

3 этап. Каждого жителя той или иной страны интересует вопрос как накопления капитала, так и безбарьерного его возврата в любой удобный для вкладчика момент, т.е. его защищенность.

Предлагаемая методика расчета коэффициента защищенности клиента состоит из следующих этапов:

1. Выбор факторов для расчета.
2. Расчет коэффициентов для интегрированного расчета.
3. Вывод коэффициента.

В качестве показателей привлекательности банка для клиента будут выступать [3]:

- коэффициент обеспеченности банка ($K1 = \text{Привлечённые средства} : \text{Кредиты выданные}$);
- коэффициент доходности банка ($K2 = \text{Дивиденды} : \text{Прибыль}$);
- коэффициент маркетинговой активности банка ($K3 = \text{Маркетинговые услуги} : \text{Прибыль}$);
- коэффициент ассортиментного перечня ($K4 = \text{Перечень рассчитываемого банка} : \text{Перечень НБ РБ}$);
- коэффициент оснащенности банка ($K5 = \text{Стоимость основных средств} : \text{Прибыль}$);
- коэффициент выполнения обязательств ($K6 = \text{Кредиты выданные} : \text{Расчётная сумма депозитов}$).

Предложенный коэффициент защищённости потребителя определяется как среднегеометрическое произведение рассчитанных коэффициентов.

Предложенная методика определения рейтинга банка позволит оценить реальную ситуацию для конечного заинтересованного лица, в качестве которого выступает клиент банка, и тем самым повысит доверие не только к банковскому сектору, но и к самой стране.

Список цитированных источников

1. Банковское дело: учебник для студентов вузов, обучающихся по специальности «Финансы и кредит» / Е.П. Жарковская. – 77е изд., испр. и доп. – М.: Издательство «ОмегаЛ», 2010. – 479 с.
2. Деньги, кредит, банки: учеб. пособие / Под ред. Кравцовой Г.И. – Минск, 2005. – 450 с.
3. Финансовый анализ деятельности коммерческого банка: учебник / Е. П. Жарковская. – М.: Издательство «ОмегаЛ», 2010. – 325 с.

УДК 330.322

Левчук Д.А.

Научный руководитель: ст. преподаватель Небелюк В.В.

ТЕНДЕНЦИИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА ПРИМЕРЕ ЛИЗИНГА И ФРАНЧАЙЗИНГА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Целью настоящей работы является изучение тенденции инвестиционной деятельности на примере лизинга и франчайзинга в строительстве, рассмотрение актуальных проблем, характерных для этих направлений.

Актуальность проведенного исследования обоснована востребованностью современных форм и способов привлечения в широких масштабах националь-

ных 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 [1].

Важнейшей предпосылкой осуществления экономических преобразований в любой стране являются инвестиции, которые способны обеспечить вложения в развитие и совершенствование производства, социальную сферу, кадровый потенциал.

Республика Беларусь в настоящее время характеризуется как регион с благоприятным инвестиционным климатом. На уровне национального законодательства инвестиционная деятельность в Республике Беларусь регулируется Инвестиционным кодексом Республики Беларусь, положения которого направлены на стимулирование инвестиционной деятельности и защиту прав инвесторов. Данный инвестиционный кодекс актуален для национальных и иностранных инвесторов [2]. Помимо этого, в белорусском законодательстве закреплён принцип приоритета норм международных договоров Республики Беларусь над нормами национального законодательства (ICSID, MIGA; Соглашение о сотрудничестве в рамках СНГ, соглашения о поощрении и взаимной защите инвестиций в государствах – членах ЕвразЭС и др.).

Одной из главнейших экономических задач, стоящих перед государством, является совершенствование инвестиционного климата. Приветствуются самые современные формы инвестирования [3].

Данные Национального статистического комитета РБ на 2013-2014 год о направлении использования инвестиций показывают: удельный вес строительно-монтажных работ составил 55,4% от общего объема инвестиций в основной капитал, инвестиции на приобретение машин, оборудования, транспортных средств составили 32,9% общего объема инвестиций. Основной объем инвестиций вложен в 2014 году в обрабатывающую промышленность (27,2%), транспорт и связь (9,9%), сельское хозяйство, охоту и лесное хозяйство (9,9%), производство и распределение электроэнергии, газа и воды (8%) [4].

