

отсутствие положительного торгового имиджа и другое); сохранение инерционной товарной и географической направленности экспорта; ограниченность финансовых ресурсов для государственной поддержки экспорта в длительной перспективе; продолжение отставания от передовых стран по производительности труда и конкурентоспособности на мировом рынке; утрата кадрового научного и предпринимательского потенциала развития экспортного производства.

**Цель работы.** Анализ внешнеэкономической деятельности и составление прогноза экспорта услуг на 2018-2019 годы.

**Объект исследования.** Экспорт транспортных, строительных и компьютерных услуг.

**Используемые методики.** Метод экстраполяции и метод коэффициентов.

**Научная новизна.** На основании анализа платежного баланса Республики Беларусь сделан анализ на 2018 и 2019 годы. Выполнены расчеты экспорта вышеперечисленных услуг двумя методами на основании платежного баланса и сопоставление полученных результатов.

**Полученные результаты и выводы.** При нынешних условиях по результатам расчетов экспорт услуг составит: компьютерных на 2018 – 1269,21 млн \$, на 2019 – 1406,58 млн \$; транспортных на 2018 – 3375,57 млн \$, на 2019 – 3297,87 млн \$; строительных на 2018 – 860,41 млн \$, на 2019 – 824,40 млн \$.

Но, при использовании таких возможностей, как увеличение объемов и темпов роста высокотехнологичного и инновационного экспорта товаров и услуг, создание эффективной государственной системы содействия развитию и продвижению экспорта, повышение знаний и умений белорусских специалистов при осуществлении экспортных операций, увеличение вклада малого и среднего предпринимательства в экспорт товаров и услуг, экспорт услуг позволит закрыть сальдо платежного баланса.

**Практическое применение полученных результатов.** Полученные результаты прогноза могут использоваться для формирования государственных программ.

## **ФОРМЫ И ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ**

*Н. А. ГОРЧАНЮК, Т. В. ГАПАНОВИЧ (СТУДЕНТКИ 3 КУРСА)*

**Проблематика.** Данная работа направлена на исследование проблем влияния различных форм источников финансирования на уровень производственных сил.

**Цель работы.** Произвести анализ методов финансирования инвестиций, факторов, влияющих на структуру источников финансирования, а также провести взаимосвязь между уровнем ТУ и финансированием в инвестиции.

**Объект исследования.** Инвестиции как фактор экономического роста.

**Использованные методики.** Сравнительный и динамический анализ, графический метод.

**Научная новизна.** Выделены основные методы и формы инвестирования деятельности предприятий, определены технологические уклады по ведущим отраслям экономики.

**Полученные результаты и выводы.** Определены преимущества и недостатки каждого метода инвестирования, выделены факторы, влияющие на структуру источников финансирования. Сделан вывод о том, что быстроразвивающиеся отрасли имеют более высокий процент инвестиций, что связано с вложениями в новые технологии.

**Практическое применение полученных результатов.** Инвестиции являются источником технологической модернизации, основания новых предприятий и реконструкции старых. Это позволяет стимулировать инновационную деятельность, которая способствует переходу на новые технологические уклады.

## ПОВЕДЕНЧЕСКАЯ ЭКОНОМИКА

*В. Ю. ГРИКО (СТУДЕНТКА 4 КУРСА)*

**Проблематика.** Данная работа направлена на исследование рационального поведения потребителей и изучение факторов, влияющих на принятие экономических решений отдельными лицами.

**Цель работы.** Определить, всегда ли выбор потребителей является рациональным. Изучить факторы, влияющие на потребителей при совершении выбора. Классифицировать факторы.

**Объект исследования.** Изучение и анализ информации, существующей на данный момент, о поведении потребителей с психологической, эмоциональной и социальной точки зрения при принятии экономических решений.

**Использованные методики.** Сопоставление и наблюдение с последующим анализом.

**Научная новизна.** На поведение покупателей оказывают влияние внешние факторы, включающие и маркетинговые. Под воздействием этих факторов в сознании покупателя формируются определенные выводы о целесообразности совершения покупки. Содержание этих выводов, а также сам процесс принятия решения о покупке определяются личностными и психологическими характеристиками покупателя. Знание процесса принятия решений у покупателей позволяет увеличивать объемы продаж компаний, создавать положительный образ в сознании покупателей.

**Полученные научные результаты и выводы.** Классическая теория, объясняющая поведение потребителей, основывается на вере в то, что люди делают свой выбор товара или услуги вполне осознанно. Они взвешивают варианты и выбирают наиболее им подходящий. Однако на практике происходит все по-другому, как правило, человек ведет себя иррационально при совершении выбора. Потребительский выбор – неотъемлемая часть экономики. Для воздействия на выбор необходимо изучать поведение потребителей, учитывая эмоциональную и «мыслительную» сторону человека.

**Практическое применение полученных результатов.** Исследованные в данной работе факторы применимы не только при желании получения наибольшей прибыли за счет изучения поведения потребителей, но и при построении модели поведения потребителей для создания и поддержания положительных эмоций о компании со сторон покупателей.