

ся использовать показатель скорости разработки и внедрения различного рода новшеств, а также показатель числа инновационных разработок, осуществленных за определенный промежуток времени;

– подход с акцентом на сочетание динамики инновационных процессов и их эффективности. Представители второго подхода высказывают мнение о том, что оценку инновационной восприимчивости предприятия следует осуществлять с помощью вектора не сводимых друг к другу показателей, характеризующих интенсивность осуществления инновационных разработок и эффективность таких разработок.

Несмотря на ряд бесспорных достоинств, характерных для выделенных подходов, оба они страдают существенными недостатками, в значительной мере ограничивающими результативность практического использования данных подходов.

Основной проблемой первого из выделенных подходов является неучтенность связи между результатами проявления инновационной восприимчивости предприятия и общими конечными результатами его функционирования как сложной социально-экономической системы, недостатками же второго подхода являются недостаточная практическая разработанность показателей оценки экономических результатов проявления инновационной восприимчивости предприятия, а также отсутствие методики взаимной увязки показателей интенсивности и экономической эффективности реализации предприятием инновационных разработок. Помимо этого оба выделенных подхода абстрагируются от проблемы оценки инновационной восприимчивости на ее нереализованном (факторном) уровне, т. е. от проблемы выявления основных причинно-следственных связей, определяющих наблюдаемый уровень и динамику инновационной восприимчивости [1, с. 42].

По проведенному анализу можно сделать вывод о том, что многие исследователи предлагают оценивать уровень инновационной восприимчивости по определенным областям оценки. Большинство подходов основаны на оценке инновационной восприимчивости – производственно-технологический и научно-технический потенциал, кадровый, организационный и управленческий потенциал, информационный потенциал, финансовый потенциал и других направлений. Комплексная оценка инновационной восприимчивости позволила бы дать полную оценку кадровой, финансовой, организационной, технической и другой восприимчивости организации. Иными словами, инновационную восприимчивость можно оценивать по каждому составляющему инновационного потенциала.

Л и т е р а т у р а

1. Леонова, Ж. К. Инновационное малое предпринимательство как стратегический ресурс экономической безопасности / Ж. К. Леонова. – М. : Экономика, 2015. – 654 с.

РЕГУЛИРОВАНИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

И. Д. Штанюк

*Учреждение образования «Белорусский государственный университет»,
г. Минск*

Научный руководитель Л. М. Лапицкая

В условиях рыночных отношений деятельность предпринимателей не ограничивается внутренним рынком. Для приобретения и реализации товаров, выполнения работ, оказания услуг и осуществления других видов хозяйственной деятельности

предприниматели выходят на международный (мировой) рынок, т. е. осуществляют внешнеэкономическую деятельность.

Термин «внешнеэкономическая деятельность» в теории и практике хозяйственной деятельности стал употребляться не сразу. Вплоть до 1980-х гг. сделки между гражданами и организациями различных государств осуществлялись в рамках внешнеторговой деятельности. Предпосылки для использования понятия внешнеэкономической деятельности появились лишь тогда, когда сотрудничество между организациями и гражданами различных стран вышло за рамки внешнеторговых операций и начало осуществляться в области международного производственного сотрудничества и кооперации, международной инвестиционной, лизинговой и некоторых других видов деятельности. Последние стали рассматриваться в рамках общей категории – внешнеэкономической деятельности.

Понятие внешнеэкономической деятельности в законе «Об экспортном контроле» определяется как «внешнеторговая, инвестиционная и иная деятельность, включая производственную кооперацию, в области международного обмена товарами, информацией, работами, услугами, результатами интеллектуальной деятельности, в том числе исключительными правами на них (интеллектуальная деятельность)» [1].

Белорусское законодательство определяет отдельные виды внешнеэкономической деятельности. В частности, оно содержит понятие внешнеторговой деятельности, которое определяется как предпринимательская деятельность в области международного обмена товарами, работами, услугами, результатами интеллектуальной деятельности, в том числе исключительными правами на них (интеллектуальная собственность).

