

## СУБКОНТРАКТНЫЕ ОТНОШЕНИЯ: ОРГАНИЗАЦИЯ И СВЯЗИ В РАМКАХ РЕГИОНАЛЬНЫХ ПОДСИСТЕМ

*ГРИГОРЬЕВА И.С., ЗАМУЛКО Т.М. (СТУДЕНТЫ 3 КУРСА)*

**Проблематика.** Данная исследовательская работа направлена на изучение организации субконтрактных отношений и связей на их основе между региональными субъектами хозяйствования. Процессы глобализации, усиления конкуренции на рынках являются объективной предпосылкой перехода к новой системе организации производства, основанной на использовании преимуществ специализации и кооперации.

**Цель работы:** изучение организации субконтрактных отношений, механизмов взаимосвязи участников, и на их основе выявление возможностей развития субконтрактных отношений в Беларуси.

**Объект исследования:** субконтрактные отношения между различными субъектами хозяйствования, направленные на повышение эффективности производственно-хозяйственной деятельности.

**Использованные методики.** Общенаучные методы: логические, сравнительные, индукция, дедукция, абстрагирование.

**Научная новизна.** Выявлены основные причины, сдерживающие популяризацию белорусских субконтрактных отношений; предложен подход к расширению субконтрактных связей в рамках трансграничного сотрудничества (на примере Еврорегиона «Буг»), учитывающий особенности Брестской области; изложены практические рекомендации по выбору участников.

**Полученные научные результаты и выводы.** Установлено, что развитие субконтракции является одним из резервов рационального использования имеющихся производственных площадей и экономических ресурсов, обеспечения конкурентоспособности отечественной продукции, активизации внешне-экономической деятельности, расширения экспорта. В результате исследования определены механизм и направления вовлечения в субконтрактные отношения предприятия Беларуси (в частности Брестской области).

**Практическое применение полученных результатов.** Полученные результаты представляют теоретический и практический интерес для специалистов в сфере ведения бизнеса. Исследование может быть использовано в учебном процессе.

## УЛОВКИ ПРОДАВЦОВ В ЦЕНООБРАЗОВАНИИ

*ГРИКО В.Ю., МАКАРЕВИЧ А.В. (СТУДЕНТЫ 2 КУРСА)*

**Проблематика.** Данная работа направлена на изучение и анализ уловок продавцов в РБ в целях определения динамики во времени в целом по стране и для сопоставления с другими странами. Уловки продавцов в ценообразовании требуют особого анализа, поскольку современное расширение торговой деятельности обусловили обострение проблем торговых авантюров.

**Цель работы:** выявить, какие уловки используют продавцы, чтобы убедить покупателей уйти из магазина с товаром, который они совершенно не собирались покупать.

**Объект исследования:** поведение потребителей.

**Использованные методики:** наблюдение с последующим анализом.

**Научная новизна.** На поведение покупателя оказывают влияние внешние факторы, включая 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 создавать торговые авантюры, которые предполагают получение высокой прибыли.

**Полученные научные результаты и выводы.** Уловки продавцов основаны на характеристиках покупателей, которые классифицируются в зависимости от рационального и эмоционального поведения.

**Практическое применение полученных результатов.** Исследованные в данной работе уловки продавцов применимы не только при желании получения наибольшей прибыли за счет изучения поведения покупателей, но и при совершении покупок потребителями без обмана.

## **ХЕДЖИРОВАНИЕ РЕЗУЛЬТАТОВ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ДЛЯ ПРЕДПРИЯТИЙ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ**

*ИЛЬИЧ А.В. (СТУДЕНТ 2 КУРСА)*

**Проблематика.** Данная работа направлена на разработку механизма защиты результатов внешнеэкономической деятельности предприятий Республики Беларусь в связи с нестабильностью валютного курса в стране.

**Цель работы:** разработка процедуры внедрения производных ценных бумаг с целью уменьшения потерь предприятия, осуществляющего внешнеэкономическую деятельность.

**Объект исследования:** ОАО «Кобринская птицефабрика».

**Использованные методики:** анализ защиты результатов ВЭД с помощью механизма хеджирования.

**Научная новизна.** Элементы защиты предприятий Республики Беларусь в настоящее время базируются на страховании посредством страховых компаний и агентств. В работе предлагается использовать совершенно новую для Республики Беларусь систему хеджирования посредством дериватов, которые в настоящее время в стране не используются по причине отсутствия законодательной базы. Для того, чтобы хозяйствующие субъекты Республики Беларусь смогли использовать процедуру хеджирования посредством производных ценных бумаг предлагается предприятиям выйти на биржу, в компетенции которой находится возможность работы с данными ценными бумагами, а именно на Московскую валютную биржу.

**Полученные научные результаты и выводы.** При внедрении механизма хеджирования посредством дериватов предприятия, осуществляющие ВЭД не будут рисковать недополучением прибыли, их финансовый результат всегда будет положительным и точно запланированным.