

Основными факторами, которые обуславливают дальнейшее сотрудничество между Украиной и Беларусью, являются налаженные кооперационные и технологические связи во многих отраслях промышленности, транспортных системах, значительный потенциал торговых отношений, евроинтеграционные настроения у обеих стран, а также совместное участие в многочисленных экономических, научных и культурных проектах.

Ключевыми приоритетами для развития взаимовыгодного сотрудничества является создание инфраструктурных объектов, а также топливно-энергетическая, агропромышленная, машиностроительная, авиационная и космическая отрасли.

Украина заинтересована в сохранении и наращивании поставок в Беларусь транспортных средств, сельскохозяйственной продукции (кондитерских изделий, сырья для изготовления пива солодового, макаронных изделий и т.д.), а также цемента, колес стальных цельнокатаных и бесшовных труб из нержавеющей стали и т.д.

Несмотря на то что реализация указанных мер возможна при достаточных объемах финансирования и благоприятной государственной финансовой политике, дальнейшее сотрудничество также требует совместных белорусско-украинских исследований проблем формирования и эффективного функционирования финансовых механизмов активизации инвестиционных процессов в государствах-партнерах.

<http://edoc.bseu.by>

*Л. Н. Макарова, канд. физ.-мат. наук
М. К. Фатеев, канд. техн. наук
А. В. Котова
К. А. Лосева
БГЭУ (Минск)*

СОСТОЯНИЕ ЭЛЕКТРОННОЙ ТОРГОВЛИ В БЕЛАРУСИ

В современном мире электронный бизнес (ЭБ) развивается очень стремительными темпами благодаря бурному развитию информационных технологий. Составляющей ЭБ являются электронная торговля. В работе проанализировано состояние электронной торговли в Беларуси, выявлены причины, тормозящие ее развитие и инструменты ее роста.

Интернет-торговля, являющаяся наиболее популярной формой ведения электронной торговли, довольно активно развивается в Беларуси. Согласно данным, представленным Министерством антимонопольного регулирования и торговли Республики Беларусь, по состоянию на 1 января 2018 г. в Торговом реестре зарегистрировано 16 175 интернет-магазинов (прирост к началу 2017 г. составляет 17,2 %), большая доля которых приходится на город Минск и Минскую область.

В мире лидерами в ЭБ выступают такие страны, как Китай и США (объем рынка электронной торговли в 2016 г. — 562,66 и 349,06 млрд дол., соответственно). В Беларуси в 2016 г., по оценке Deal.by объем рынка электронной торговли превысил 360 млн дол., что составляет всего 2 % розничного товарооборота в стране. Для сравнения в странах Западной Европы и США онлайн уже продается 10—17 % всех товаров. Рынок электронной торговли в Беларуси более чем в 900 раз меньше рынка электронной торговли США. Стоит отметить, что объем электронной торговли в Беларуси в 2016 г., согласно прогнозу консультантов J'son & Partners Consulting должен был составить 578 млн дол. Следовательно, фактически достигнутый показатель составляет лишь 60 % запланированного.

По мнению руководителя маркетплейса Deal.by М. Маринича, главной причиной резкого спада темпов роста электронной торговли является отмена упрощенной системы

налогообложения для интернет-магазинов с 1 января 2016 г., в связи с чем интернет-магазины несут большие затраты, связанные с хранением и доставкой товаров, а также с приемом платежей. В первые три месяца 2016 г. 20 % интернет-магазинов (клиентов Deal.by) прекратили свою деятельность, 30 % отключили корзины и перестали работать как интернет-магазин.

Среди прочих причин спада темпов роста электронной торговли можно выделить несовершенство законодательной базы, связанной с регистрацией и ведением бизнеса; преобладание наличного расчета при покупках в интернет-магазинах (60 %), который ограничивает возможность совершать мгновенные покупки.

В заключение отметим, что с технической стороны электронная торговля в Беларуси находится на уровне мировых стандартов. Для ее развития на сегодняшний день существуют все необходимые составляющие: высококачественный Интернет по всей стране, компактность республики (в течение суток товар может быть доставлен в любую точку страны); мобильный Интернет; низкие цены на трафик и др. Перспективы развития интернет-торговли в Беларуси также весьма многообещающие.

Однако вследствие существования перечисленных выше барьеров для развития электронной торговли ее темпы роста снижаются. Для активного развития электронной торговли в Республике Беларусь наиболее оптимальными представляются следующие мероприятия: формирование единой системы электронных платежей, которая позволила бы уменьшить процент оплаты наличными; усовершенствование законодательства в области ведения электронного бизнеса с целью снижения их финансовых издержек.

*Е. С. Макеева, канд. психол. наук, доцент
М. В. Сидорова, канд. психол. наук, доцент
БГЭУ (Минск)*

ИССЛЕДОВАНИЕ КОНФЛИКТОЛОГИЧЕСКОЙ КОМПЕТЕНТНОСТИ: ПОВЕДЕНЧЕСКИЙ АСПЕКТ

Подготовка конкурентоспособной личности предполагает не только овладение профессиональными знаниями, умениями и навыками, но и формирование конфликтологической компетентности, которая определяет готовность к конструктивному разрешению конфликтов и обеспечивает осознание ответственности за принимаемые решения в процессе разрешения конфликтов.

Поведенческий аспект конфликтологической компетентности будущих специалистов предполагает: анализ вида и структуры конфликта, определение причин его возникновения, анализ инцидента и конфликтогенов, изучение характеристик оппонентов, их потребностей, возможностей и интересов, конфликтоустойчивость, рефлексивное слушание, ясную и точную передачу собственной точки зрения и позиции, анализ конфликтной ситуации, определение потенциальных стратегий разрешения конфликта.

Целью исследования является определение характера связи между уровнем эмоциональной эффективности в общении и уровнем конфликтоустойчивости у будущих экономистов, а также качественная характеристика типов эмоциональных помех в общении и стиль поведения в конфликте у студентов-экономистов.

В исследовании приняли участие студенты 1-го курса специальностей «финансовый менеджмент» и «банковское дело». Общий объем выборки 60 человек. Для определения уровня эмоциональной эффективности в общении и типа эмоциональных помех была использована Методика диагностики помех в установлении эмоциональных контактов