}\right) = A \left(\frac{K_t}{L_t I_t^{pr}}\right)^\alpha \rightarrow y_t = Ak_t^\alpha, \quad (4)$$

где Y_t – реальный ВВП в ценах 2015 г. в период t ;

L_t – число отработанных человеко-часов в период t ;

I_t^{pr} – индекс роста производительности труда в период t (базисный год – 2015);

A – СФП;

K_t – запас капитала в период t в ценах 2015 г.;

α – эластичность ВВП по капиталу;

y_t – реальный ВВП в ценах 2015 г. на одного эффективного работника в период t ;

k_t – запас капитала в ценах 2015 г. на одного эффективного работника в период t .

Кроме того, применение МНК требует привести исследуемую функцию к линейному виду, прологарифмировав выражение (4). В результате, получено уравнение:

$$\ln(y_t) = \ln(A) + \alpha \ln(k_t), \quad (5)$$

Характеристики модели представлены в таблице 1.

Таблица 1 — Результаты регрессионного анализа модели

Полученное уравнение регрессии	$\ln(y_t) = 0 + 0,459 \ln(k_t)$
Информационные критерии	$R^2 = 0,5755$ $R_{adj}^2 = 0,5553$ $AIC = -115,6587$

Значимость оценок коэффициентов (t-value; p-value)	$\widehat{\ln A} = 0$ не отвергается (0; 1) $\hat{\alpha} = 0$ отвергается (5,3; $3 * 10^{-5}$)
Значимость регрессии (F-statistic; p-value)	Гипотеза о незначимости модели отвергается (28,5; $3 * 10^{-5}$)
95%-е доверительные интервалы коэффициентов	$\ln A \in [-0.0078; 0.0078]$ $A \in [0,99; 1,01]$ $\alpha \in [0,2798; 0,6372]$
Тест на гетероскедастичность (GQ, p-value)	Гипотеза об условной гомоскедастичности не отвергается (1,11; 0,456)
Тест на автокорреляцию (D-W Statistic, p-value)	Гипотеза об отсутствии автокорреляции не отвергается (2,01; 0,99)

Примечание – собственная разработка.

Исходная функция примет вид:

$$Y_t = 1 * K_t^{0,459} (L_t I_t^{pr})^{0,541}, \quad (6)$$

В результате эконометрического анализа модели за 1996 – 2018 гг. оценка СФП с 95%-й вероятностью находится между 0,99 и 1,01, то есть в среднем в указанный период СФП не оказывала существенного влияния на динамику ВВП, изменяя эффективность использования факторов производства.

Точечная оценка эластичности ВВП по запасу капитала составила 0,46 (интервальная оценка – от 0,28 до 0,64), а по трудовым ресурсам – 0,54 (от 0,36 до 0,72). Полученные эластичности близки к значениям α и $(1 - \alpha)$, полученным как доли элементов структуры ВВП по первичным доходам. Подобные значения согласуются с теоретическими экономическими условиями и ограничениями модели. Оценка производственной функции белорусской экономики может быть полезным инструментом для создания и обоснования структурной экономической политики государства, а также для сравнительного анализа воздействия различных факторов экономического роста для разных стран.

Анализируя вклад основных факторов производства в прирост выпуска, можно отметить, что для повышения показателей экономического развития ключевую роль играет динамика СФП. Это означает, что экономическая политика должна быть направлена на её повышение в первую очередь. Это также связано с недоступностью экстенсивного роста: количество трудовых ресурсов находится на стабильном уровне, а для директивного вливания капитальных средств в экономику необходимы финансовые ресурсы, что является серьёзной проблемой на фоне падения финансовой устойчивости

государства. Также можно предположить, что в отсутствие каких-либо структурных сдвигов не стоит ожидать естественного роста запаса капитала, так как последние годы вклад этого фактора остаётся на одном уровне, который может оказаться равновесным для данного состояния экономики.

