

- Развивать и совершенствовать научную базу.
- Сформировать рынок научно-технической продукции.

Внедрение новшеств всякий раз имело огромный смысл в повышении уровня и результатов производства. Роль нововведений в нынешней экономике значительно растет, поэтому они все больше становятся основными причинами финансового подъема. По оценкам экспертов, доля продукции, выпускаемая в Республике Беларусь, которую мы можем отнести к новой, составляет не более 5-7 %. Если сравнить с развитыми странами, то их ассортимент обновляется каждый год на 15 – 45 %. Чтобы белорусская продукция стала конкурентоспособной на мировых рынках и поставлялась не только в страны третьего мира, но и на рынки ведущих стран Европы, а также в Америку, Японию, производителям необходимо не только приобретать знания, но и внедрять передовые технологии, оснащения и менять систему управления [3].

Также следует отметить существование ряда проблем, которые стоят на пути белорусской инновационной экономики. К основным из них можно отнести:

1) Недостаточное финансирование. Как показывает мировая практика, создание новых высокотехнологичных производств требует немалых капиталовложений. При относительно невысоком объеме ВВП Республики Беларусь, который составляет около \$76 млрд. найти ресурсы на техническое переоснащение предприятий внутри страны достаточно проблематично. Нехватка внутренних средств, которые направлены на модернизацию производств, является важным фактором, тормозящим Республику Беларусь на пути к инновационному развитию.

2) Недостаточное финансирование науки и низкий уровень расходов на разработку новшеств. Выделяемая доля из бюджета государства на науку относительно невысокая (в настоящее время составляет около 0,25 – 0,3 процента)

3) Воспроизводство уже существующих товаров и услуг. В большинстве случаев значительная часть работ направлена на создание уже существующих технологий, которые реализованы за рубежом. Как показывает мировой опыт, приобретение товаров и услуг, уже имеющихся на рынке, менее трудозатратно, чем его разработка.

4) Большинство предприятий страны, представляют традиционный сектор. В большинстве случаев товары, выпускаемые государством, производятся уже по существующим технологиям. Однако в стране, в данный момент, предпринимаются шаги по введению инновационных технологий в различных отраслях.

5) Недостаточное количество квалифицированных кадров. Если в количественном отношении Республика Беларусь опережает среднеевропейский уровень специалистов с высшим образованием, то в качественном скорее отстает.

Заключение. Построение инновационной экономики для нашего государства – это важный шаг, а в условиях невысокого значения обеспеченности природными ресурсами – практически единственная вероятность добиться уровня современных государств. Однако, переход белорусской экономики на инновационный путь развития может быть осуществлен только при комплексной модернизации производства в стране, которая затронет все сферы деятельности.

ЛИТЕРАТУРА

1. Войта, И. Будущее страны определяют инновации / И. Войта // Экономика РБ: Итоги. Тенденции. Прогнозы. - 2010. - № 2. - С. 16-22
2. Программа социально-экономического развития Республики Беларусь на 2016-2020 годы; утверждено Указом Президента Республики Беларусь от 15.12.2016 № 466 // Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь. – Режим доступа: <http://www.pravo.by/document/?guid=3871&p0=P31600466>. – Дата доступа: 13.03.2020
3. Байнев, В.Ф. Переход к инновационной экономике в условиях межгосударственной интеграции: тенденции, проблемы, белорусский опыт / В.Ф. Байнев, В.В. Саевич; под общ. ред. проф. В.Ф. Байнева; Бел. го- суд. университет. – Минск; Право и экономика, 2007. – 180с.

УДК 339.137.22

МЕЖДУНАРОДНАЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ

*А.А. Тарахович, студент группы 10507115 ФММП БНТУ,
научный руководитель – старший преподаватель А.В. Авдийёнок*

Резюме – Определение международной конкурентоспособности, вопросы о различных уровнях конкурентоспособности, понимание на различных уровнях от фирм до национальных уровней, конкурентоспособность в понимании глобальной рыночной экономики и эффективность на мировых рынках, а также различные методы измерения рассмотрены в данной статье.

Summary - The definition of international competitiveness, questions about various levels of competitiveness, understanding at various levels from firms to national levels, competitiveness in understanding the global market economy and efficiency in world markets, as well as various measurement methods reviewed in this article.

Введение. Конкурентоспособность можно определить, как способность страны конкурировать на международной арене и успешно поддерживать улучшение благосостояния и реального производства.

