

УДК 339.944:338.45 (48) (49)

**ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО РЕСПУБЛИКИ  
БЕЛАРУСЬ И РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ В СФЕРЕ  
ОСВОЕНИЯ КОСМОСА**

Анфимова М. Л. И., канд. экон. наук, Грошева П. Ю., аспирант  
Институт прикладных технико-экономических исследований  
и экспертиз РУДН, г. Москва, Российская Федерация

Мелешко Ю. В., аспирант  
Белорусский национальный технический университет  
г. Минск, Беларусь

Сегодня между Россией и Беларусью в сфере научно-технического взаимодействия по проблемам космической экономики налажена практика международного сотрудничества Беларуси и России: начиная с 1999 г. выполняются совместные НИР в рамках космических программ Союзного государства. Вместе с тем, указанных программ не предусматривают непосредственное взаимодействие в производственной сфере. Успешное же сотрудничество в рамках космических программ Союзного государства подготовило почву к более тесному сотрудничеству на мезо- и микроуровне.

Сотрудничество на микроуровне может принимать различные формы, например, аутсорсинг, позволяющий предприятию передать часть своих, как правило, непрофильных функций сторонней организации и тем самым сократить издержки и (или) высвободить ресурсы для реализации основного вида деятельности. Не мене распространенной формой сотрудничества является трансфер технологий, осуществляемый посредством приобретения исключительных прав на использование объектов интеллектуальной собственности, а также нового оборудования, сопровождаемого, как правило, комплексом услуг по установке, наладке и дальнейшему обслуживанию. Такие формы сотрудничества носят фрагментарный характер, то есть ограничены либо по времени реализации либо по функциональному признаку.

Развития взаимодействия в реальном секторе экономики может осуществляться в рамках вертикальной или горизонтальной инте-

грации, что в сравнении с названными выше формами сотрудничества, носят системный характер. При вертикальной интеграции хозяйствующие субъекты находятся в субординационных отношениях между собой (например, холдинг), горизонтальная же интеграция предполагает хозяйственную самостоятельность участников (в качестве примера можно привести аутсорсинг). Для наукоемких отраслей экономики, которой и является космическая отрасль, особое значение имеет наличие в интеграционной структуре научно-образовательного звена, что не только позволяет разрабатывать и внедрять необходимые инновации, но и стимулирует инновационную активность участников взаимодействия за счет активного информационного обмена.

Использование института ГЧП может решить такие проблемы космической отрасли Беларуси, как и России, как материально-техническое перевооружение космической промышленности с учетом техники и технологий пятого и шестого технологических укладов. Применение коммерческих принципов управления в отношении предприятий космических отраслей будет способствовать повышению доли добавленной стоимости на одного рабочего, снижению материалоемкости производства. Создание же интегрированных структур, например, технопарков, будет способствовать взаимосвязи космических производств на основе базисных технологий, обеспечивать финансирование, уровень инновационности, увязку социальных и коммерческих интересов, механизм непрерывного образования подготовки и переподготовки кадров.

Учитывая такие особенности космической отрасли, как социальная направленность, науко- и ресурсоемкость, долгосрочность проектов, необходимость участия государственного сектора, а также учитывая негармонизированность подходов в области государственно-частного сотрудничества, на сегодняшний день наиболее оптимальными формами сотрудничества предприятий реального сектора экономик Российской Федерации и Республики Беларусь представляется создание совместных предприятий. При этом с учетом глобализации и усиления международной конкуренции целесообразно организовывать сотрудничество в рамках крупных интегрированных структур, объединяющих в себе весь научно-

исследовательский, производственный и административный комплексы.

УДК 339.138

## **ДРОПШИППИНГ КАК НОВАЯ ФОРМА ПРОДВИЖЕНИЯ ТОВАРОВ**

Аснович Н.Г., старший преподаватель кафедры менеджмента

Белорусский национальный технический университет  
г. Минск, Беларусь

Для занятия торговлей необходимо иметь как минимум две вещи: 1) склад для хранения товаров; 2) средства для закупки товаров которыми можно наполнить этот склад. Для интернет-торговли существует схема продаж - дропшиппинг, который позволяет заниматься бизнесом без склада и большого стартового капитала. Довольно заманчиво, но насколько это реализуемо?

Дропшиппинг (от англ. *dropshipping*) – прямая поставка. Посредник (дроппиппер) продает товары поставщиков от своего имени, оформляя заказ на поставку после получения оплаты от покупателей. Затем деньги переводятся поставщику, который сам отгружает товар клиенту.

Для дропшиппинга не нужен не только склад, но и офис. Этим видом торговли можно заниматься со своего планшетного компьютера везде, где есть доступ в Интернет. Достаточно иметь популярное у целевой аудитории сообщество в одной из социальных сетей. Но некоторые начальные затраты все же будут.

Первое, что нужно сделать – найти поставщика, готового работать по схеме дропшиппинга, и договориться об условиях взаимодействия. Перед этим нужно зарегистрировать ИП или компанию, если у вас нет такого статуса.

Получив информацию о продукции и иллюстрации необходимо оригинальное описание товара. Создаем свой сайт или заполняем текстами, а также иллюстрациями сообщество в социальной сети.