В литературе дается собирательное понятие внешнеэкономической деятельности, включающее открытый перечень видов такой деятельности, аналогично содержащемуся в статье Закона об экспортном контроле, либо оно определяется авторами в самом общем виде, а в экономической литературе еще и как совокупность функций «экспорториентированных предприятий» [1]–[3].

В соответствии с белорусским законодательством и практикой его применения понятие внешнеэкономической деятельности можно определить как деятельность, направленную на совершение внешнеэкономических сделок. Для надлежащего изучения правового регулирования внешнеэкономической деятельности одного ее определения недостаточно. Следует выделить особенности, а также определить и проанализировать ее структуру.

Особенности, характеризующие внешнеэкономическую деятельность:

– под внешнеэкономической деятельностью понимаются действия, которые предполагается осуществлять систематически. Поэтому в качестве ее участников выступают субъекты предпринимательской деятельности: юридические лица, индивидуальные предприниматели, обладающие необходимой правоспособностью.

Вместе с тем организации и граждане, не являющиеся предпринимателями, а также публичные образования и международные организации в ряде случаев могут выступать в качестве субъектов внешнеэкономической деятельности;

– внешнеэкономическая деятельность – это, как правило, предпринимательская деятельность, хотя иногда может и не быть таковой. В частности, внешнеэкономической является деятельность фонда в случае предоставления иностранным лицам беспроцентных займов под реализацию определенных программ;

– субъекты внешнеэкономической деятельности совершают фактические и юридические действия, например проведение переговоров и совершение сделок;

– направленность на совершение внешнеэкономических сделок предполагает наличие иностранного элемента, в качестве которого могут выступать следующие субъекты: иностранные граждане и лица без гражданства, имеющие место жительства на территории иностранного государства; иностранные юридические лица и иные правоспособные организации; иностранные государства и иные публичные образования; международные организации.

Таким образом, в соответствии с белорусским законодательством и практикой его применения понятие внешнеэкономической деятельности можно определить как деятельность, направленную на совершение внешнеэкономических сделок.

Литература

1. Об экспортном контроле : Закон Респ. Беларусь № 363-3 от 11.05.2016 г.
2. Орлова, В. С. Внешнеэкономическая деятельность предприятия : учеб. пособие / В. С. Орлова. – Вологда : Вологод. гос. ун-т, 2016.
3. Стровский, Л. Е. Внешнеэкономическая деятельность предприятия : учебник / Л. Е. Стровский. – 5-е изд., перераб. и доп. – М. : Юнити-Дана, 2015.

СТИМУЛИРОВАНИЕ ЗАКУПОЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

А. С. Широчина

*Учреждение образования «Белорусский государственный университет»,
г. Минск*

Научный руководитель Л. М. Лапицкая

Широкое применение логистики в практике хозяйственной деятельности объясняется необходимостью сокращения интервалов между приобретением сырья и поставкой товаров конечному потребителю. Логистика позволяет минимизировать товарные запасы, а в ряде случаев вообще отказаться от их использования, существенно сократить время поставки товаров, ускоряет процесс получения информации, повышает уровень сервиса.

Закупочная логистика является одной из основных логистических подсистем и изучает процесс движения сырья, материалов, комплектующих и запасных частей с рынка закупок до складов предприятия.

Одними из наиболее важных этапов организации закупочной деятельности являются определение метода и способов закупки товаров, поиск и выбор оптимальных поставщиков, а также установление хозяйственных связей с поставщиками и контроль осуществления поставок. В условиях рыночной экономики большое значение придается самостоятельному урегулированию хозяйственных взаимоотношений между поставщиками и покупателями товаров на базе правовых норм гражданского законодательства.

Грамотную организацию закупочной деятельности сегодня необходимо рассматривать как одно из конкурентных преимуществ, в то же время необходимый для организации уровень прибыли. Правильно организованные закупки дают возможность сформировать необходимый торговый ассортимент товаров для снабжения населения или розничной торговой сети, осуществлять воздействие на производителей товаров в соответствии с требованиями покупательского спроса, обеспечивают эффективную работу торгового предприятия.

Для критериев оценки работы сотрудников по закупочной логистике и его профессионального уровня можно предложить использовать следующую систему, которая предполагает оценку: