

Таким образом, малый и средний бизнес в Республике Беларусь представляет собой перспективно развивающийся сектор экономики, постепенно увеличивающий свой вклад в обеспечение общего экономического развития страны.

Литература

1. Сведения о субъектах малого и среднего предпринимательства Республики Беларусь в 2018–2019 гг. / Министерство по налогам и сборам Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.nalog.gov.by/uploads/folderForLinks/cmp.rtf>. – Дата доступа: 17.04.2019.
2. Данные Национального статистического комитета Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/makroekonomika-i-okruzhayushchaya-sreda/statistika-predprinimatelstva/statisticheskie-izdaniya/_index_9325/. – Дата доступа: 17.04.2019.
3. Состояние малого и среднего частного бизнеса в Беларуси в 2018 г. // Аналитический обзор ИПМ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.research.by/webroot/delivery/files/sr2018r02.pdf>. – Дата доступа: 17.04.2019.

Мировой рынок вооружений и военной техники: состояние и перспективы развития

*Финский Н. Б., студ. I к. БГУ,
науч. рук. ст. преп. Хмурович Л. В.*

Мировой рынок вооружений и военной техники является одним из наиболее крупных по объемам продаж и оказывает соответствующее влияние на развитие как международных отношений между отдельными странами, так и на мировое хозяйство в целом.

Всемирный объем поставок вооружений в 2012–2016 гг. достиг максимума по сравнению с другими пятилетними периодами со времен холодной войны, указано в докладе Стокгольмского института исследования проблем мира (SIPRI).

К факторам спроса на оружие относятся военно-экономические возможности государства, уровень и структура военных расходов государства, изменение внутривнутриполитического положения государства, перевооружение вооруженных сил, проведение военных реформ, изменение мировой геополитической обстановки, совершенствование средств вооруженной борьбы, уровень военной опасности, военно-политическая и военно-экономическая ситуация в регионе [1, с. 208].

Хотелось бы отметить, что страны-производители оружия достаточно часто искусственно повышают спрос на свои товары путем влияния на политические процессы. Например, после вмешательства США в Ливию,

Ирак, Югославию в этих регионах начались вооруженные столкновения. Вооруженные группировки начали закупать у США оружие, военную технику. Вооруженный конфликт в Сирии является фактором повышения спроса на оружие, которое поставляется из США и из России. Такие конфликты также очень выгодны крупнейшим поставщикам вооружений, так как они являются своеобразной испытательной площадкой для новых видов оружия. Поддержка американским правительством революционных настроений в Венесуэле напрямую влияет на количество экспорта оружия США. Иногда необязательно даже наличие вооруженного конфликта между странами, чтобы реализовать спрос на вооружение. Например, нагнетая и так напряженную обстановку в Прибалтике, западные страны стимулируют повышение спроса прибалтийских стран на оружие. Можно сделать вывод, что, пока доход от поставок оружия будет иметь значительный вес в ВВП стран-производителей, вооруженные конфликты на нашей земле, к сожалению, не закончатся.

К факторам предложения можно отнести технику и технологии, научно-технический потенциал государства [1, с. 208].

В рейтинге экспортеров оружия традиционно первые два места занимают США и Россия, вместе контролируя более половины всего рынка.

Exporter	Share of arms exports (%)		Per cent change from 2009–13 to 2014–18 ^a	Main clients (share of exporter's total exports, %), 2014–18		
	2014–18	2009–13		1st	2nd	3rd
1 United States	36	30	29	Saudi Arabia (22)	Australia (7.7)	UAE (6.7)
2 Russia	21	27	-17	India (27)	China (14)	Algeria (14)
3 France	6.8	5.1	43	Egypt (28)	India (9.8)	Saudi Arabia (7.4)
4 Germany	6.4	6.1	13	South Korea (19)	Greece (10)	Israel (8.3)
5 China	5.2	5.5	2.7	Pakistan (37)	Bangladesh (16)	Algeria (11)
6 United Kingdom	4.2	4.3	5.9	Saudi Arabia (44)	Oman (15)	Indonesia (11)
7 Spain	3.2	2.9	20	Australia (42)	Turkey (13)	Saudi Arabia (8.3)
8 Israel	3.1	2.1	60	India (46)	Azerbaijan (17)	Viet Nam (8.5)
9 Italy	2.3	2.7	-6.7	Turkey (15)	Algeria (9.1)	Israel (7.6)
10 Netherlands	2.1	1.9	16	Jordan (15)	Indonesia (15)	USA (11)
11 South Korea	1.8	1.0	94	Indonesia (17)	Iraq (17)	UK (15)
12 Ukraine	1.3	2.7	-47	China (27)	Russia (23)	Thailand (14)
13 Switzerland	1.0	0.9	20	Saudi Arabia (19)	China (18)	Indonesia (9.3)
14 Turkey	1.0	0.4	170	UAE (30)	Turkmenistan (23)	Saudi Arabia (10)
15 Sweden	0.7	1.9	-62	Saudi Arabia (16)	UAE (14)	Algeria (10)
16 Canada	0.6	0.9	-33	Saudi Arabia (22)	India (13)	UAE (7.6)
17 Norway	0.5	0.6	-12	Oman (28)	Finland (23)	USA (21)
18 UAE	0.3	0.2	103	Egypt (41)	Jordan (10)	Yemen (7.6)
19 Czechia	0.3	0.1	472	Iraq (40)	USA (17)	Viet Nam (9.9)
20 Belarus	0.3	0.5	-26	Viet Nam (37)	Sudan (18)	Myanmar (12)
21 Australia	0.3	0.3	3.9	USA (53)	Indonesia (25)	Oman (8.8)
22 South Africa	0.3	0.5	-35	USA (21)	UAE (21)	India (9.8)
23 Brazil	0.2	0.2	21	Afghanistan (32)	Indonesia (25)	Lebanon (9.1)
24 Finland	0.2	0.2	-9.1	Poland (56)	UK (7.1)	Sweden (6.7)
25 Portugal ^b	0.2	0.0	457	Romania (89)	Belgium (7.0)	Uruguay (2.7)