Данные Национального статистического комитета Республики Беларусь за январь-февраль 2014, 2015 года свидетельствуют: удельный вес строительно-монтажных работ составил 53,8% от общего объема инвестиций в основной капитал. За этот период инвестиции на приобретение машин, оборудования, транспортных средств составили 37% от общего объема в основной капитал. На долю импортных машин, оборудования, транспортных средств приходится 75,1% этих инвестиций. Из импортного оборудования 13,2% приобретено на территории Республики Беларусь.

Наблюдается динамика роста инвестиций в основной капитал за период январь-февраль 2015 года по сравнению с 2014 годом на 32,6%. Иностранные инвесторы в I полугодии 2014 года вложили в реальный сектор белорусской экономики (кроме банков) \$8,3 млрд инвестиций, что на 6,2% больше, чем за первое полугодие 2013 года.

По информации ведомства, основными инвесторами организаций республики были субъекты хозяйствования России (42,7% от всех поступивших инвестиций), Соединенного Королевства (19,8%), Нидерландов (11%), Кипра (6,1%),

Австрии (3,6%), Германии (2,4%). Наибольшие суммы иностранных инвестиций поступили в организации торговли (34,8% от всех поступивших инвестиций), транспорта (25,2%), промышленности (21,4%). В настоящее время государством взят курс на развитие перспективных, с точки зрения мировой науки, направлений исследований: информационные технологии, биотехнологии, опто-электронные технологии и приборы, микроэлектроника, лазерные и плазменные технологии, приборостроение, машиностроение, лекарственные препараты. Тем не менее, все отрасли экономики Беларуси открыты для иностранных инвестиций.

Весьма актуальной задачей для Республики Беларусь становится проведение ежегодного мониторинга инвестиционной привлекательности. Строительная отрасль Беларуси полностью перешла на европейские стандарты, преференциями стали пользоваться инвестиционные проекты в сфере строительства, которые имеют ряд особенностей по сравнению с другими направлениями инвестирования: 1) долгосрочный характер инвестиций; 2) неподвижность – зависимость цены от местоположения; 3) уникальность объекта; 4) конкурентоспособность, которая определяется внешней средой, влиянием соседства, спецификой индивидуальных предпочтений.

В настоящее время интерес для вложения инвестиций в основном представляет жилищный комплекс с коротким циклом строительства, в частности, панельное домостроение. Также Беларусь нуждается в качественных логистических центрах и отелях.

Дополнительным импульсом для строительной отрасли стало завоевание Минском права принимать у себя Чемпионат мира по хоккею 2014 г., которое влечет за собой существенное развитие транспортной инфраструктуры, строительство гостиничных комплексов, объектов сферы развлечения, питания и услуг.

К примерам инвестирования со стороны иностранных инвесторов в область строительства Республики Беларусь можно отнести проект по строительству жилого комплекса «Лебяжий» Беларусь и Китай подписали в 2011 году. Это событие ознаменовало собой новый уровень сотрудничества в Китае, когда «вместе с кредитными пойдут и прямые инвестиции». Предполагается, что проект будет реализовываться до 2016 года. В микрорайоне «Лебяжий» появятся 33 жилых дома, общая площадь которых составит более 180 000 кв.м. Проектом на территории застройки предусмотрены учреждения и предприятия обслуживания населения – дошкольные учреждения, общеобразовательная школа, магазины продовольственных и непродовольственных товаров, помещения административного назначения, отделение банка, отделение связи, ЖЭС, фитнес-центр, салон красоты, кафе и рестораны, аптека, стоматологический кабинет, предприятия бытового обслуживания. Для автомобилей предусмотрены открытые стоянки и многоуровневый паркинг. Встроенные помещения размещены в жилых домах, расположенных вдоль улиц, ограничивающих микрорайон.

Также реализуется крупный проект по сооружению первого в Беларуси строительного гипермаркета европейского уровня стоимостью 13 млн. USD. Инвесторами проекта выступили одна из ведущих белорусских компаний на рынке Беларуси по продаже строительных материалов "OMA", финская корпорация Kesko и ее литовский партнер компания Senukai. Срок окупаемости проекта, как предполагается, 7 лет.

Строительство транспортно-логистических центров (ТЛЦ) в Республике Беларусь – одно из перспективных направлений инвестирования. Примером такого строительства является логистический центр "Прилесье" в СЭЗ "Минск". Ориентировочная стоимость проекта – 160 млн. USD. Проект реализует иранская инженерно-строительная компания "Кейсон". Логистический центр расположится на территории более 80 га.