Таким образом, анализ показал высокий вклад СФП в экономический рост в первой половине рассматриваемого периода и слабо-отрицательный – во второй. Такая ситуация объясняется как влиянием общемировой тенденцией падения СФП после финансового кризиса 2008 г., так и внутренними проблемами белорусской экономики. Кроме того, прослеживается высокая негативная степень воздействия шоков СФП на экономический рост в сочетании с относительно высокой волатильностью данного показателя в сравнении с другими факторами экономического роста. Эконометрический подход позволил оценить производственную функцию Кобба-Дугласа для белорусской экономики, получить долгосрочную устойчивую оценку СФП, показатели эластичности выпуска по капиталу и труду.

Список литературы

1. Blanchard, O.J., Johnson, D.R. Macroeconomics / O.J. Blanchard, D.R. Johnson - 7th ed. - Pearson, 2017. – 510 p.
2. Solow, R. M. A Contribution to the Theory of Economic Growth / The Quarterly Journal of Economics. — 1956. — February (vol. 70, № 1). — P. 65—94.
3. Демиденко, М. Экономический рост в Республике Беларусь: факторы и оценка равновесия / М. Демиденко, А. Кузнецов / Исследования банка. – No 3. – 2012. – 62 с.

Доходы населения и проблемы их распределения

*Шумик Ирина
БГЭУ, УЭФ, 2 курс, 19ДЭУ-1*

*Руководитель: доцент, кандидат экономических наук
Кравченко А.А.*

Доходы играют очень важную роль для каждого человека в любой стране т.к. они являются инструментом получения благ и удовлетворения своих потребностей. Люди получают доходы в результате предоставления своего труда, капитала, земли в пользование фирмам для производства нужных людям благ либо вкладывают эти ресурсы в создание собственных

фирм. Причинами неравенства доходов могут быть: неравномерное распределение, относительно низкая заработная плата некоторых специальностей, неполная занятость, инфляция, дискриминация в трудовых отношениях и др. Доход в общем виде – это та сумма денег, которую человек зарабатывает или получает в течение определенного периода.

Разница в уровне доходов на душу населения называется дифференциацией доходов. Ее степень отражает кривая Лоренца (рис.1). По оси X откладывается % домашних хозяйств, а по оси Y - % получаемых совокупных доходов.

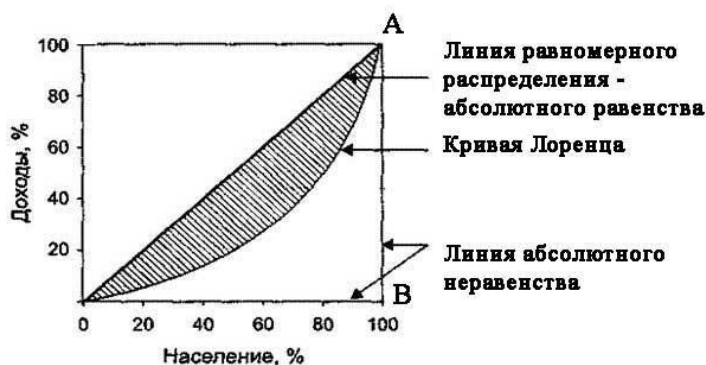


Рисунок 1.— Кривая Лоренца

По данным Национального статистического комитета, распределение доходов населения в нашей стране на протяжении последних 5 лет сохраняется примерно одинаковое. Приоритетный источник — зарплата (порядка 60%). Значительная доля социальных выплат (трансфертов) — около 25%. Предпринимательство и прочая экономическая деятельность дает 10% общих доходов. Собственность, облигации, акции, депозиты, лотереи приносят 3–5% доходов.

Средняя заработная плата – это основной показатель для государства. Его высчитывают каждый месяц. Медианную зарплату вычисляют обычно только 2 раза в год. Официальная средняя заработная плата немного больше, чем та, что люди реально получают на руки. Объективнее будет показатель медианной заработной платы. Медианная заработная плата – это величина, больше которой зарабатывает половина трудящихся, а другая половина – соответственно меньше. Сравнительный анализ показывает, что самый большой показатель номинальной начисленной заработной платы находится в г. Минске и равен 1780,8 рублей. Самая маленькая зарплата в Могилевской области и равняется 1036,6 рублям.

Коэффициент Джини – это статистический показатель, который характеризует степень неравенства в распределении доходов населения. Проанализировав кривую, которая показывает динамику изменения индекса

Джини (рис. 2), можно сказать, что степень неравенства распределения доходов в нашей стране постепенно уменьшается.



