

Республики Беларусь). Предприятия, которые хотят обслуживаться по страховке в частных центрах, должны эти расходы покрывать из прибыли.

2. Возможность возникновения конфликта между медицинской организацией и страховой компанией. Страховая компания всегда стремится сократить поступления платежей в пользу медицинской организации, в то время, как последняя стремится увеличить эти самые денежные поступления, оказывая избыточные лечебные услуги.

3. Относительно невысокие доходы значительной части населения и отсутствие среднего класса.

4. Отсутствие страховой культуры населения.

Для того чтобы страховая медицина получила свое дальнейшее развитие, необходимо провести реформы в системе здравоохранения. Однако мы считаем, что в ближайшие годы массового перехода к страховой медицине не будет, поэтому, самым важным для Беларуси сейчас считается снятие барьеров в налоговой сфере, о которых говорилось выше. Это необходимо по двум причинам: во-первых, медицинское страхование гарантирует и делает доступными высококачественные медицинские услуги, а во-вторых, помогает решению проблемы привлечения дополнительных финансовых ресурсов в сферу здравоохранения. То есть человек, заплативший за себя сам, экономит бюджетные деньги!

Библиографические ссылки

1. Статистическая информация о состоянии рынка страховых услуг Республики Беларусь [Электронный ресурс] / Мин-во финансов Респ. Беларусь. URL: <http://www.minfin.gov.by/ru/supervision/stat> (дата обращения: 03.04.2018).
2. Bloomberg rankings – Most Efficient Health Care 2016 [Electronic resource]. URL: <https://www.bloomberg.com/graphics/infographics/most-efficient-health-care-around-the-world.html> (date of access: 03.04.2018).
3. Добровольное медицинское страхование [Электронный ресурс]. URL: <http://bgs.by/calc/medical/occur> (дата обращения: 10.04.2018).

РОЛЬ УЧЕБНЫХ СИМУЛЯТОРОВ ПРИ ПОДГОТОВКЕ ЛОГИСТИКОВ НА ПРИМЕРЕ THE FRESH CONNECTION

Ю. А. Ткачук

*ГУО «Институт бизнеса и менеджмента технологий» БГУ,
г. Минск; juli-1997@mail.ru; науч. рук. – А. М. Туровец*

Статья посвящена опыта использования учебных бизнес-симуляторов в подготовке специалистов в сфере логистики. На основе использования симулятора The Fresh Connection автор приходит к выводу, что способствует формированию навыков командной работы, тайм-менеджмента, гибкость мышления.

Ключевые слова: учебные симуляторы; Fresh Connection; логистика, тайм-менеджмент.

Современная экономика довольно динамична, и эффективность ее функционирования во многом зависит от подготовки квалифицированных человеческих ресурсов. Однако зачастую возникает проблема применения на практике специалистами полученных в вузах знаний, что вызывает необходимость обучения непосредственно на рабочем месте. Данная проблема говорит о том, что сфере образования необходимы инновационные эффективные методы обучения, которые бы максимально приблизили процесс обучения к реальным условиям.

Одним из таких методов являются учебные игровые симуляторы. Симуляторы – это программные и аппаратные средства, задача которых состоит в имитации действительности, отображая часть реальных явлений и свойств в виртуальной среде. В нашем случае это имитация управления процессом. Учебный бизнес-симулятор – это компьютерная программа, которая имитирует управление компанией во взаимодействии с другими участниками в рамках виртуальных бизнес-задач.

Симуляторы уже успешно применяются при подготовке, например, пилотов, но могут быть применены и для подготовки специалистов других областей деятельности. Они позволяют студентам овладеть не только знаниями, но и навыками и компетенциями, а также дают понимание о применении полученных ранее знаний на практике.

Симуляторы дают возможность закрепить полученные знания на практике, что дает более эффективный результат, чем «заучивание» материала. Согласно данным Национального тренингового центра США степень усвоения материала при таком подходе возрастает до 75 %, в то время как степень освоения материала во время лекций равна 5 % [1].

The Fresh Connection – это уникальный игровой бизнес-симулятор в области управления цепями поставок и операционного менеджмента, который проводится при поддержке APICS.

Данный бизнес-симулятор применяется в ряде компаниях в целях корпоративного обучения. The Fresh Connection применяется в 40 % компаний из рейтинга Global Top 10 of 3rd Party Logistics Providers и используется в учебном процессе более чем в 100 ведущих университетах мира на всех континентах [2].

При этом участие абсолютно бесплатное, что позволяет использовать его и в подготовке студентов без высоких финансовых вложений.

Для участия в симуляторе создаются команды из четырех человек, которые становятся менеджерами в компании, производящей фруктовые соки, и инструктора, например, преподавателя из ВУЗа.