Бельгийская компания Antwerpse Ontwikkelingsen Investeringsmaatschappij NV (AOI NV) планирует построить логистический центр в районе Национального аэропорта Минск. Инвестор намерен вложить в реализацию этого проекта около 300 млн. USD. Срок создания белорусского логистического комплекса – 10 лет, на первом этапе планируется вложить 20-50 млн. USD. Территория логистического центра составит не менее 100 га.

Совместное литовско-белорусское предприятие "Белвингеслогистик" планирует построить в Воложинском районе современный транспортно-логистический центр, рассчитанный на обслуживание потока грузов из стран СНГ и Европы. Также существует ряд предприятий находящихся на стадии обсуждения.

Организация "Белорусский союз лизингодателей" стала инициатором в становлении нормативно-правовой базы лизинга в Беларуси. Перспективы развития лизинга в Республике Беларусь и способы решения данных проблем связаны с реализацией следующих направлений: 1) использование лизинговых сделок между крупными предприятиями и предприятиями малого бизнеса, у которых чаще всего не имеется собственных средств; 2) использование международного лизинга, привлекая крупнейшие европейские предприятия.

Для этого необходимо создать схему страхования лизинговых сделок, чтобы как лизингодатель, так и лизингополучатель имели определенные гарантии; стимулирование лизинга путем налоговых и амортизационных льгот; создание Единого информационно-лизингового центра, который мог бы информировать о лизингодателях и лизингополучателях.

Строительная индустрия Беларуси испытывает серьезную потребность в обновлении и расширении парка строительной техники на фоне недостатка собственных оборотных средств, которые предприятия могли бы направить на эти цели. Вариантом решения данной проблемы является лизинг строительной техники с постепенным погашением ее полной стоимости.

На сегодняшний день с помощью лизинга строительные предприятия приобретают весь спектр техники: оборудование для производства стройматериалов, башенные и автомобильные краны, бетоносмесительные установки, подъемно-транспортные машины. Поскольку строители стремятся как можно быстрее пройти «нулевой цикл», большим спросом пользуется землеройная техника: экскаваторы, бульдозеры и погрузчики.

Таким образом, лизинг – это удобный и простой способ модернизации, в первую очередь, для малого и среднего бизнеса в Республике Беларусь.

Система франчайзинга в след за лизингом получила широкое распространение в США, Японии, странах Западной Европы [5]. Небольшая фирма, используя помощь франчайзера, может в сравнительно короткие сроки начать свое дело, причем постоянная поддержка со стороны головной фирмы помогает успешно преодолеть трудности, особенно на начальном этапе функционирования.

Законодательно возможность заключать договоры франчайзинга в Беларуси появилась только в 2005 г. По данным Ассоциации франчайзеров и франчайзи «Белфранчайзинг», к концу 2012 г. в Республике Беларусь было зарегистрировано 109 договоров франшизы с 20 белорусскими и 17 зарубежными франчайзерами. Большинство из них – в сфере розничной торговли, общепита и услуг.

Строительный рынок для франчайзинговых структур является довольно привлекательной областью, тем более, что включает в себя он не только строительство сооружений, зданий, но также и производство, и продажу строительных материалов, оборудования. Метод франчайзинга – альтернатива государственной поддержке малого предпринимательства [5].

Строительный франчайзинг является на сегодняшний день в мировой практике довольно распространенной моделью ведения бизнеса. Существует большое количество зарубежных франшиз в области строительных материалов. Например, американская «ПаттернПринт» – технология декорирования асфальта с помощью штампов и несмываемых красок, используется для изготовления покрытий и благоустройства пешеходных зон, парков, тротуаров, парковок, велосипедных дорожек и т.д. Штампованный асфальт уже более 10 лет успешно применяется во многих странах Европы, Австралии и США.

Компанию Senesco, которая является федеральной торговой маркой, зарегистрированной в Роспатенте выпускает востребованные на рынке стройматериалы: сухие строительные смеси, декоративно-защитные акриловые штукатурки, акриловые водно-дисперсионные краски и грунтовки.