Рисунок 2. — Индекс Джини для Республики Беларусь
Примечание — Источник: собственная разработка на основе [1].

Уровень жизни показывает уровень обеспеченности необходимыми благами. Чтобы оценить уровень жизни используют следующие показатели: национальный доход, рассчитанный на душу населения, объем потребления, рассчитанный на душу населения, индекс стоимости жизни, номинальный и реальный доходы. Также эти показатели сравнивают с потребительской корзиной. Потребительская корзина – это набор необходимых товаров и услуг, рассчитанный на месяц для одного человека или семьи.

Бедность – это экономическое состояние, при котором человеку не хватает средств, для удовлетворения основных потребностей. В Беларуси в качестве границы бедности является бюджет прожиточного минимума. Прожиточный минимум – это минимальная сумма, которой будет достаточно для того, чтобы обеспечить нормальную жизнедеятельность человека. Бюджет прожиточного минимума – это сумма прожиточного минимума и всех обязательных платежей.

Между людьми доходы распределяются неравномерно. Здесь проявляется закон Парето. В экономике это проявляется в том, что 80% доходов находится в распоряжении 20 % населения, а остальные 20 % доходов, у оставшихся 80 % населения.

Одним из направлений перераспределения доходов является ценовая политика государства. Все базируется на наблюдении за динамикой цен, чтобы определить, как она влияет на стоимость жизни.

Важное место в распределении доходов имеет налоговая политика. Ее инструменты: дифференциация налоговых ставок, изменение системы налогообложения, представление налоговых льгот.

Основной целью социальной политики является уменьшение расслоения общества, создать более ровный уровень жизни в разных регионах страны. Государственная политика перераспределения доходов имеет 2 основные задачи: оказание помощи наиболее уязвимым слоям населения через социальное обеспечение и нейтрализация инфляционного обесценивания доходов и сбережений людей.

Беларусь – это страна с социально направленной политикой. Исходя из анализа, можно сказать, что из государственного бюджета выделяется значительная часть денег на социальную сферу. Об этом говорит то, что трансферты составляют более 20% доходов населения. Для сокращения бедности и для уменьшения уровня неравенства распределения доходов наше государство проводит соответствующую социальную политику.

Список литературы:

1. Медианная заработная плата в Республике Беларусь [Электронный ресурс] — Режим доступа: <https://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/realny-sectorekonomiki/stoimost-rabochey-sily/operativnyye-dannye/mediannayazarabotnaya-plata-rabotnikov-respubliki-belarus-povidamekonomicheskoy-deyatelnosti/> — Дата доступа: 16.11.2020
2. Доходы населения Республики Беларусь [электронный ресурс] — Режим доступа: <https://myfin.by/wiki/term/dohody-naseleniya-respubliki-belarus> — Дата доступа: 11.11.2020
3. Макроэкономика: учебник / А.В. Бондарь, В.А. Воробьёв, Л.Н. Новиков и др. – Минск: БГЭУ, 2014 — 364 с.
4. Зубко, Н.М. И.М. Зборина, А.Н. Каллаур Макроэкономика: ответы на экзаменационные вопросы 3-е изд // Н.М. Зубко, И.М. Зборина, А.Н. Каллаур. — Минск: ТетраСистемс, 2012 — 142 с.

Золотая лихорадка как фактор развития регионов

*Юдицкая Ева,
БГУИР, ИЭФ, 1 курс, 074001
Высоцкая Янина
БГУИР, ИЭФ, 1 курс, 074001*

*Руководитель: кандидат экономических наук
Кравченко А. А.*

Золото, привлекающее людей с древних времён, является одним из самых дорогих драгоценных металлов. Однако, несмотря на такую востребованность, за всю историю человечества добыто не так уж и много золота. Если собрать его со всех концов света и сложить в одну кучу, то по своим размерам она будет соответствовать обычной пятиэтажке с пятью подъездами. Этот факт связан не только с ограниченным количеством золота на земле, но и с трудностью добывания. Именно поэтому золото имеет высокую цену. Так, например, килограмм камней не обогатит никого, а вот килограмм желтого металла сделает любого обеспеченным человеком.