Рисунок – рейтинг крупнейших стран-экспортеров оружия за 2014–2018 гг.

Самым быстрорастущим рынком эксперты назвали Ближний Восток – за пять лет его доля в импорте вооружений выросла на 86% и составила 29% от мирового рынка. Экспорт американского оружия из-за спроса на Ближнем Востоке вырос на 29%, а объем российского экспорта вооружения из-за сокращения импорта вооружения Индией и Венесуэлой снизился на 17% [2].

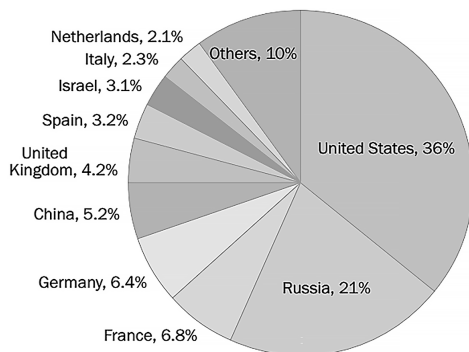


Рисунок – доли крупнейших стран-экспортеров оружия за 2014–2018 гг.

С начала XI в. на рынке вооружения происходят значительные изменения. В крупнейших странах-производителях (в основном, в западных) идет монополизация производства из-за слияний и поглощений (например, «BAE systems», образованный в результате слияния английских компаний «British aerospace» и «Marconi systems», является самым крупным производителем в мире). Усиливаются военно-экономические связи между американскими и западноевропейскими производителями (например, основной рынок сбыта «BAE systems» – Пентагон, даже не Министерство Обороны Великобритании). Также проявляются тенденции глобализации (возникновение ТНК и консолидация оборонной промышленности) [3, с. 51–52].

Рынок вооружений, по крайней мере в краткосрочной перспективе, сохранит свою значительную роль в системе экономических отношений. Этому поспособствуют такие факторы, как необходимость переоснащения армии, проблемы терроризма и постоянных военных конфликтов [3, с. 52].

Литература

1. Леонович, А. В. Рынок вооружений и военной техники: сущность, классификация и основные элементы / А. В. Леонович // Белорусский экономический журнал. – 2012. – № 4. – С. 207–211.

2. Главные тенденции мировой торговли оружием по версии SIPRI [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://112.ua/>. – Дата доступа: 09.04.2019.

3. Кокушкина, И. В. Рынок вооружений и военной техники: сущность, структура, тенденции развития / И. В. Кокушкина, Е. Ю. Шкодских // Вестник СПбГУ. – 2003. – № 29. – С. 47–52.

Аттестация руководителей и специалистов в современных условиях

*Фурсевич И. Н., асп. БНТУ,
науч. рук. проф. Карпенко Е. М., д-р эк. наук*

Востребованным методом оценки персонала на промышленных предприятиях является процедура аттестации сотрудников предприятия. Порядок проведения аттестации работников (руководителей и специалистов) регламентируется Положением № 784 от 25 мая 2010 г. [1]. Основные задачи аттестации работников: установление соответствия занимаемой должности; выявление потенциальных возможностей профессионального и служебного роста; определение необходимости повышения квалификации или переподготовки. Периодичность проведения аттестации сотрудников предприятия устанавливается руководителем предприятия, учитывая требования к трудовой деятельности разных профессиональных групп, однако не менее одного раза в три года. Такая периодичность аттестации, с одной стороны, является положительным критерием для предприятия, в связи с тем, что сама процедура аттестации занимает определенный период рабочего времени, требует дополнительных затрат и влечет финансовые затраты. Тем не менее, может сложиться ситуация, когда к моменту ротации работника прошел длительный период времени с момента его последней аттестации. Это может привести к профессиональному выгоранию креативных работников.

Аттестация сотрудников проводится аттестационной комиссией, создаваемой на предприятии, которая рассматривает предоставленные материалы на аттестуемого работника; заслушивает его непосредственного руководителя и самого работника; при необходимости проводит проверку знаний работника, предусмотренных квалификационными характеристиками и требуемых для качественного выполнения должностных обязанностей. По результатам аттестации комиссия путем тайного голосования принимает одно из решений: о соответствии сотрудника предприятия занимаемой должности; о неполном соответствии работника занимаемой должности с повторной аттестацией через один год; о несоответствии работника занимаемой должности. Аттестационная комиссия может давать рекомендации: о выдвижении работника на вышестоящую должность; о повышении квалификационной категории; о направлении работника на повышение квалификации или переподготовку; о зачислении работника в резерв на вышестоящую должность.