

Данные таблицы позволяют проследить следующие тенденции в инновационной деятельности промышленности. Так, с 2016 года по 2019 год число инновационно-активных организаций возросло на 60 единиц, а абсолютный прирост составил 117,39%. Абсолютный прирост удельного веса инновационно-активных организаций, в общем числе организаций составил 4,1п.п. Лидером присутствия инновационно-активных организаций в 2019 году (в процентах) является Минск (32,3%), на втором месте Брестская область (32,0%), на третьем месте Витебская область (27,6%).

Затраты на технологические инновации за исследуемый период (2016-2019гг.) повысились на 615,7 млн. руб., а темп роста за (2016-2019гг.) составил 179,48. Затраты на исследование и разработку новых продуктов, услуг и методов их производства, новых производственных процессов повысились на 67,8 млн. руб. Темпы роста за (2016-2019гг.) на технологические инновации показывают процентный рост на 179,4861%. Затраты на приобретение машин и оборудования, связанных с технологическими инновациями, повысились на 470,8 млн. руб. Абсолютный прирост затрат на приобретение новых и высоких технологий составил -2млн.руб., а темп роста с 2016 года по 2019 год составил 20%. Однако, абсолютный прирост затрат на маркетинговые исследования, связанные с технологическими инновациями, составил -0,1млн.руб., и снизился на 6,3%. Абсолютный прирост затрат на приобретение машин и оборудования связанных с инновационными технологиями составил 470,7млн.руб., и вырос в 2 раза, что является положительным моментом.

**Заключение.** На основании проведенного исследования следует заключить, что почти все показатели затрат на инновационную деятельность у организаций возрастают. Организации республики вкладывают достаточное количество средств в инновации. Что способствует росту инновационного потенциала страны. Нами выявлено, что самым важным индикатором, характеризующим инновационную деятельность в Беларуси является: удельный вес отгруженной инновационной продукции.

1. Инновационная деятельность предприятия: современная работа организации отображает [Электронный ресурс]-Режим доступа: [https://studref.com/351818/ekonomika/innovatsionnaya\\_deyatelnost\\_predpriyatiya](https://studref.com/351818/ekonomika/innovatsionnaya_deyatelnost_predpriyatiya)
2. Стратегия развития предприятия: виды [Электронный ресурс]-Режим доступа: <https://blog.molodost.bz/advanced/strategiya-gazvitiya-predpriyatiya/>. Дата доступа: 03.03.2021 г.
3. Основные показатели инновационной деятельности организаций промышленности. [Электронный ресурс]. Национальный статистический комитет Республики Беларусь.-Режим доступа: <https://www.belstat.gov.by/> Дата доступа: 11.03.2021г

## **ЗОНЫ РОСТА В ОРГАНИЗАЦИИ ЗАКУПОЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ**

*Шухто С.В.,*

*Магистрант Витебского филиала Международного университета «МИТСО»,  
г. Витебск, Республика Беларусь*

*Научный руководитель – Демидова Е.С., канд. экон. наук, доцент*

Актуальность представленной темы определяется тем, что грамотное управление закупочной деятельностью в значительной степени влияет на конкурентоспособность любой организации. В современных условиях на смену фондовому распределению товаров при административно-командной экономике, твердых государственных цен, отсутствия самостоятельности, предприимчивости коммерческих работников пришли свободные рыночные отношения, свобода выбора партнера по закупке товаров, множественность источников закупки (поставщиков), возросшая роль договоров на поставку товаров. В результате увеличилась сложность управления закупками.

Функции закупок заключаются в том, что организация должна получать необходимое по качеству и количеству сырье в нужное время, в конкретном месте, от надежного поставщика, своевременно отвечающего по своим обязательствам, с хорошим сервисом и по выгодной цене. [1, с.82]

Целью данной работы является выявление проблем закупочной деятельности и предложение мер, которые могли бы уменьшить эти проблемы.

**Материал и методы.** Определённые вопросы организации закупочной деятельности грузов являлись предметом исследований таких авторов Верняковская О.В., Мельников В.П., Тяпухин А.П., Федоров Л.С., Хабаров В.И.

В работе использованы информационные материалы сайта электронной торговой площадки Белорусской универсальной товарной биржи. Было полезным обращение к материалам компаний, осуществляющих свою деятельность в логистике закупок.

**Результаты и их обсуждение.** Каждое предприятие ставит перед собой вопросы: что купить, какие качество и цена приемлемы, где и в какой именно момент лучше всего приобрести товар. Несмотря на коренные преобразования в осуществлении торговли в Республике Беларусь можно выделить ряд нерешенных проблем в закупочной деятельности. На основании исследования работы ряда торговых предприятий Республики Беларусь нами сформулированы основные зоны роста в области организации закупок для торговых организаций.

1. Корректное определение качества и оптимального количества товара к поставке. Для этого рекомендуется использовать ABC-XYZ анализ, отчет по товародвижению (продажам, остаткам), отчет по оборачиваемости, величина страхового запаса, оптимальный размер заказа, прогноз продаж. От правильного количества товара будет зависеть эффективность использования оборотных средств компании.

2. Верный выбор поставщиков. Суть поиска поставщиков сведется к получению коммерческих условий и к выбору (в ходе переговоров, тендера или анализа предложений) наиболее подходящих. От этого зависит не только цена, но и стабильность поставок, продвижение товара, сервисное обслуживание, обеспечение гарантий поставки в соответствии с заказом и другое.

