

Общий (интегральный) показатель эффективности участия банка в ПФ можно определить как взвешенную сумму финансовой и нефинансовой эффективностей. Возможна следующая градация итоговых значений: 0 – 33% – низкая эффективность, 34 – 66% – средняя эффективность, 67 – 100% – высокая эффективность.

Апробация методики на трех реальных проектах доказала, что эффективность участия банка в их финансировании является высокой.

©ПГУ

## **ИНСТРУМЕНТАРИЙ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ НА ОСНОВЕ ФУНДАМЕНТАЛЬНЫХ ПОЛОЖЕНИЙ ПОЛИТЭКОНОМИИ**

*Р.ДЖ. САРВАРИ, И.В. ЗЕНЬКОВА*

The solution of the various problems of accelerating the country's socio-economic development has highlighted the provision of sustainable economic growth. At the same time, in the author's opinion, such a science as political economy can influence to a certain extent the solution of many economic problems connected with the development of the state in the sphere of economic and social development

Ключевые слова: экономический рост, социально-экономическое развитие

Прежде всего, при рассмотрении инструментария экономического роста и развития страны, необходимо углубиться, по мнению автора, во взаимосвязи данного процесса с фундаментальными положениями смежных наук, которые, в свою очередь, способствовали бы выявлению инструментария экономического роста в Республике Беларусь. К таковым наукам, по нашему мнению, можно отнести политэкономии и ее фундаментальные основы.

Согласно мнению Плотницкого М. И., экономический рост – количественное и качественное совершенствование производства и увеличение национального продукта, способствующее решению проблемы ограниченности ресурсов и повышению уровня жизни [1, С. 130].

Автор также разделяет точку зрения Лемешевского И. М. в вопросе определения категории экономического роста. По мнению ученого, экономический рост есть процесс увеличения объема производимых материальных благ, повышения их качества в соответствии со структурой возрастающих потребностей [2, С. 652].

Исходя из вышепредставленных определений, автор делает вывод, что категория экономического роста подразумевает под собой увеличение национального продукта государства с целью стабилизации экономических показателей страны, оказывающих непосредственное влияние на социально-экономическое развитие государства, уровень и качество жизни населения.

По мнению автора, экономический рост может иметь как позитивные, так и негативные последствия. Причем данные изменения, в худшую или лучшую сторону, могут наблюдаться в экономической и социальной сфере в отдельности.

К положительным экономическим последствиям можем отнести повышение производительности и интенсивности труда, улучшение качества рабочей силы, а именно достаточно высокий уровень квалификации работников, совершенствование технологии и организации производства.

Социальные последствия определяются, в свою очередь, экономическими и охватывают фазы распределения и потребления. К таковым можно отнести рост уровня дохода различных слоев населения, улучшение качества потребления за счет совершенствования количества и структуры национального продукта, что имеет свое отражение в общем уровне жизни населения страны.

### **Литература**

1. Плотницкий, М // Макроэкономика, учебное пособие, 2-е издание/М.И. Плотницкий/Москва, 2004. 324 с.
2. Лемешевский, И // Макроэкономика. Мировой опыт и белорусская практика. /И.М. Лемешевский/Минск, 2009. 698 с.

©ПГУ

## **ЛИЗИНГ КАК СОВРЕМЕННЫЙ ИНСТРУМЕНТ ФИНАНСИРОВАНИЯ БИЗНЕСА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ**

*Р.ДЖ. САРВАРИ, С.В. ИЗМАЙЛОВИЧ*

Changes in the economic conditions of management cause the need to introduce new methods of updating the material and technical base and modifying the fixed assets of various industries. One such a method is leasing. The urgency of leasing development in the Republic of Belarus is caused by considerable physical deterioration of production fixed assets, the availability of obsolete equipment, low efficiency of its use, etc. One of the solutions to these problems can be leasing, which combines all elements of foreign trade, credit and investment operations

Ключевые слова: лизинг, финансирование, эффективность лизинговых сделок

Доступность для крупных компаний широкого спектра инструментов привлечения финансирования – от кредитов и облигаций до IPO (публичное размещение акций компании) – ставит лизинг в ряд одного из многих инструментов, доступных для компаний большого размера, в то время как для малого и среднего бизнеса варианты финансирования сильно ограничены.