Мера конкурентоспособности должна быть установлена, чтобы сравнить конкурентоспособность среди стран. Это может быть важно для фирм, которые хотят производить в наиболее конкурентоспособных странах, чтобы получить выгоду от повышения эффективности и удешевления производства. Конкурентоспособность также может использоваться странами для оценки того, как они могут улучшить свой платежный баланс и обеспечить экономический рост за счет повышения конкурентоспособности. Не существует всеобъемлющего определяемого показателя конкурентоспособности; но вместо этого есть ряд методов для его измерения.

Существует ряд факторов, определяющих спрос на экспорт на мировом рынке. Спрос на экспорт зависит от цены товаров, цены на товары иностранных государств, доходов в мире и предпочтений иностранцев для определенных товаров (в отличие от товаров-заменителей в других странах). Обменный курс также играет большую роль, поскольку он определяет цену товаров для иностранцев. Слабая внутренняя валюта делает экспорт дешевле в зарубежные страны; это может привести к увеличению экспорта. Низкая валюта делает экономику более конкурентоспособной на международном уровне. Однако реальный обменный курс необходимо использовать для оценки того, стала ли экономика более конкурентоспособной или только она переживала инфляцию. Реальный обменный курс показывает обменный курс с корректировками для учета различий в уровнях инфляции между странами.

Конкурентоспособность может быть измерена с помощью; относительные удельные затраты на рабочую силу - сравнение затрат на рабочую силу, полученных путем преобразования затрат в единую валюту и использования индекса; относительная производительность - производительность на одного работника за период времени; институциональный индекс, например Индекс глобальной конкурентоспособности, составленный Всемирным экономическим форумом, который состоит из 12 компонентов, основанных на сильных сторонах институтов, эффективности рынка труда, инфраструктуре, развитости финансового рынка, макростабильности, технологической готовности, размерах рынка, здравоохранении и начальном образовании, развитости бизнеса, высшем образовании обучение, инновации и эффективность рынка товаров.

Основная часть. Конкурентоспособность предприятия

Другие понимают конкурентоспособность на уровне небольшой компании. Обычно основное внимание уделяется конкурентоспособности предприятий. По общему мнению, "конкурентоспособность является синонимом долгосрочной прибыли фирмы и ее способности компенсировать своих сотрудников и обеспечивать превосходную прибыль своим владельцам". Конкурентоспособность «зависит от ценностей акционеров и клиентов, финансовой мощи, определяющей способность действовать и реагировать в конкурентной среде, а также потенциала людей и технологий для осуществления необходимых стратегических изменений». Далее Фейрер и Чахарбагхи утверждают, что «конкурентоспособность может поддерживаться только в том случае, если будет поддерживаться надлежащий баланс между этими факторами, которые могут иметь противоречивый характер».

В последние несколько десятилетий экономическая конкуренция между странами усилилась.

Почти каждое государство стремится стать влиятельным и важным игроком между международных экономических отношений и занять свое законное место на мировом экономическом рынке, чтобы предотвратить основные риски, связанные с глобализацией. Даже если есть некоторые сомнения, что государства и нации все еще конкурируют, так и остается - когда открыт рынок, это не только предприятия, которые конкурируют. Поскольку предпринимательскую деятельность возможно осуществить только при определенных условиях государственного управления, на макроуровне у нас есть доказательства конкуренции между государствами - за ресурсы (например, инвестиции, нефть), для окружающей среды («зеленые технологии») и т. д. Мировой опыт и экономический кризис показал, что наиболее уязвимыми для внешних потрясений являются страны с низким уровнем национальной конкурентоспособности.

Совет по политике в области конкурентоспособности США (1992 г.) придерживается той же позиции и определяет конкурентоспособность как «способность производить товары и услуги, которые соответствуют требованиям международных рынков, в то время как граждане зарабатывают жизненный уровень, который в течение долгого времени растет и будет устойчивым».

В глобальной рыночной экономике, которая становится все более ориентированной на рынок, национальная экономика должна быть конкурентоспособной, чтобы развиваться и процветать. Конкурентоспособность означает способность страны эффективно конкурировать на мировых рынках. Единые методы измерения конкурентоспособности отсутствуют и включают:

- Относительные экспортные цены, которые являются экспортными ценами одной страны по отношению к другим странам, выражены в виде индекса.

- Условия торговли страны, которые являются показателем соотношения экспортных и импортных цен страны.

