

Практическое применение полученных результатов. Данная разработка необходима для определения наиболее выгодного и быстрокупаемого метода определения эффективности открытия новых специальностей.

НЕОБХОДИМОСТЬ СОЗДАНИЯ РЕЙТИНГА БАНКА, ОРИЕНТИРОВАННОГО НА КЛИЕНТА

Д.Ю. КУЛЕША (студент 3 курса)

Проблематика. Данная работа направлена на определение позиции коммерческого банка в рейтинге учреждений банковской системы с позиции интересов клиента.

Цель работы. Определение рейтинговой позиции банка в банковскую систему страны.

Объект исследования. Коммерческие банки Республики Беларусь.

Использованные методики. Определение рейтинга коммерческого банка для выбора конкретного из них клиентом.

Научная новизна. Зависимость рейтинговой позиции коммерческого банка от факторов, обуславливающих интересы конечного клиента банка.

Полученные научные результаты и выводы. При определении позиции коммерческого банка на основании разработанной методики будут учтены интересы конечного клиента, что, в свою очередь, позволит населению осуществить выбор конкретного банковского института среди множества сегментов банковской среды.

Практическое применение полученных результатов. Разработанная методика рейтинга банка, ориентированная на конечного клиента, позволит оценить значимость банка с точки зрения интересов и предпочтений самого клиента.

ТЕНДЕНЦИИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА ПРИМЕРЕ ЛИЗИНГА И ФРАНЧАЙЗИНГА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Д.А. ЛЕВЧУК (студентка 3 курса)

Проблематика. Востребованность современных форм и способов привлечения в широких масштабах национальных и иностранных инвестиций в белорусскую экономику, направленных на создание условий для сохранения высоких темпов инвестиций на благо населения и производства конкурентоспособной продукции на внутреннем и внешнем рынках в Республике Беларусь.

Цель работы. Изучение тенденции инвестиционной деятельности на примере лизинга и франчайзинга в строительстве, рассмотрение актуальных проблем, характерных для этих направлений.

Объект исследования. Объектом исследования данной работы является инвестирование, лизинг и франчайзинг в области строительства в Республике Беларусь, предметом исследования – тенденции развития этих направлений.

Использованные методики. Анализ сущности лизинга и франчайзинга, как наиболее популярных способов в области инвестирования. Анализ примеров

освоения данных способов, непосредственно касающихся области строительства в Республике Беларусь.

Научная новизна. Содержит систематизацию, описание приемов инвестирования в форме лизинга и франчайзинга в Беларуси, а также их классификацию на основе данных Национального статистического центра Республики Беларусь за 2014-2015 год в области инвестирования в основной капитал. Примеры инвестирования, лизинга и франчайзинга в области строительства, строительных материалов, строительного оборудования.

Полученные научные результаты и выводы. Выявлены инвестиционные стимулы и ряд проблем, препятствующих притоку инвестиций в Республику Беларусь. Систематизирован практический опыт белорусских фирм в области сотрудничества в рамках инвестиционных проектов в форме франшизы и лизинга в сфере строительства, строительных материалов, строительного оборудования. Франчайзинг и лизинг рассмотрены как технологии-провайдеры в Беларуси достижений научно-технического прогресса и передового управленческого опыта.

Практическое применение полученных результатов. Перспективными направлениями инвестирования являются лизинг и франчайзинг, которые на данный момент находятся на стадии раннего развития в Беларуси. Эти два направления являются удобным и простым способом модернизации, в первую очередь, для малого и среднего бизнеса в РБ; открывают большие возможности для начинающих предпринимателей, большинство из которых не обладают достаточным количеством знаний и опыта для ведения дел.

ОПТИМИЗАЦИЯ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ НА ПЛАТФОРМЕ ACCESS

М.А. МАХУНОВА (студентка 3 курса)

Проблематика. В условиях усиления конкуренции и необходимости максимально приспособляться к постоянно меняющейся рыночной среде все более актуальной становится задача оперативного определения текущих результатов деятельности предприятия, особенно в случае малого и среднего бизнесов. Для любого предприятия особую роль играет эффективное управление бизнес-процессами, которое не возможно без автоматизации управленческого учета. Причем предпочтение отдается доступным и менее затратным способам автоматизации.

Цель работы. Разработка модели управления бизнес-процессами оказания информационных услуг и ее реализация с помощью системы управления базами данных Microsoft Access, в качестве клиент-серверного приложения Access.

Объект исследования. Деятельность предприятия, специализирующегося на оказании услуг.

Использованные методики. Моделирование, сравнительный анализ.

Научная новизна. Разработанное приложение Access позволяет малым предприятиям постоянно осуществлять мониторинг и проводить анализ бизнес-процессов, высвобождая резервы для повышения эффективности своей деятельности путем оптимизации бизнес-процессов.