Золото всегда было важнейшим элементом мировой финансовой системы. Благодаря долговечности, простоте обработки, хранения и идентификации, а кроме того, ограниченным запасам и высокой стоимости золото исторически использовалось многими народами в качестве меры стоимости товаров и услуг. Даже с появлением бумажных денежных единиц ситуация менялась не сразу. Первоначально они лишь удостоверяли наличие золота у эмитента купюр и свободно конвертировались в металл в соответствии с указанным на них золотым содержанием.

Однако помимо положительных аспектов у золота есть и другие. Так, например, люди по своей природе довольно алчные, поэтому не упустят возможность разбогатеть. Само понятие «золотая лихорадка» объясняется как неорганизованная массовая добыча золота на новооткрытых месторождениях, которая характеризуется стихийным наплывом старателей и хищническими методами добычи

Вот ещё несколько определений «золотой лихорадки»:

Золотая лихорадка (gold rush) — это неорганизованная массовая добыча золота на новых месторождениях, характеризуется стихийным наплывом старателей и хищническими методами добычи.

Золотая лихорадка – это возбуждение, возникающее под влиянием жажды наживы в связи с открытием новых золотых россыпей.

Золотая лихорадка – это приток большого числа людей, охваченных страстным желанием найти золото, на вновь открытые золотые месторождения.

Золотая лихорадка – это массовая добыча золота на новом месторождении при помощи простейших орудий труда.

Новые месторождения золота привлекают внимание большого числа людей, которые стекаются в регион, создавая лагеря старателей. Такой наплыв стимулирует развитие экономики региона, которому нужно реагировать на потребности искателей драгоценного металла. Однако относительно лёгкая ручная добыча золота через несколько лет прекращается и уступает место механизированным методам, которые, в свою очередь, достаточно дороги. Населённые пункты, оставшиеся после наплыва старателей, при этом часто становятся городами–призраками.

Самыми яркими примерами «золотой лихорадки являются»:

1. *Бразильская золотая лихорадка.* Бразильская золотая лихорадка считается самой массовой в истории. Она затронула около миллиона человек. Обнаружили золото так называемые бандейранты. Изначально они занимались угоном в рабство индейцев. Но когда в 1660-х годах португальское правительство назначило награду за разведку золота и серебра в Бразилии, бандейранты, наряду с работорговлей, занялись поиском драгметаллов. А позднее это стало их основной деятельностью. Экспедиции не организовывались властями, их участники обеспечивали себя всем необходимым самостоятельно. Вскоре весть об обнаруженном золоте разносилась по окрестностям. К золотоносным жилам потянулись вначале местные жители, а затем и приезжие. Ажиотаж нарастал, а золото все не убывало. Многие покидали плантации сахарного тростника, города северо-восточного побережья Бразилии пустели. Это привело к тому, что уже к 1725 году половина населения Бразилии проживала на юго-востоке.

Золотая лихорадка имела огромное значение для бразильской экономики и привела к такому значительному притоку капитала в юго-восточные колонии, что португальское правительство в 1763 году переместило столицу Бразилии из Сальвадора (на северо-востоке) в Рио-де-Жанейро. Всего с 1700 по 1800 годы было добыто 1000 тонн золота. Бразильская золотая лихорадка утихла к 1820-м годам.

И даже сейчас золотая отрасль Бразилии достаточно стабильна. За последние 10 лет в ней прослеживается тенденция к росту: за период 2005–2015 гг. годовой уровень добычи в стране вырос практически в 2 раза — с 41,1 до 80,8 тонны (рис). По оценкам USGS и Бразильской горнодобывающей ассоциации, промышленные запасы золота в стране составляют около 2600 т (или 5 % мировых).

2. *Золотая лихорадка в Сибири.*

Масштабы российской «золотой лихорадки» были не столь велики, как на Диком Западе, но все-таки впечатляли. Эпоха золотых лихорадок в России началась в XIX веке, после принятия сенатом в 1812 году закона, разрешившего российским подданным искать и разрабатывать золотые руды

с платежом за это подати в доход государства. До этого времени золото тоже искали. Но делали это тайно, под угрозой сурового наказания.

