

1	2	3	4	5
Дизайн и эргономичность экстерьера и интерьера, баллы	0,02	7	6	8
Примерная цена самосвала, тыс. дол. США	–	2029,7	3000	4000
Затраты на эксплуатацию, тыс. дол. США	–	2100	2189	2160

Источник: собственная разработка.

Выбранный для оценки конкурентоспособности продукции карьерный самосвал БЕЛАЗ-75602 опережает прямых конкурентов по совокупности качественных характеристик, по экономическим параметрам и по-прежнему является лидером в сегменте сверхтяжелых карьерных самосвалов грузоподъемностью 360 т ($I_{КСП} > 1$).

Из всего сказанного следует, что в современных условиях развития рынка порой единственным критерием эффективной работы предприятия является конкурентоспособность продукции. В свою очередь использование эконометрических методов для ее оценки может стать рабочим инструментарием, поскольку помогает наиболее точно выявить факторы, влияющие на итоговое значение интегрального показателя конкурентоспособности, избежать субъективизма в оценке и разработать план мероприятий для укрепления конкурентного положения продукции на рынке. Достижение конкурентоспособности и востребованности выпускаемой продукции, рост объемов ее реализации являются важными задачами для каждого предприятия.

<http://edoc.bseu.by>

И. Г. Королева

Научный руководитель — кандидат экономических наук С. Ю. Высоцкий

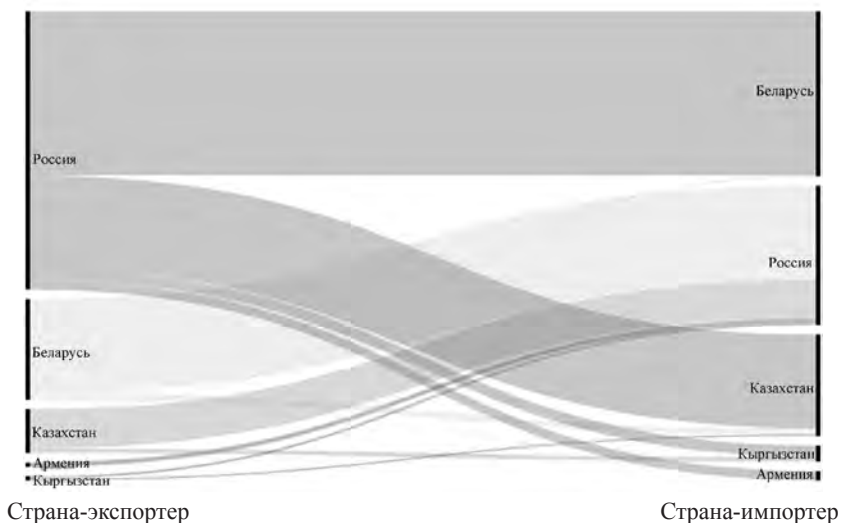
АНАЛИЗ ВЗАИМНОЙ ТОРГОВЛИ СТРАН ЕАЭС

В работе представлен анализ взаимной торговли стран Евразийского экономического союза, доказана несбалансированность товарной структуры во взаимной торговле, обозначена актуальность разработки эконометрических моделей по оценке эффекта экономической интеграции государств ЕАЭС, которые позволят выявить основные направления повышения эффективности использования потенциала стран союза.

Состояние взаимной торговли — один из важнейших показателей развития интеграционных процессов на территории Евразийского экономического союза. Масштабы и структура торговли товарами и услугами, производимыми его участниками, свидетельствуют об интенсивности взаимных экономических отношений.

С января по июль 2018 г. объем взаимной торговли, исчисленный как сумма стоимостных объемов экспортных операций стран – участниц ЕАЭС, составил 34,1 млрд дол. США, или 113,8 % к уровню января-июля 2017 г.

Объемы взаимных экспортных поставок во взаимной торговле государств – членов ЕАЭС представлены на рисунке.



Объемы экспортных поставок во взаимной торговле государств – членов ЕАЭС

Из рисунка видно, что наибольший вклад во взаимную торговлю внесла Российская Федерация, объем экспорта в страны – участницы ЕАЭС которой составляет 22 млрд дол. США, что составляет 64,5 % общего объема взаимной торговли. При этом 59 % экспорта России приходится на рынок Беларуси; 33,7 % — Казахстана; 3,9 % — Кыргызстана; 3,3 % — Армении.

Экспорт Республики Беларусь в страны ЕАЭС составляет 7,9 млрд дол. США (23,3 % общего объема взаимной торговли). Причем 93,3 % экспорта Беларуси направлены в Россию; 5,7 % — в Казахстан; 0,7 % — в Кыргызстан; 0,2 % — в Армению.

По объему экспорта 3-е место среди стран ЕАЭС занимает Республика Казахстан. Данный показатель тут составляет 3,5 млрд дол. США (10,2 % общего объема взаимной торговли). Основная сумма поставок направлена в Россию (88,2 %) и Кыргызстан (10,2 %).

