

Для повышения безопасности и устойчивости банковского сектора стран ЕАЭС помимо ликвидации диспропорций экономики считаем целесообразным:

- повысить капитализацию банковского сектора;
- ускорить введение принципов Базель-III;
- оптимизировать механизм национального банковского регулирования;
- обеспечить повышение прозрачности всей банковской системы за счет предоставления качественной и достоверной информации о состоянии банков;
- установить для банков в виде норматива лимит проблемных кредитов;
- ввести практику безотзывных депозитов, применяемых в Беларуси, что позволит предотвратить отток депозитных средств в национальной валюте и обеспечит банковский сектор стабильным фондированием и др.

Литература

1. Бюллетени банковской статистики стран ЕАЭС [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://nationalbank.kz/?docid=310&switch=russian>, <https://www.nbkr.kg/index1.jsp?item=137&lang=RUS>, <https://cbr.ru/publ/bbs>.
2. Отчеты о развитии банковского сектора и Отчеты о финансовой стабильности стран ЕАЭС [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.cba.am/ru/SitePages/ppperiodicals.aspx>, <https://www.nbrb.by/statistics/financialcapability>, <https://cbr.ru/publ/nadzor/>, <https://www.nationalbank.kz/?docid=3581&switch=russian>, <https://www.nbkr.kg/index1.jsp?item=2305&lang=RUS>.
3. Экономическая безопасность России /Под ред. В.К. Сенчагова. – М.: Дело, 2005. – 896 с.

УДК 338

Драган Т. М., к.э.н., доцент
УО «Брестский государственный технический университет»,
г. Брест, Республика Беларусь

ПРОБЛЕМАТИКА ПОДДЕРЖАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ УСТОЙЧИВОСТИ СОЦИАЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В системе экономических взаимоотношений общества, государства, бизнеса социальное предпринимательство стало новым, но важным участником. Именно социальные предприятия взяли на себя часть нагрузки бюджета, сознательно ставя перед своим бизнесом задачи решения социальных проблем за счет собственной прибыли. Природа появления социального предпринимательства сложна и разнообразна, мотивационная оставляющая тут играет зачастую главную роль. Примеров, когда предприятия создавались из-за необходимости решить конкретную проблему человека, множество: autison (Берлин), Авокадо (Брест) и др.

Первой финансово-экономической задачей при создании социальных предприятий становится поиск финансирования – донорские средства, франдрайзинг, собственные источники, средства грантов, фондов, финансовая помощь государственных структур, коммерческих организаций и др. Данный вопрос, находясь в приоритете социальных предпринимателей, отодвигает на второй план вопрос поддержания устойчивости бизнеса. Существует немало примеров успешного запуска социальных предприятий, которые прекратили свою деятельность после прекращения грантового или спонсорского финансирования именно по причине отсутствия выстроенной самокупаемой бизнес-модели или из-за «выгорания» предпринимателя, у которого пропала социальная мотивация и отсутствовала финансовая. В связи с этим, вопросам построения экономически устойчивой бизнес-модели необходимо уделять внимание на стадии планирования и обсуждения идеи.

Устойчивость предприятия тесно связана с инновационностью, функционированием по стандартам «зеленой экономики» и бережливым потреблением ресурсов. Экономическая устойчивость определяется способностью сохранения целевых показателей деятельности под воздействием динамично изменяющейся среды. Таким образом, целевая функция социального предприятия – достижение социально значимого результата или выпуск социального продукта /услуги – должна быть достижима под воздействием внешних и внутренних факторов. Условием достижения данной цели будет являться финансово-экономическая стабильность и безубыточность. В этой связи важная часть моделирования деятельности социального предприятия на стадии запуска – это экономически оправданная бизнес-модель с устойчивыми каналами финансирования, в т. ч. самофинансированием.

Для построения бизнес-модели разработан алгоритм, включающий ряд последовательно выполняемых этапов: подбор модели бизнеса, расчет окупаемости, определение безубыточных объемов продаж, корректировка бизнес-плана.

В части подбора оптимальной модели для социального предприятия можно воспользоваться материалами специалистов в данной области, например, пособием «Социальное предприятие: от идеи до старта» [1], в котором описаны основные модели социального бизнеса: социальное в продукте/услуге, социально ориентированный процесс производства, социальный потребитель и другие, а также другими материалами по данной тематике [2].