В 40-е годы XIX века в Сибири работали несколько сотен поисковых партий. Увеличивалось население сибирских городов, стремительно развивалась торговля. Это тоже повлияло на экономику.

По подсчетам Главной конторы Алтайского горного округа, с 1819 по 1861 годы в Сибири было добыто 35587 пудов золота на сумму более 470 млн рублей. В 1861 году было зарегистрировано 459 золотопромышленных компаний и товариществ. На 372 приисках работали 30269 человек. За год они добыли 1071 пуд золота. К 1861 году были выданы 1125 разрешений на добычу золота.

Новейшие месторождения золота с возможностью добычи золота шлиховым способом привлекают интерес огромного числа людей, которые стекаются в регион, формируя лагеря старателей. Такой наплыв провоцирует формирование экономики региона, которому необходимо отвечать на потребности в продуктах питания, товарах, жилищах, оборудованиях. Но, лёгкая добыча золота прекращается через несколько лет и уступает механизированным способам, которые доступны лишь компаниям.

3. Калифорнийская золотая лихорадка

Самая известная золотая лихорадка — Калифорнийская. 19 августа 1848 года газета *New York Herald* сообщила о начале золотой лихорадки в Калифорнии, а 5 декабря президент США Джеймс Полк подтвердил это в своем обращении к конгрессу. В Калифорнию потянулись желающие обогатиться со всей страны. В 1848–49 годах среди старателей было очень много американцев, приехавших из северо-западной части страны. Потом в Калифорнию хлынули и потоки европейцев. Таким образом, к 1855 году количество иммигрантов перевалило за 300 тысяч человек.

До начала лихорадки Сан-Франциско был небольшим поселением. Когда его жители узнали об открытии золота, городок опустел, люди побросали свои дела, присоединившись к поискам золота. Однако впоследствии в город прибыло множество иммигрантов и торговцев. Численность населения выросла с примерно 1 тыс. человек в 1848 году до 25 000 постоянных жителей в 1850 году. Немногие из старателей обогатились за счет добычи драгоценных металлов. Добывать его простыми способами получалось лишь в период самого начала золотой лихорадки — золото тогда поддавалось добыче шлиховым методом, когда златосодержащий грунт промывался водой. Затем технология добычи золота усложнялась. Примерно к середине 50-х годов добытчики-одиночки в основном отсеялись. Лихорадка пошла на спад.

В 1849 году в Калифорнии не было населения, чтобы претендовать на государственность, а формировавшиеся шахтерские города состояли из палаток и деревянных лачуг, которые сгорали каждые несколько месяцев. Но

пару лет спустя в Сан-Франциско были уже величавые улицы и быстро растущее население.

В начале периода горно-ориентированной экономики продажа лопат была хорошим бизнесом. Сэм Бреннан, человек, который кричал в одиночку «Золото!», был безумно успешен, делая ставку на золотодобытчиков благодаря продажам кирок и лопат. Леви Страус (Levi Strauss) лихо стал богатым, продавая джинсы, которые подходили шахтерам, потому что карманы были прочнее из-за заклепок. Но люди, которые получали самую высокую прибыль от золотой лихорадки не обязательно «продавали лопаты» — буквально или метафорически.

Хотя Бреннан якобы стал первым миллионером в Калифорнии, настоящий секрет его богатства заключался в переходе от продаж лопат к спекулированию на рынке недвижимости (он купил большую часть современного Сакраменто, когда тот был еще «грязным берегом у слияния рек») и банковскому делу (бизнесмен яростно лоббировал против запрета на коммерческие банковские операции в Калифорнии).

Калифорнийская золотая лихорадка привела к такому быстрому росту и столь повсеместному спросу, что решительный человек мог сделать хорошие деньги, занимаясь почти чем угодно, кроме добычи золота. В то время как шахтеры переживали трудности из-за заработной платы, которая была не лучше, чем та, что дома (условие, которое они приняли в обмен на шанс мгновенно стать богатыми), люди 49-го, которые отказались от мечтаний о золоте, постепенно накапливали скромные богатства, крася дома, производя одежду и готовя пироги. В сегодняшних деньгах фермер, продающий лук, зарабатывал \$160 000 в 1849 году, а некоторые курьеры зарабатывали шестизначные суммы.

