

питания и промышленных товаров для всей семьи. На 1 февраля 2018 г. в республике функционировало 7 магазинов сети «GREEN». В ближайших планах открытие 15 гипермаркетов на всей территории Республики Беларусь. Сеть позиционирует себя посредством слогана «Питайся правильно», а свои особенности формулирует следующим образом:

- полный ассортимент продукции собственного производства;
- акцент на «здоровые» и качественные ингредиенты;
- продукты для здорового питания.

Ядром целевой аудитории сети «GREEN» являются покупатели в возрасте от 25 до 45 лет со средним и выше среднего уровнем дохода. Исходя из этого, на данный момент основной упор делается на нематериальные факторы лояльности. Покупателям предлагается огромный ассортимент товаров, насчитывающий от 45 до 65 тыс. SKU, включающий деликатесы и экзотические фрукты, выполняющие в рамках категорийного менеджмента роли «создателя желаний» и «создателя имиджа». Что касается материальных факторов, то они достаточно ограничены. Покупателям предлагается бонусная программа «GREENКАРТА», дающая возможность совершая покупки в магазинах сети накапливать баллы, и за накопленные баллы приобретать товар в следующем месяце, а также возможность участия в дополнительных специальных акциях и предложениях. С целью повышения лояльности в магазинах сети регулярно проводятся акции, однако покупатели о них могут узнать только посетив сайт. С учетом возрастающей конкуренции полагаем, что и при условии популярности сети «GREEN» следует принимать во внимание и материальные факторы лояльности. С этой целью по опыту других розничных торговых сетей по нашему мнению следует внедрять программы лояльности для пенсионеров, для покупателей ко дню рождения, а также проводить игры и лотереи. В настоящее время основной канал рекламы — Интернет. С расширением сети становится возможным использовать дорогостоящую рекламу на телевидении, а также более дешевую наружную рекламу и рекламу на транспорте. Все это позволит реализовывать обе известные стратегии обеспечения лояльности покупателей, как удержание старых, так и привлечение новых.

<http://edoc.bseu.by>

Е.В. Стальбовская, М.Ю. Шулейко
ГрГУ им. Я. Купалы (Гродно)
Научный руководитель М.Е. Карпицкая
(канд. экон. наук, доцент)

РОЛЬ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В РАЗВИТИИ БИЗНЕСА

Мировой опыт последних двух десятилетий в сфере практической реализации государственно-частного партнерства (далее — ГЧП) на уровнях национальных экономик подтвердил тот факт, что рассматриваемый

подход является одним из наиболее эффективных инструментов привлечения инвестиций в капиталоемкие инфраструктурные проекты. Особая роль отводится притоку инвестиций в регионы Республики Беларусь.

Сегодня в Республике Беларусь активно формируются необходимые нормативно-правовые условия, стимулирующие развитие механизмов ГЧП. В частности, создан национальный Центр ГЧП по результатам реализации Проекта Европейского Союза и Программы развития ООН «Укрепление национального потенциала в области применения механизмов государственно-частного партнерства в Республике Беларусь». Данный Центр уже эффективно работает с 01.04.2014 г. и входит в структуру Министерства экономики Республики Беларусь. Основная задача работы данной структуры — укрепление потенциала государственного и частного секторов, научного сообщества и общественных организаций с целью продвижения, разработки и поддержки социально-значимых проектов государственно-частного партнерства в инфраструктурных отраслях. Основными задачами Национального центра государственно-частного партнерства являются предоставление услуг по подготовке проектных предложений и проектов нормативных правовых актов, поиску частных партнеров, проведению конкурсов по отбору частного партнера в рамках реализации совместных проектов.

При этом ПРООН закреплены следующие механизмы реализации ГЧП:

- инвестор получает правомочие использования, но не владения объектом, собственником которого является государство;
- частный партнер получает правомочие не только пользования, но и владения объектом в течение срока действия соглашения, после чего он передается публичной власти;
- передача объекта государству сразу по завершении строительства, затем он поступает в пользование частного партнера, но без перехода к нему права владения;
- ответственность частного партнера за содержание и текущий ремонт сооруженных им инфраструктурных объектов;
- ответственность частного партнера не только за строительство инфраструктурного объекта, но и за его проектирование.

Активное развитие законодательства в сфере ГЧП сопровождалось принятием 30 декабря 2015 г. Закона Республики Беларусь № 345-З «О государственно-частном партнерстве» (далее — Закон), постановления Совета Министров Республики Беларусь от 06.07.2016 г. № 532 «О мерах по реализации Закона Республики Беларусь от 30 декабря 2015 г. «О государственно-частном партнерстве», направленных на привлечение инвестиций в экономику Республики Беларусь и определяющих правовые условия государственно-частного партнерства. Взаимовыгодное сотрудничество государственного и частного партнеров в целях объединения ресурсов и распределения рисков, отвечающее целям, задачам и принципам, определенным Законом, юридически оформленное

в форме соглашения о государственно-частном партнерстве на определенный срок, может осуществляться в отношении объектов инфраструктуры в сферах дорожной и транспортной деятельности, коммунального хозяйства и коммунальных услуг, энергетики и иных сферах, при этом законодатель оставляет указанный перечень открытым. Активизация предпринимательской инициативы, повышение эффективности деятельности предприятий, находящихся в государственной собственности, подготовка квалифицированных кадров в области управления проектами ГЧП, повышение информированности о механизме ГЧП и стимулирование региональных органов власти к сотрудничеству — основные инструменты в преодолении препятствий к активному развитию механизма ГЧП на текущем этапе [1, с. 249]. Примером успешной реализации в Республике Беларусь проекта ГЧП является BelToll — электронная система сбора платы за проезд, которая действует на территории республики с 01.07.2013 г. (Инвестор: Kapsch TrafficCom AG — один из ведущих мировых поставщиков систем электронного сбора платы за проезд. Реализация проекта осуществлена посредством механизма ВТО (Build, Transfer, Operate — строительство — передача — эксплуатация / управление). Система принята в собственности Республики Беларусь, инвестор в течение срока действия договора получает ежемесячно 20 % дохода от взимания платы за проезд) путем заключения инвестиционного договора сроком на 20 лет. Таким образом, активное сочетание интересов бизнеса и государства способствует эффективному социально-экономическому развитию Республики Беларусь.

Список использованных источников

1. Роль государственно-частного партнерства в развитии бизнеса в Республике Беларусь / М.Е. Карпицкая [и др.] // *Porgrawa efektywnosci w przedsiebiorstwie — wybrane aspekty: monografia.* — Bielsko-Biala : Akademia Techniczno-Humanistyczna w Bielsku-Bealej, 2016. — С. 243–257.

Т.С. Тамашевич

БГЭУ (Минск)

Научный руководитель Л.С. Климченя

(канд. экон. наук, доцент)

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ФОРМИРОВАНИИ ОТЧЕТОВ ПО ДЕНЕЖНЫМ ОПЕРАЦИЯМ В РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛЕ

С 1 июня 2019 г. все кассовое оборудование Республики Беларусь должно будет работать в системе контроля кассового оборудования (СККО). Актуальность данного исследования обусловлена тем, что ведение кассовых операций реально совмещать с формированием ряда