Для каждой из моделей расчет окупаемости вложенных средств будет строиться на основе показателей бизнес-плана, которые будут откорректированы в соответствии со спецификой финансовых и инвестиционных потоков (часть исходящих инвестиционных потоков будет не сбалансирована финансовыми притоком и оттоком, то есть может возникнуть иллюзия наличия финансовых ресурсов, в то время как операционная деятельность остается убыточной), отдельно оценивается операционный поток без учета влияния безвозмездного финансирования. В том случае, когда безвозмездное и безвозвратное финансирование покрывает только первоначальные инвестиции, а дальнейшая деятельность осуществляется на основе самоокупаемости, можно предполагать предпосылки экономической устойчивости. Если же финансирование операционной деятельности производится из внешних эпизодических источников (грант, спонсорская помощь), то устойчивость попадает в зависимость от их регулярного пополнения и такие предприятия могут быть ликвидированы. Для недопущения таких результатов необходимо соблюдать правило: разовое эпизодическое финансирование должно быть проектным. Это означает, что нецелесообразно открывать за счет грантов и спонсорской помощи предприятия, не способные к безубыточной деятельности, а следует реализовать за счет данных источников социальный проект, имеющий срок завершения и четко распределенное финансирование. Такой социальный проект может реализоваться и на действующем предприятии, но обязательно экономически эффективным.

Поскольку социальные предприятия большей частью являются предприятиями малого бизнеса, то их экономическая устойчивость напрямую влияет на состояние и развитие малого предпринимательства в регионе/стране, целевые показатели по которому определены Государственной стратегией развития малого и среднего предпринимательства до 2030 года [3]. Согласно данному документу, доля малого и среднего бизнеса в ВВП должна составить около 50%. Это практически вдвое больше уровня 2017 года. Поскольку для достижения поставленной цели будут предприняты достаточно серьезные шаги по обеспечению инфраструктуры для МСП, расширения доступа к финансовым ресурсам, то социальным предпринимателям также следует рассматривать предлагаемые финансовые источники как приемлемые и включать их в свой

бизнес-план.

Таким образом, две бизнес-модели «Социальное в производстве» и «Социальное в продукте» функционируют в той степени, в которой обеспечивается их экономическая устойчивость. В случае расчетного убытка от операционной деятельности показатели должны быть пересмотрены либо в сторону повышения цены, либо оптимизации текущих затрат. Для бизнес-модели «Социальный потребитель» ситуация несколько иная: рост цен в данном случае может лишить предприятие социальной цели. Если при расчете прогнозируются операционные убытки, но затраты минимизированы, то предприятию необходимо организовать стабильный приток безвозмездного и безвозвратного финансирования с помощью имеющихся механизмов: краудфандинговые платформы, фандрайзинг, гранты, спонсоры, но эту деятельность необходимо заранее предусмотреть, планировать и иметь возможность привлечения профессионального специалиста по данным вопросам.

Из вышесказанного можно констатировать, что вопросы обеспечения экономической устойчивости для социальных предприятий не менее важны, чем для обычных, а в условиях особой значимости таких предприятий для общества и страны в целом, в их устойчивой работе заинтересованы сами предприниматели, сотрудники, потребители (социальные), государство. Такие предприятия могут служить драйверами развития устойчивой экономики и развития государства в целом, расширения использования принципов Стратегии устойчивого развития и локализации целей устойчивого развития на уровне регионов.

Литература

1. Социальное предприятие: от идеи до старта: практическое пособие. / Т. М. Драган, Е.В. Черноокая [и др.] // Брестский местный фонд регионального развития; [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://issuu.com/mail3497/docs>. – Дата доступа: 18.11.2019.
2. Драган, Т. М. Учетно-аналитическое обеспечение оценки социальных эффектов субъектов предпринимательства / Т. М. Драган, Н.В. Потапова // Стратегии развития предпринимательства в современных условиях: сборник статей III международной научно-практической конференции; 23-24 января 2019 г.: СПбГЭУ. – Санкт-Петербург, 2019. – С. 137-140.
3. Стратегия развития малого и среднего предпринимательства «Беларусь-страна успешного предпринимательства» на период до 2030 года, утверждена Постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 17 октября 2018 года №743.

УДК 332.055.2

Козинец М. Т., к.э.н., доцент
УО «Брестский государственный технический университет»,
г. Брест, Республика Беларусь

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНАЛЬНЫХ ХОЗЯЙСТВЕННЫХ СИСТЕМ

Функционирование системы экономических отношений на современном этапе при любой системе хозяйствования, будь то с административными элементами, будь то чисто «рыночная», либо их сочетания, невозможно без реализации функции целеполагания. В качестве таковой может служить увеличение