Один историк назвал стыдным «американское видение золотой и серебряной лихорадки как приключения, а не экономической индустриализации». Потому как в то время, когда многие вновь прибывшие неистово искали богатство, наследием золотой лихорадки было создание новых отраслей и рынков, которые повлияли на всю мировую экономику.

Области от Китая до Гавайских островов и Мексики переживали инфляцию и дефицит, когда торговцы отправляли товары на этот массивный новый калифорнийский рынок. Во время лихорадки поселенцы создали целые отрасли с нуля — среди прочих, металлургию, производство пиломатериалов, сельское хозяйство, которые обслуживали Область залива Сан-Франциско, а достаточно скоро и мир. Во время этой массивной трансформации Калифорнии от пограничной зоны до экономического двигателя, были сколочены состояния, большие и малые, миллионом различных способов. Но в основном богатства были накоплены постепенно, а не благодаря случайному выбору места для добычи золота. И самые большие состояния, как правило, появились в сфере недвижимости и торговли. Именно поэтому Томас Ларкин стал одним из или, возможно, даже

самым богатым человеком в Калифорнии. Вот почему Факсон Атертон стал почти столь же состоятельным, живя в Чили, в первые 12 лет золотой лихорадки. Именно из-за этого финансисты Панамской железной дороги, а вслед за ними финансисты Трансконтинентальной железной дороги наслаждались одной из самых высоких прибылей, которая была получена в то время. Подключение этого нового экономического двигателя Калифорнии к остальной части мира и вывод его из изоляции — были невероятно выгодными действиями.

Список литературы

1. Харченко О.В., Куликова В.В., Заярная И.А., «Золотая лихорадка» как фактор развития экономики регионов [Электронный ресурс] / Харченко О.В., Куликова В.В., Заярная И.А. // Студенческий научный форум – 2018. — режим доступа: <https://scienceforum.ru/2018/article/2018000224> . — Дата доступа: 26.12.2020.
2. Золотая лихорадка (Gold rush) - это [Электронный ресурс] // economic-definition. — режим доступа: https://economic-definition.com/Culture/Zolotaya_lihoradka_Gold_rush_eto.html#h3-0 . — Дата доступа: 26.12.2020.
3. Бразильская золотая лихорадка - Brazilian Gold Rush [Электронный ресурс] // Википедия. — режим доступа: https://economic-definition.com/Culture/Zolotaya_lihoradka_Gold_rush_eto.html#h3-0 . — Дата доступа: 26.12.2020.
4. Верхозин С.С., Золотодобыча в Бразилии [Электронный ресурс] / Верхозин С.С. // Золотодобыча. — режим доступа: <https://zolotodb.ru/article/11445> . — Дата доступа: 26.12.2020.
5. Золотая лихорадка в Сибири [Электронный ресурс] // Википедия. — режим доступа: https://ru.wikipedia.org/wiki/Золотая_лихорадка_в_Сибири . — Дата доступа: 26.12.2020.
6. Калифорнийская золотая лихорадка: как на самом деле зарабатывались огромные состояния [Электронный ресурс] // LPgenerator. — режим доступа: <https://lpgenerator.ru/blog/2016/06/28/kalifornijskaya-zolotaya-lihoradka-kak-na-samom-dele-zarabatyvalis-ogromnye-sostoyaniya/> . — Дата доступа: 26.12.2020.

Проблемы реализации и направления совершенствования фискальной политики в Республике Беларусь

*Ярмантович Юлия
БГЭУ, ФФБД, 2 курс, 19-ДФЗ-2*

*Руководитель: доцент, кандидат экономических наук
Рощенко А. В.*

Бюджетно-налоговая политика государства является важнейшим рычагом воздействия на социально-экономические процессы. Государственный бюджет, являясь главным инструментом привлечения и расходования финансовых ресурсов государства, представляет реальную возможность воздействовать на развитие национальной экономики страны, финансировать ее структурную перестройку, стимулировать развитие приоритетных секторов экономики, обеспечивать социальную поддержку наименее защищенным слоям населения.

