

шинного времени на одного обучаемого); степень индивидуализации обучения (количество ставок ППС на одного обучаемого); наличие спецкурсов и сопутствующих образовательных услуг (в академических часах).

В группе экономических показателей конкурентоспособности образовательных услуг, на взгляд автора, возможно и достаточно ограничиться одной характеристикой — ценой реализации образовательной услуги ( $C$ ).

В группе нетоварных факторов ( $I_n$ ) предлагается выделить следующие показатели: доверия к вузу (имидж); доступности образовательной услуги; интенсивности рекламы.

В результате можно предложить следующую математическую модель показателя конкурентоспособности образовательной услуги:

$$K = \frac{I_n \cdot I_k \cdot I_n}{C^*}$$

Числитель формулы характеризует качество образовательной услуги, эффективность ее предложения и соответствие услуги установленным стандартам и нормам. Чем больше значение произведения в числителе, тем привлекательнее услуга для потребителя. Знаменатель в свою очередь характеризует выгодность приобретения данной образовательной услуги.

*И.В. Щитникова, канд. экон. наук*

*БГЭУ (Минск)*

## **ТЕХНОЛОГИЯ, ЭКСПЕРТИЗА БИЗНЕС-ПЛАНА ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА**

Бизнес-план до сих пор является принципиально новым документом для многих белорусских субъектов хозяйствования. Даже в настоящее время распространено мнение, отрицающее целесообразность разработки развернутого бизнес-плана, и предлагается в качестве альтернативы краткое технико-экономическое обоснование. Считается, что отсутствие проработанного бизнес-плана может быть компенсировано знанием “глубин” отечественного бизнеса, интуицией и внутренней уверенностью в эффективности проекта.

Кардинальных сдвигов в сторону улучшения инвестиционного климата в стране за последние годы не произошло, поскольку нерешенными остались многие вопросы, от которых зависит приток капиталов в экономику.

Наблюдается острая нехватка свободных капиталов, которые могли бы быть использованы в качестве инвестиционных ресурсов, а также предложений технических средств и оборудования из-за снижения производства в отраслях, поставляющих продукцию инвестиционного назначения. В наибольшей степени нехватка инвестиций коснулась перерабатывающих отраслей производства, являющихся наиболее привлекательными для малого бизнеса.

Вектор государственной инвестиционной политики в целом был и остается направленным на децентрализацию инвестиционных вложений и повышение роли собственного капитала в финансировании проектов.

Условия получения инвестиций имеют тенденцию к ужесточению.

Обычная для Запада практика финансирования инвестиционных проектов, а также государственная поддержка предпринимательства в силу разных причин не адекватна белорусским условиям. Для успешного привлечения инвестиций, как отечественных, так и иностранных, учитывая специфику страны, нужны механизмы, адаптированные к местным условиям, но в то же время отвечающие мировой практике продвижения инвестиционных проектов.

Ситуация достаточно ясная: предприятия могут рассчитывать на получение инвестиций только тогда, когда предложат инвесторам проекты, отвечающие сложившимся стандартам.

Достаточное количество перспективных планов не представляет товарный продукт для предложения на рынке инвестиций, а является полуфабрикатом, который не находит своего инвестора по различным причинам:

- низкая проработанность бизнес-плана;
- неоптимальные схемы реализации проектов;
- отсутствие у инициаторов проектов информации по потенциальным источникам финансирования;
- незнание принципиальных требований инвестора и “правил” поведения на инвестиционном рынке.

Предлагая “сырые” проекты, предприниматели теряют время, средства, силы, импульс.

Настает новый этап продвижения проектов: приведение имеющихся проектов в подходящие формы и разработка новых с учетом настоящего момента.

Важно, чтобы разработанный бизнес-план содержал ряд обязательных разделов, в которых анализируются конкретные аспекты темы бизнес-плана, приводимая исходная и итоговая информация была достоверной, обоснованной и базировалась на документальных источниках и расчетах.

Обобщая вышесказанное, можно определить бизнес-план как комплексный документ, отражающий в целостном виде важнейшие аспекты и характеристики предпринимательского начинания и представляющий собой оформленное инвестиционное предложение.

Опыт проведения экспертизы предпринимательских проектов, если абстрагировать от чисто объективных трудностей, связанных с отражением в проектах высокого уровня инфляции, плавающих процентных банковских и изменяющихся налоговых ставок, перевода рублевых показателей в твердые валюты, проблем оплаты поставок из-за кризиса неплатежей, а также с недостаточностью информационных и статистических данных, позволил сделать ряд выводов.

Для многих проектов характерно следующее:

- различная форма представления проектов, определяемая субъективным пониманием содержания бизнес-планов их разработчиками, а также разная в связи с этим глубина проработки предлагаемых проектов, не связанная с объемами запрашиваемых ресурсов;

- слабая экономическая проработка в качественном, вариантном и временном аспектах;

- недостаточность или отсутствие маркетинговых исследований, бездоказательность и бесосновательность приводимых оценок возможного сбыта продукции;

- несоразмерность запросов ресурсов размеру предприятия или фирмы, величине уставного капитала, наличию собственных средств, имущества или других активов, опыту работы в рассматриваемой области, наличию квалифицированного штата работников или реализаторов проекта;

- отсутствие залога или гарантий возврата кредитов;

- низкая рентабельность и долгие сроки окупаемости проектов.

*Н.В. Юргель, преподаватель*

ГрГУ им. Я. Купалы (Гродно)

## **ПРОБЛЕМЫ СТАНОВЛЕНИЯ ФИРМЫ В УСЛОВИЯХ ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКИ**

Общеизвестно, что Беларусь представляет собой экономику переходного типа. Переходное состояние в экономике вызвало существенные изменения как в общих условиях функционирования субъектов хозяйствования, так и в их собственной природе. Для переходной экономики характерными являются кардинальные изменения в ко-