3. Правильное формирование запроса на товар. Важно учесть, что заявка на товар или категорию должна быть оформлена с указанием основных характеристик (ценовой диапазон, количество товара к первой поставке, требования к упаковке и т. д.) в письменном виде. Необходимо визирование запроса категорийным менеджером (или начальником отдела закупок) и соответствие его плану продаж по заказываемой категории.

4. Своевременный контроль выполнения условий поставки. Пока товар в пути, менеджер по закупкам должен контролировать его прохождение, запрашивая информацию от отдела логистики или от поставщика.

5. Грамотная работа с претензиями и рекламациями. Для каждого поставщика необходимо выполнять порядок урегулирования рекламаций с учетом способов его транспортировки и хранения, а также особенностей товара. В таких случаях предпринимаются следующие действия: денежная компенсация от поставщика на сумму бракованного товара, товарная компенсация от поставщика (поставка партии любого товара из ассортимента поставщика на сумму принятой рекламации); бесплатная поставка и ремонт запасных частей, восстановление товара силами поставщика для придания ему свойств обычного товара и др.

6. Прогнозирование и учет возможных форс-мажорных ситуаций. Среди основных примеров последствий для местных контрагентов можно назвать сбои в поставках со стороны китайских поставщиков и, как следствие, неисполнение местными контрагентами своих обязательств перед конечными клиентами [2].

Закупки не работают сами по себе. Каждый шаг процесса закупки требует согласования с другими отделами. Все звенья логистической цепочки (транспорт, склад, отдел операционного учета) должны быть увязаны в единую систему. И одна из задач менеджера по закупкам – контроль работы этой системы. Должность сама по себе предусматривает принятие решений и есть множество соблазнов на этом пути. Один из них – бич всех закупщиков – откат. Откат – это суть взятка; просто слово «взятка» уж совсем плохое, а откат – вроде почти и не взятка, а премия, бонус. Почти хорошее слово, узаконенное в коммерческих структурах. Мы не имеем в виду профессиональные бонусы, получаемые от поставщика открыто. Такие бонусы получает компания на условиях соглашения, и они направляются непосредственно в бюджет. Речь об откатах – о том, что закупщик кладет себе в карман в обход всех официальных оплат и контрактов. В этом имеется этическая и юридическая сторона.

**Заключение.** Коммерческая инициатива торговых работников по вовлечению в товарооборот максимальных товарных ресурсов с целью получения необходимой прибыли должна сочетаться с заботой о конечных покупателях, учетом их платежеспособности, недопущением неоправданного роста цен, предоставлением населению возможности приобрести товары по доступным ценам. Особенно важно, чтобы организация управления закупочной деятельностью включала в себя качественную работу по вышеописанным зонам роста.

1. Верняковская, О.В. Закупочная логистика / О.В. Верняковская. – Минск, БГЭУ, 2014. – 222 с.
2. Бузукова, Е.А. Закупки и поставщики. Курс управления ассортиментом в рознице / Под ред. С.В. Сысоевой. – СПб.: Питер, 2010. – 432 с.

## ПРОБЛЕМЫ И ТРУДНОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАН

*Юрова В.К., Гаевская Н.М.,*

*студентки 2 курса Академии управления при Президенте Республики Беларусь,*

*г. Минск, Республика Беларусь*

Научный руководитель – Бибик Т.Б., канд. экон. наук, доцент

На сегодняшний день все более актуальной становится проблема социально-экономической отсталости развивающихся стран, так как она, в свою очередь, дает начало другим глобальным проблемам, таким как массовая бедность, низкая социальная защита, международный терроризм, глобальная миграция и другие [1].

Цель работы – определить особенности экономического развития развивающихся стран, выявить причины отсталости экономического развития и рассмотреть пути преодоления.

**Материал и методы.** Материалом для изучения темы послужили научные статьи периодической печати и интернет-ресурсы. Методы исследования: сравнение, наблюдение, описательный метод.

**Результаты и их обсуждение.** Развивающиеся страны по численности составляют самую большую группу – около 140 государств, расположенных в Азии, Африке, Латинской Америке и Океании. Несмотря на значительные различия, развивающиеся страны имеют качественные особенности, что позволяет рассматривать их как устойчивую группу с определёнными сходными признаками. Им присущи такие черты, как:

- многоукладная экономика с различными формами собственности, в том числе архаичными (племенные, общинные);
- высокие темпы роста населения;
- аграрно-сырьевая направленность экономики, специализация в международном разделении труда преимущественно на производстве сырья;
- сильная зависимость от притока иностранного капитала, слабость и неразвитость национального капитала, ограниченность его возможностей не только на мировом, но и на внутреннем рынке;
- в целом низкий уровень развития производительных сил, отсталость промышленности, сельского хозяйства, производственной и социальной инфраструктуры по сравнению с индустриальными странами;
- переходный характер внутренних социально-экономических структур [2].

Экономическое развитие развивающихся стран является неустойчивым. Разделение развивающихся стран по уровню экономического развития сформировала внутри развивающихся стран подгруппы наиболее развитых стран, наименее развитых стран и стран со средним уровнем развития, среди которых в свою очередь, могут быть выделены группы стран, являющимися главными экспортёрами нефти и готовой продукции.

Проблема экономической отсталости существует очень давно и имеет множество причин, как внешних, так и внутренних. К внешним причинам относится, в первую очередь, колониализм. Во многих бывших колониях колонизаторы создали аграрно-сырьевую монокультурную экономику. Второй внешний фактор – энергетический кризис в мире в 1973 году, который значительно повлиял на рост внешнего долга развивающихся стран. Третьей внешней причиной