Наименьший вклад во взаимную торговлю внесли Республика Кыргызстан и Республика Армения. Доля их экспорта в общей сумме экспорта составила по 1 % каждая. Основными импортными продуктами Кыргызстана являются Россия (56 % суммы экспорта страны) и Казахстан (42,7 %). Основным направлением экспорта Армении является рынок России (96,7 %).

В товарной структуре взаимной торговли государств – членов ЕАЭС наибольший удельный вес занимают минеральные продукты (23,6 % объема взаимной торговли).

В таблице приведены объемы взаимной торговли между странами ЕАЭС минеральными ресурсами за январь–июль 2018 г.

Взаимная торговля стран ЕАЭС минеральными ресурсами, млн дол. США

Страна-экспортер	Страна-импортер				
	Армения	Беларусь	Казахстан	Кыргызстан	Россия
Армения	–	0,191	0,033	0,000	3,519
Беларусь	0,166	–	16,165	0,531	159,158
Казахстан	0,015	19,703	–	119,749	1143,858
Кыргызстан	0,000	0,000	58,827	–	2,279
Россия	79,213	4973,969	1155,919	324,077	–

Исходя из данных таблицы можно сделать вывод о том, что 81,1 % объема взаимной торговли минеральными ресурсами на рынок ЕАЭС поставляет Российская Федерация.

На втором месте по объему экспорта минеральных ресурсов после России размещается Республика Казахстан, доля которой составляет 15,9 % объема взаимной торговли минеральными ресурсами.

Этот же показатель для Республики Беларусь составляет 2,2 %, для Республики Кыргызстан — 0,8 %, для Республики Армения этот удельный вес ничтожно мал (0,0 %).

Среди стран – участниц ЕАЭС Республика Беларусь является крупнейшим импортером минеральных продуктов (4993,9 млн дол. США, или около 62 % объема взаимной торговли сырьевыми ресурсами). За ней следуют Россия — 16,2 %, затем Казахстан — 15,3 %, Кыргызстан — 5,5 % и Армения — 1 %.

На территории Евразийского экономического союза сосредоточена значительная часть мирового запаса полезных ископаемых, что объясняет высокие доли экспорта минеральными ресурсами не только во взаимной торговле между странами – участницами ЕАЭС, но и во внешней торговле.

Однако в данной интеграции имеет место проблема отставания от своих развитых конкурентов по уровню развития науки, инновации, техники и технологии. В экономике ЕАЭС превалирует сырьевая направленность, слабо развиты реальный сектор экономики и наукоемкое производство.

Результатом авторского исследования является вывод о неполном использовании экономического потенциала стран – участниц ЕАЭС в условиях устойчивого инновационного развития. Преодоление указанной проблемы заключается в перспективной разработке эконометрических моделей оценки эффекта интеграции государств ЕАЭС, которые позволят выявить основные направления повышения использования потенциала стран ЕАЭС.

Источник

1. Евразийская экономическая комиссия [Электронный ресурс] // Статистика взаимной торговли — Евразийская экономическая комиссия. — 2018. — Режим доступа: <http://www.eurasiancommission.org>. — Дата доступа: 5.09.2018.

В. С. Костирева, Н. О. Швец

Научный руководитель — кандидат экономических наук М. Е. Никонорова

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ КРЕДИТОВАНИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

В статье предлагается создание гарантийного фонда с акционерным участием государственного капитала и коммерческих банков. Проводится прогнозирование движения финансовых потоков в процессе финансирования субъектов малого и среднего бизнеса.

Малый бизнес является неотъемлемым, объективно необходимым элементом любой развитой хозяйственной системы. Оценим динамику кредитования субъектов малого и среднего бизнеса в Республике Беларусь на примере одного из белорусских банков (банк Х). Используя данные квартальных бухгалтерских балансов банка Х рассмотрим структуру кредитного портфеля юридических лиц в разрезе сегментов бизнеса с 2015 по 2017г. (табл. 1).

Таблица 1

Состав и структура кредитного портфеля юридических лиц в Банке Х по сегментам бизнеса

Показатель	01.01.2016		01.01.2017		01.01.2018	
	тыс. р.	уд. вес, %	тыс. р.	уд. вес, %	тыс. р.	уд. вес, %
Крупные	113 325	43,87	131 480	45,52	149 471	46,43
Средние	121 410	47,00	127 956	44,30	138 332	42,97
Малые	15 422	5,97	25 764	8,92	30 712	9,54
Микро	5244	2,03	2455	0,85	2157	0,67
Нано	2919	1,13	1184	0,41	1256	0,39
Итого	258 319	100,0	288 839	100,0	321 927	100,0

Источник: собственная разработка на основании данных банка Х.

Исходя из сегментного анализа кредитного портфеля среднего и малого бизнеса банка отметим, что в последнее время доля кредитных вложений в сегмент малого и среднего бизнеса уменьшается. Несмотря на то что кредитование малого и среднего бизнеса является одним из приоритетных направлений кредитной политики исследуемого банка, существует ряд про-