В настоящее время широкое распространение получили теплые (мокрые) фасады с финишной отделкой «Короед». Это клей для приклеивания пенополистирола и минераловатных плит, клей для армирования, и финишное покрытие минеральная или акриловая декоративно – защитная штукатурка.

Франчайзинг в строительстве – это отличная возможность для предприятия минимизировать свои затраты на строительных материалах и внедрении новых технологий.

Следует отметить, что перспективными направлениями инвестирования являются лизинг и франчайзинг, которые на данный момент находится на стадии раннего развития в Беларуси, но количество лизинговых и франчайзинговых компаний с каждым годом увеличивается. Эти два направления являются удобным и простым способом модернизации, в первую очередь, для малого и среднего бизнеса в Республике Беларусь, открывают большие возможности для начинающих предпринимателей, большинство из которых не обладают достаточным количеством знаний и опыта для ведения дел.

Для РБ чрезвычайно важным является развитие лизинга и франчайзинга, т.к. в выигрыше от этого будет все: белорусское государство, субъекты хозяйствования и потребители, а также зарубежные инвесторы. Скорейшее развитие сфер, где франчайзинг и лизинг наиболее широко применяется – сферы быстрого питания, придорожного сервиса (кафе, мотели, кемпинги), автосервиса, бытового обслуживания, отдыха и развлечений, охраны здоровья, мелкорозничной торговли и строительства.

Список цитированных источников

1. Говзич, В. Многообразие режимов для инвестиций – не всегда благо // Финансы. Учет. Аудит: научно-практич. журнал / Министерство финансов РБ. – Мн., 2010. – № 5. – С. 25-27.

2. Крапивина, Л. Новый формат и содержание работы: национальное агентство инвестиций и приватизации начинает работать в Беларуси в новом формате / Экономика Беларуси: итоги, тенденции, прогнозы. Есопому of Belarus / СМ РБ, МЭ РБ, МФ РБ, Министерство иностран. дел РБ, Республиканское унитарное предприятие "Белорусское телеграфное агентство". – Минск, 2011. – № 3. – С. 62-66.

3. Непомнящий, Е.Г. Экономическая оценка инвестиций: учебное пособие. – Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2005. – 292 с.

4. Нечаева, Е. Территория инвестиций и технологий / Е. Нечаева // Экономика Беларуси. – Минск. – 2012. – № 2. – С. 24-28.

5. Сергеев, С. Ведение бизнеса в Беларуси: международные оценки / С. Сергеев // Наука и инновации: научно-практический журнал / Национальная академия наук Беларуси. – Минск: РУП "Издательский дом "Белорусская наука". – 2013. – № 12. – С. 20-23.

УДК 336.717

Махунова М.А.

Научный руководитель: к.т.н., доцент Кофанов В.А., доцент Аверина И.Н.

ОПТИМИЗАЦИЯ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ НА ПЛАТФОРМЕ КЛИЕНТ-СЕРВЕРНОГО ПРИЛОЖЕНИЯ ACCESS

В сложных экономических условиях 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.

В современном мире уже разработано достаточно большое количество специализированных программ для ведения управленческого учета, например, «1С: Управление небольшой фирмой». Но приобретение готовой программы не всегда целесообразно и материально оправдано, так как не гарантирует отражения специфики деятельности предприятия.

Microsoft Access – продукт корпорации Microsoft, который представляет на сегодняшний день самую распространенную в мире систему управления реляционными базами данных (далее – СУБД) для персональных компьютеров. С выходом в свет Microsoft Access 2010 в распоряжении пользователей появилась комбинация мощных современных технологий и развитых средств для создания прикладных программ нового поколения. В последние годы популярность СУБД MS Access возрастает, области применения ее расширяются. Эта программа, кроме четкого контроля над большим объемом информации, обеспечивает также возможность совместной работы пользователей с базой данных в сети и реализует разнообразные способы представления и использования собранных данных. Сильными чертами СУБД MS Access по сравнению с другими аналогичными программами всегда были, с одной стороны, удобный набор средств разработчика и интуитивная понятность работы, а с другой – возможность получить профессиональный результат, высокая совместимость и интеграция ее баз данных с другими программами и форматами файлов [1].

В MS Access активно развиваются технологические направления, составляющие основу совместного использования корпоративных баз данных.

Корпоративная база данных после внедрения в эксплуатацию значительно вырастает в объеме (порой занимает несколько десятков, а то и сотен мегабайт),