Наиболее простым решением проблемы финансирования малого и среднего бизнеса, на первый взгляд, является привлечение банковского кредита, однако, в настоящее время, получение заемных средств у банков небольшими компаниями ограничено рядом причин: недоверием банков к малому бизнесу в связи с его непрозрачностью, нестабильностью получаемой выручки, отсутствием залогового имущества, и как следствие, все это приводит к высоким процентным ставкам.

Тенденция последних лет такова, что с каждым годом доля субъектов малого и среднего предпринимательства в портфеле лизинговых компаний Республики Беларусь увеличивается. Это связано с растущей конкуренцией между лизинговыми компаниями, снижением интереса к лизингу у крупных компаний, желанием диверсифицировать лизинговый портфель и участием в государственных программах поддержки малого и среднего предпринимательства. Работа с малым и средним бизнесом накладывает свои особенности. Например, оценка рисков, связанных с кредитоспособностью потенциальных лизингополучателей, производится при помощи скоринговых систем, увеличивается скорость принятия решений и процесса организации лизинговых сделок. Однако основным условием начала финансирования лизинга по-прежнему остается его эффективность для лизинговой компании.

Возможность и целесообразность применения того или иного размера финансирования в лизинге определяются, прежде всего, параметрами лизинговой сделки и возможностью принять на себя определенный уровень риска лизингодателем. Выбор параметров лизинговой сделки у ее участников зависит от экономических интересов каждой из сторон. Чтобы сделка состоялась, в процессе ее согласования должны учитываться интересы, как лизингодателя, так и лизингополучателя.

В этой связи считается актуальным произвести расчеты в части разработки методики оценки параметров лизинговой сделки, с целью выбора оптимальных числовых критериев-составляющих лизингового договора, подходящих обеим сторонам лизинговой сделки, позволяющих извлекать максимальную выгоду участникам лизинговых отношений.

©БГЭУ

## **СПЕЦИФИЧЕСКИЕ СЕГМЕНТЫ МИРОВОГО РЫНКА ТОВАРОВ И УСЛУГ: ФАКТОРЫ, ВОЗМОЖНОСТИ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ**

*О.С. СЕРГИЕНЯ, А.А. ПРАНЕВИЧ*

The article determines the factors that influence the formation of specific segments of the world's commodity market, identifies the opportunities and threats to their national economy's development

Ключевые слова: специфические сегменты мирового рынка товаров и услуг, миграция потребительских культур, халяльный продукт, кошерный продукт, рынок здорового питания

В условиях глобализации мировой экономики совокупность факторов, в числе которых миграция рабочей силы, дальнейшая либерализация движения капитала, внедрение информационных технологий, культурные и религиозные особенности стран, приводят к динамическим изменениям в структуре самого потребления и мирового товарного рынка. Такие изменения связаны с развитием его специфических сегментов (халяльных и кошерных товаров и услуг, здорового питания), представляющих экономический интерес для производителей любой страны, в связи с высокими темпами роста продаж данных товаров и услуг, которые, по мнению экспертов в дальнейшем будут превышать темпы роста на других товарных рынках.

Данные сегменты весьма разнообразны, поскольку включают в себя не только производство продовольственных товаров, но и медицинские препараты, бытовые приборы, продукты бытовой химии, товары модной индустрии, туристические и финансовые услуги, информационные технологии. На них под влиянием культурных и религиозных особенностей изменяются механизмы формирования спроса, предложения и цены. Так, спрос на специфических сегментах трансформируется, он начинает предъявляться не по причине религии или приверженности, например, к режиму питания, а по причинам качества, безопасности продукции. Предложение специфических сегментов представлено крупнейшими корпорациями мира, такими как Nestle, Kraft, Lipton, Coca-Cola, Pepsi-Cola, Heintz, Unilever, Pfizer и т.д. Компании получают сертификаты для производства продукции таких сегментов для подтверждения качества и продвижения продукции на экспорт. Цена устанавливается на более высоком уровне, чем для традиционных товаров, из-за более высокого качества и особых характеристик товара, для обеспечения которых требуются более высокие затраты на производство, сертификацию, контроль за качеством товара и т. д.