Однако фискальная политика Республики Беларусь не лишена изъянов. В нашей стране наблюдается непростое экономическое положение хозяйствующих субъектов, а также нестабильный экономический рост, который связан с низкой конкурентоспособностью продукции белорусских предприятий. В связи с этим правительство проводит мероприятия по поиску дополнительных государственных финансовых ресурсов. Как правило, используются налоговые методы регулирования. Именно поэтому система налогообложения имеет преимущественно фискальный характер [1, с.1].

Исходя из вышесказанного можно выделить основные недостатки проведения фискальной политики в Республике Беларусь:

1. Увеличение удельного веса косвенных платежей.

В республике снижается значение прямого налогообложения. Усиление роли косвенных налогов усиливает социальную несправедливость, поскольку лица с высоким уровнем доходов могут значительную их часть обращать в накопление, а лица с низкими размерами доходов вынуждены полностью направлять их на покупку товаров первой необходимости.

2. Высокий уровень налогообложения субъектов хозяйствования.

Современная налоговая система Республики Беларусь оказывает угнетающее воздействие на производственный сектор экономики. Многие предприятия вынуждены использовать различные нелегальные схемы ухода от налогов, связанные с обращением наличных денег.

При общей системе налогообложения юридическое лицо уплачивает в Республике Беларусь следующие налоги, сборы и иные обязательные платежи:

- налог на добавленную стоимость (ставка — 20% от оборота по реали зации товаров/работ/услуг);
- налог на прибыль (ставка — 25% от налогооблагаемой прибыли);

- сбор на развитие территорий (ставка — 3% от прибыли, остающейся в распоряжении организации после уплаты налога на прибыль);
- страховые взносы на обязательное социальное страхование наёмных работников (ставка — 34% от фонда оплаты труда);
- обязательное страхование от несчастных случаев на производстве (ставка – 0,6% от фонда оплаты труда) [2].

Указанные платежи уплачиваются ежемесячно (взносы на социальное страхование могут уплачиваться ежеквартально).

Возможна уплата налога по упрощенной системе налогообложения (УСН). Налог при упрощенной системе налогообложения уплачивается 1 раз в месяц или в квартал.

3. Большое количество налогов и сборов и их нестабильность.

Большое количество налогов усложняет механизм налогообложения в целом, порождает излишний документооборот и увеличивает затраты, связанные с взиманием налогов, ведет к многократному обложению одной и той же налоговой базы (в частности, фонда заработной платы, (34% от начисленной заработной платы уплачивает наниматель в фонд социальной защиты населения (ФСЗН), 13% процентов уплачивает работник в качестве подоходного налога и 1% в ФСЗН).

Особенно негативно многочисленные налоги влияют на конкурентоспособность белорусских предприятий. Налоги, исчисляемые в фонд заработной платы и включаемые в себестоимость продукции, выступают мощным фактором роста цен, что ведет к трудностям сбыта, уменьшению прибыли и другим негативным последствиям для предприятий.

4. Нестабильность налоговых законов.

"Разбросанность" налоговых вопросов по многочисленным документам, за появлением или отменой которых трудно уследить, недостаточная ясность правовых предписаний, противоречивость их интерпретации, отсутствие нормативного закрепления применяемых понятий - пожалуй, одни из основных причин налоговых нарушений [3, с.3].

В целях совершенствования налоговой политики в 2019 году была проведена комплексная корректировка Налогового кодекса, которая осуществлялась в целях обеспечения простоты, понятности и легкости восприятия его норм, недопущения правовой неопределенности и несогласованности предписаний, существенного упрощения налогового администрирования.

В новой редакции Налогового кодекса предусматривается:

1. сближение налогового и бухгалтерского учета;
2. упрощение нормирования отдельных затрат, учитываемых при налогообложении;
3. индексация критериев упрощенной системы налогообложения [4].

Учитывая складывающуюся экономическую ситуацию и высокий уровень долговой нагрузки на бюджет, Министерством финансов было принято сохранение жесткой бюджетно-налоговой политики.

