

Второе предложение тесно связано с первым и является, по сути, ключевым для создания экосистемы подготовки кадров. Компании сферы деловых услуг должны сами играть непосредственную роль в подготовке будущих специалистов, внося практико-ориентированные элементы в программы обучения. Помимо этого, важным является финансирование со стороны предприятий, оказывающих деловые услуги, научной и практической деятельности студентов, что имеет сразу несколько положительных эффектов: стимулирование обучающегося продолжать работу по специальности, продвижение компании-поставщика бизнес-услуг как потенциального работодателя, а также расширение трудовой ресурсной базы.

Третья рекомендация является все более и более популярным тезисом как со стороны бизнеса, так и со стороны представителей власти. Глобализационные процессы существенно повысили мобильность трудовых ресурсов в мире, чем с успехом пользуются развитые страны. Беларуси также следует активнее включаться в привлечение квалифицированных ресурсов из-за рубежа в пределах своих потребностей и возможностей. В частности, предлагается упрощение для компаний трудоустройства иностранных граждан, имеющих востребованные в Беларуси квалификации в сфере деловых услуг (например, увеличение срока разрешения для компаний на найм иностранцев-выпускников белорусских вузов без специального разрешения), активизация деятельности компаний по трудоустройству на рынках труда стран ЕАЭС, ЕС и СНГ, а также облегчение доступа иностранных инвесторов на белорусский рынок, если их деятельность связана с востребованными видами деловых услуг (например, в сфере НИОКР, ИТ или консалтинга).

М. М. Шоломицкая,  
магистр экон. наук,  
БГЭУ (г. Минск)  
e-mail mariya.sholomick@mail.ru

## **РИСКИ, ОКАЗЫВАЮЩИЕ ВЛИЯНИЕ НА СТАВКУ ДИСКОНТИРОВАНИЯ ПРИ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ РЕЗУЛЬТАТОВ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ**

Оценка стоимости результатов интеллектуальной деятельности (РИД) представляет собой упорядоченный, целенаправленный процесс определения в денежном выражении стоимости результата интеллектуальной деятельности с учетом потенциального и реального дохода, приносимого им в определенный момент времени в условиях конкретного рынка. В связи с этим актуальной становится проблема расчета ставки дисконтирования (коэффициента капитализации), исходя из реальных условий рыночных отношений в области коммерциализации РИД.

Учитывая специфику создания лекарственного средства, а также то, что на величину нормы дисконта влияет множество факторов (банковский процент или другая сложившаяся на финансовом рынке альтернативная стоимость; информация о рынке заемных средств и всей совокупности альтернативных и доступных инвестиционных проектов; фактор времени; размер собственных средств организации; технико-экономические показатели организации; изменение цен на производимую продукцию и потребляемые ресурсы; изменение экономических нормативов (ставок налогов, пошлин, акцизов, размеров минимальной месячной оплаты труда и т. п.) и др.), объективно необходимо для оценки стоимости РИД, создаваемого в фармацевтической промышленности, учитывать риски, которые могут возникнуть на любой стадии инновационного процесса и оказывать влияние на стоимость РИД через величину ставки дисконтирования. Поэтому расчет ставки дисконтирования имеет большое значение для повышения точности оценки.

В современных условиях развития белорусской экономики наиболее приемлемым методом расчета ставки дисконтирования при оценке стоимости РИД является метод кумулятивного построения. Сущность данного метода состоит в последовательном суммировании элементов (премий), отражающих риски, присущие оцениваемому РИД. При расчете премии за риски инвестирования в РИД фармацевтической организации объективно необходимо выделить следующие риски, оказывающие влияние на стоимость РИД.

*Риск утраты коммерческого потенциала РИД* характеризуется величиной возможного экономического ущерба, понесенного организацией из-за невозможности довести начатую разработку до коммерческого использования, ненадлежащего правового обеспечения РИД, технологического обеспечения и других факторов.

*Риск утраты спроса на РИД.* Успешная коммерциализация РИД предполагает сочетание оригинальности и проработанности всех аспектов продвижения созданного РИД на рынок, в т. ч. за счет сплоченности и профессионализма управленческой команды. Данный риск может возникнуть в связи с недостаточным уровнем кадрового обеспечения и опыта практического использования аналогичных РИД.

*Риск неконкурентоспособности РИД* возникает в случаях неправильного учета времени на выполнение определенных работ, а также различного рода вспомогательных мероприятий. Данный риск может возникнуть в связи с тем, что планируемый к выпуску лекарственный препарат будет обладать низким уровнем инновационности и производиться в цехах, не соответствующих условиям производства международных стандартов (GMP).

Приведенный перечень рисков, оказывающих влияние на стоимость РИД, не является исчерпывающим и может быть дополнен другими факторами и видами рисков с учетом особенностей инновационных процессов в организациях фармацевтической промышленности.

А. А. Шульгина,  
аспирант,  
БГЭУ (г. Минск)  
e-mail: shannal@mail.ru

## **КЛЮЧЕВЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КЛУБА ПО ИГРОВЫМ ВИДАМ СПОРТА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ**

За последние десятилетия экономика спорта на международной арене демонстрирует стремительный рост, что связано с процессами профессионализации и коммерциализации различных видов спорта. В центре отмеченного роста находятся клубы по игровым видам спорта (далее – клубы), которые эволюционировали из локальных структур в глобально признанные бренды с огромными аудиториями болельщиков по всему миру. Важно отметить, что основой экономической деятельности клуба является производство разного рода услуг и работ.

Анализ научной литературы и нормативных правовых актов позволил определить, что экономическая деятельность клуба по виду спорта – это системная совокупность действий, направленных на формирование, распределение и использование материальных, финансовых и иных ресурсов с целью обеспечения эффективного функционирования, достижения спортивных результатов и удовлетворения общественных интересов в сфере физической культуры и спорта. На основе анализа документов отчетности клубов представляется возможным выделить направления экономической деятельности данных организаций в Республике Беларусь (рисунок 1).

Согласно рисунку доходы клуба складываются из бюджетных и внебюджетных средств. Бюджетные средства выделяются для достижения уставных целей и поставленных перед клубом задач по организации работы профессиональных команд и специализированных школ олимпийского резерва (далее – СДЮШОР), входящих в структуру клуба, для систематического