- Производительность труда, которая обычно выражается в виде ВВП на одного работника или ВВП на час работы.

- Удельные затраты труда, которые являются затратами труда на единицу продукции.

Существуют следующие типы конкурентоспособности:

1. Ценовая конкурентоспособность. Ценовая конкурентоспособность относится к тому, насколько хорошо британский экспорт сравнивается с точки зрения цены. На это влияет ряд факторов, в том числе:

- Относительная инфляция - даже небольшие годовые разницы могут накапливаться со временем и стать значительными.

- Относительный реальный обменный курс (RER) - это номинальный обменный курс, дефлированный индексом цен. Затраты на оплату труда - включая расходы на заработную плату и не связанные с заработной платой, такие как взносы работодателей в пенсии.

2. Неценовая конкурентоспособность относится к тому, насколько хорошо экспорт британских товаров и услуг под маркой на зарубежных рынках, в аспектах конкуренции, не связанных с ценой, таких как:

- Качество продукции и дизайн.

- Бизнес исследования и разработки (НИОКР), особенно разработка новых продуктов.

- Надежность продукта.

- Сила или слабость «местных» брендов.

- Эффективность маркетинга на зарубежных рынках.

- Уровни продуктивной и динамической эффективности фирм.

- Уровни неэффективности «х», включая плохое управление, чрезмерную бюрократию и провалы правительства.

- Инвестиции в новые технологии, которые помогают улучшить качество и надежность.

Заключение. Основной причиной множественности определений конкурентоспособности является его сложность, сложный характер и систематическое представление о себе как о категории. Я старался рассмотреть национальную конкурентоспособность с позиции ее синергетического эффекта с глобализации и пришел к выводу, что в основном это происходит в условиях глобализации торговли и инвестирования. Чем больше стран открыты для международной торговли, тем важнее и для них это уровень конкуренции и его показатели. Наилучший способ повлиять на уровень конкурентоспособности заключается в изменении объема внешнеторгового баланса страны.

Наконец, есть сильные доказательства того, что чем выше уровень национальной конкурентоспособности в государстве, тем устойчивее уровень экономики и тем выше уровень жизни, который в ней происходит. Международную конкурентоспособность можно достичь «путем увеличения производительности и эффективности в контексте международной специализации, [это так потому, что] конкурентоспособность обеспечивает основу для увеличения доходов людей неинфляционным способом».

ЛИТЕРАТУРА

1. Портер, М. Международная конкуренция: Конкурентные преимущества стран / М. Портер. - М.: Альпина Паблишер, 2016 – 948 с.

2. Стандарты ОЭСР 1992 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://globalcentre.hse.ru/oecdeeuust> - Дата доступа: 22.02.2020

УДК 005.334

ЭТАПЫ ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ ПРИ СОЗДАНИИ ПРОЕКТА

*Е. Н. Терешко, А. А. Лысяя, студенты группы 10507116 ФММП БНТУ,
научный руководитель – старший преподаватель И. Г. Разумовская*

Резюме – В статье рассмотрены этапы эффективного управления рисками проектного управления. Эти проблемы связаны с тем, что не все предприятия уделяют достаточно внимание тому факту, что риски могут негативно влиять на их деятельность. Ведь не проанализировав риски, предприятие может попасть в ситуацию, когда данный проект принесет маленькую прибыль или даже приведет предприятие к убыткам. В данной статье даны этапы, которые позволяют эффективно управлять рисками при создании проекта и в итоге помочь предприятию при возникновении риска понести небольшие убытки или вообще избежать их.

Summary – The article discusses the stages of effective risk management of project management. These problems are due to the fact that don't all enterprises pay enough attention to the fact that risks can negatively affect their activities. After all, without analyzing the risks, the enterprise can get into a situation where the project will bring small profits or even lead the enterprise to losses. This article provides steps that allow you to effectively manage risks when creating a project and eventually help the enterprise to suffer small losses or avoid them at all when there is a risk.

Введение. Управление рисками в последние годы стало более распространенным и все больше организаций и руководителей проекта внедряют схемы управления рисками в проекты. Управление рисками проекта – это процесс выявления, анализа и минимизации потенциальных проблем, которые могут негативно повлиять на ход проекта. Основная цель управления рисками в проектах – заботиться обо всем, что может отклонить проект от достижения его конечной цели. Если риски проекта не будут выявлены, снижены или устранены, то проект может оказаться менее прибыльным или даже прекращен [2].