В результате данной политики доходная база бюджета на 2020 год рассчитывалась в условиях нарастания негативного влияния «налогового маневра», реализуемого Российской Федерацией, а также под влиянием иных факторов, в том числе внешних [5, с.11].

Суть «налогового маневра» для Беларуси заключается в следующем: так как в России в 2015 году начались изменения в налогообложении в нефтяной сфере, то в течение 6 лет, начиная с 2018 года, увеличивается налог «на скважину» и параллельно снижается размер пошлины на вывоз сырья. В результате реализации «налогового маневра» России цены на нефть для белорусских НПЗ ежегодно повышались, что может привести к увеличению входящей стоимости нефти для Беларуси до фактически мирового уровня.

В рамках фискальных мер налоговой политики в 2020 году предусматривалось:

1. индексация ставок налогов, установленных в белорусских рублях, в целях их адаптации к инфляционным процессам, на прогнозную инфляцию – 5%;

2. увеличения ставок акцизов в рамках их гармонизации в ЕАЭС (на крепкие алкогольные напитки – на 6%; на табачные изделия – на 15% на все ценовые группы) [5, с.12].

В целях оптимизации бюджетных расходов и повышения эффективности их использования предполагается следующее:

1. предусмотреть финансирование оплаты труда работников бюджетной сферы с учетом обеспечения соотношения уровня их заработной платы к средней заработной плате по экономике не ниже 80 процентов;

2. увеличить средства на поддержку многодетных семей для формирования «семейного капитала»;

3. увеличить расходы на финансирование научной, научно-технической и инновационной деятельности;

4. государственную поддержку льготного кредитования жилищного строительства осуществлять в пределах возвратов населением ранее выданных на эти цели кредитов, а также кредитов, предоставляемых за счет собственных средств банков.

В целях обеспечения долгосрочной сбалансированности и устойчивости бюджетной системы необходимо продолжить работу по развитию среднесрочного планирования бюджета и бюджетирования, ориентированного на результаты, с программно-целевым способом планирования.

Основными особенностями бюджетирования, ориентированного на результат, являются следующие: планирование осуществляется на 3-5 лет; планирование носит программно-целевой характер, связанный с

предоставлением программ бюджетополучателями; контрактная форма финансирования, где выделение бюджетных средств зависит от результатов; используется количественный анализ; осуществляется управление результатами; определяется степень реализуемости проектов; осуществляется внутренний контроль, усиление ответственности бюджетополучателей.

Внедрение механизма бюджетирования, ориентированного на результат, с программно-целевым способом планирования видится перспективным направлением совершенствования бюджетного процесса Республики Беларусь позволяющим повысить эффективность государственных расходов.

Список литературы

1. Белавина, И. Р. Проблемы и направления совершенствования налоговой системы Республики Беларусь / И. Р. Белавина, О. И. Конон, О. В. Сможевская // Институт бизнеса БГУ [Электронный ресурс]. – 2019. – С.5. – Режим доступа: <http://elib.bsu.by/handle/123456789/236856> – Дата доступа: 05.11.2020.

2. Налогообложение в Беларуси / «Startbiz» Международная юридическая компания [Электронный ресурс]. – 2014. – Режим доступа: <https://www.startbiz.by/open-biz/inostr-investor/taxes.html> – Дата доступа: 05.11.2020.

3. Богданова, Е. В. Совершенствование налоговой системы Республики Беларусь / Е. В. Богданова, Л. М. Чугулькова // Студенческий вестник Электронный научно-технический журнал [Электронный ресурс]. – 2015 г. – С.5. – Режим доступа: <http://e.biblio.bru.by/bitstream/handle/1212121212/1620/03.pdf> – Дата доступа: 11.11.2020.

4. Основные направления бюджетно-финансовой и налоговой политики Республики Беларусь на 2019-2021 годы / М-во финансов Республике Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.minfin.gov.by/upload/bp/tax-politic/06092018.pdf> – Дата доступа: 15.10.2020.

5. Основные направления бюджетно-финансовой и налоговой политики Республики Беларусь на 2020-2022 годы / М-во финансов Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.minfin.gov.by/upload/bp/tax-politic/04112019.pdf> – Дата доступа: 15.10.2020.