Перед командой ставится задача повышения финансового показателя ROI путем принятия стратегических решений в управлении компании в

условиях неопределенности. Ключом к успеху команды является эффективное управление цепочками поставок.

При этом каждый из игроков ответственен за свою функциональную область: закупочная, операционная деятельность, продажи и цепочки поставок.

Функциями менеджера по закупкам являются выбор поставщиков и сотрудничество с ними.

Участник, ответственный за операционную деятельность, определяет потребности в складских площадях для входящей и исходящей логистики, уровень инвестиций в оборудование и в производственные линии, осуществление контроля качества.

Задачами, решаемыми на стадии продаж, являются установление уровня обслуживания клиентов, управление портфелем товаров и прогнозирование спроса.

В модуле цепочек поставок происходит управление запасами и производством.

Каждый участник принимает решения внутри своего модуля, однако команда может достигнуть высокого результата только работая вместе.

Игра делится на раунды, после завершения каждого из которых происходит пересчет финансовых результатов, динамика которых видна только данной команде. Между раундами игры участники обсуждают полученные результаты и на основе их предпринимают дальнейшие действия, вводят новые стратегии. Участники могут также советоваться со своим инструктором, который, тем не менее, имеет доступ только к результатам, но не может сам изменять параметры в функциональных областях.

Победу одерживает команда, достигшая наивысшего показателя окупаемости инвестиций ROI.

В этом году команда в составе 2 студенток 4 курса ИБМТ БГУ Ткачук Юлии и Одноконной Марины, а также 2 иностранных студентов приняла участие в бизнес-игре. После 2-го раунда игры команда занимала 58-е место с показателем ROI равному 1, 32 %. После 4-го финального раунда показатель вырос до 1,5 %, подняв команду на 54-ю позицию. 1-е место занимала команда с показателем равным 27,75 %.

Таким образом, симулятор The Fresh Connection затрагивает такие области, как, например, планирование продаж и операций, финансовое управление, управление спросом, управление рисками, планирования производственных мощностей, стратегия управления цепями поставок, управление закупками, складское хозяйство, т.е. The Fresh Connection дает возможность попробовать себя в управлении всеми функциональными подразделениями. Участники приобретают понимание функцио-

нирования и взаимосвязи всех этих областей, принимая реальные решения, приводящие к тем или иным изменениям.

Бизнес-симулятор не только закрепляет полученные знания о работе цепи поставок, но и тренирует аналитические навыки, самоорганизацию, тайм-менеджмент, гибкость мышления, учит принимать решения, способствует сотрудничеству участников и пониманию важности командной работы, а также обогащает профессиональную лексику иностранного языка, так как язык игрового симулятора – английский.

Библиографические ссылки

1. Мотуз С. А. К вопросу о применении инновационных биржевых симуляторов в учебном процессе в ВУЗах. СПб, 2013.
2. The Fresh Connection. The ultimate value chain experience [Electronic resource]. URL: <https://www.thefreshconnection.biz/education/track-record> (date of access: 17.04.2018).

ВЛИЯНИЕ КУРСОВЫХ РАЗНИЦ НА ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОРГАНИЗАЦИЙ

Н. В. Ходько

*ГУО «Институт бизнеса и менеджмента технологий» БГУ,
г. Минск; natashahodko@gmail.com; науч. рук. – О. В. Сможевская*

Статья посвящена рассмотрению формирования курсовых разниц, их регулированию в бухгалтерском и налоговом учете, а также оценке влияния на формирование конечного финансового результата на примере унитарного предприятия «Брэйк хайдроликс».

Экспортно-импортные организации ежедневно сталкиваются с риском изменения курса валют, и, как следствие, отрицательными и/или положительными курсовыми разницами, что в конечном итоге оказывается на чистой прибыли. Особенно острым вопрос о курсовых разницах в стране стал в 2015 г., после того как Национальный банк Республики Беларусь отказался от привязки курса белорусского рубля к доллару США и установил режим плавающего валютного курса, что резко повысило волатильность национальной валюты. Именно поэтому исследования на тему оценки влияния колебаний курсов валют и разработки мероприятий по его снижению являются актуальными на сегодняшний день.

В рамках анализа учета курсовых разниц и выявлении их влияния на результат деятельности организации были решены следующие задачи: дано определение понятию курсовых разниц и рассмотрены их виды, проанализирован бухгалтерский и налоговый учет курсовых дана оценка влияния курсовых разниц на формирование финансовых результатов объекта исследования – унитарного предприятия «Брэйк хайдроликс».

Ключевые слова: курсовые разницы; финансовый результат; экспортно-импортная организация.