

Численность работников списочного состава страховых организаций по состоянию на 1 января 2017 г. составила 9075 человек [3].

В Республике Беларусь на данный момент отмечается довольно низкий уровень распространения страховых услуг. Основные показатели, такие как доля страховых взносов в ВВП и размер взносов на одного человека, остаются низкими и не соответствуют нынешнему уровню экономического развития страны.

В целом следует отметить, что рынок страхования в Республике Беларусь, хотя и находится пока на недостаточно высоком уровне развития, имеет хорошие перспективы дальнейшего роста.

Литература

1. Основные показатели деятельности страховых организаций Республики Беларусь за 2014 год [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.minfin.gov.by/supervision/stat/2014/itogi/d7094a68ea2f51dc.html>. — Дата доступа: 24.02.2017.

2. Основные показатели деятельности страховых организаций Республики Беларусь за 2015 год [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.minfin.gov.by/supervision/stat/2015/itogi/953b515c648047e5.html>. — Дата доступа: 24.02.2017.

3. Основные показатели деятельности страховых организаций Республики Беларусь за январь—декабрь 2016 года [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.minfin.gov.by/supervision/stat/2016/itogi/4c48750a23644ded.html>. — Дата доступа: 24.02.2017.

<http://edoc.bseu.by>

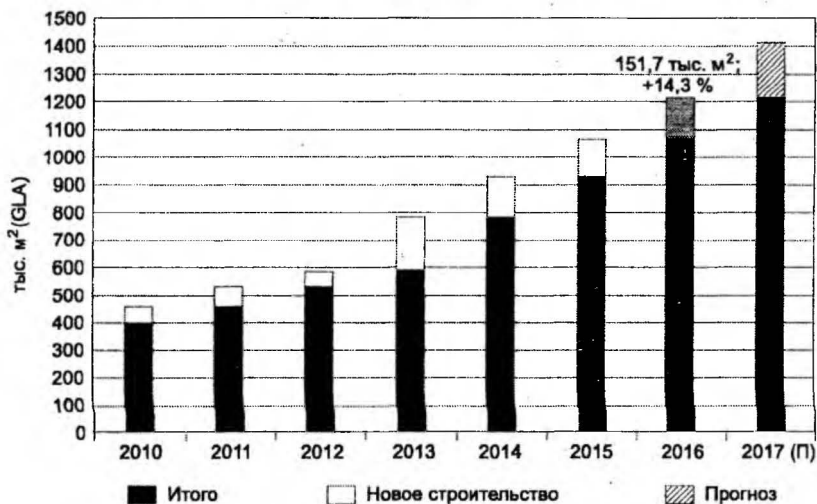
Е.А. Ародь, Д.В. Околович
БГЭУ (Минск)

Научный руководитель Л.С. Климченя — канд. экон. наук, доцент

ТЕНДЕНЦИИ НА РЫНКЕ ТОРГОВЫХ ЦЕНТРОВ В ГОРОДЕ МИНСКЕ

Коммерческая недвижимость — важный источник пополнения государственного бюджета. Она имеет устойчивую стоимость, привлекательна для инвестиций. Именно поэтому исследование развития рынка коммерческой недвижимости является важным и необходимым условием успешного функционирования его субъектов. Не так давно, всего 20 лет назад, в частной собственности находилось не более 5–7 % коммерческой недвижимости. 2014 г. характеризовался кризисом на рынке коммерческой недвижимости, который сильно ударил по активности рынка торговых центров. Спрос в столице превышал предложение, но сейчас за счет развития рынка торговых центров и кризиса ситуация выровнялась в обратную сторону. Сегодня рынок торговой недвижимости — это новейшие технологии, глобализация, увеличение количества

поступающей информации и способов поиска этой информации, которые приводят к увеличению местных и государственного бюджетов [1].



Коммерческая недвижимость за 2010–2017 гг.

Источник: составлено на основе [3].

2016 г. вошел в историю минского рынка недвижимости как самый рекордный по количеству совершенных сделок. В Минск приходят форматы взаимодействия девелопера и арендатора, которые ранее не были характерными для рынка коммерческой недвижимости. Объем рынка торговой недвижимости на начало 2017 г. приблизился к отметке 550 тыс. м² [2].

В Минске такой рынок, что даже потенциально успешным объектам, которые открываются в хорошем месте, нужно некоторое время, чтобы завоевать популярность. В условиях кризиса арендаторы стали более тщательно выбирать объекты, просчитывая все возможные риски. Срок экспозиции вакантных площадей с момента открытия и до заполнения торговой галереи увеличивается до 8–12 месяцев, а в отдельных случаях и до 1,5 лет. Новые объекты в Минске не так быстро входят в торговый рынок, который довольно инертен, поэтому пустующий первые месяцы после открытия торговый центр очень даже может стать одним из самых востребованных на рынке по истечении года-полутора (обычно столько требуется на полноценное вхождение на минский рынок) [3].

В 2017 г. планируется ввести торговые объекты общей площадью 201 350 м² (Green City, DiaMond city, ТЦ «Спектр» и т.д.). На данный момент в Минске открыто 74 торговых центра.

Торговые центры и их операторы развиваются вслед за потребностями покупателей. Открытие новых торговых центров в Минске только ужесточит конкуренцию на рынке. Крупные торговые объекты первыми столкнутся с низкой наполняемостью арендаторами. Необходимо привлечь крупные международные бренды, в противном случае центры рискуют пустовать долгое время, поскольку в Беларуси нет необходимого количества арендаторов. Более выгодно будут смотреться торговые центры средних размеров, расположенные в новых микрорайонах и имеющие свою концепцию [4].

Литература

1. Тенденции на рынке коммерческой недвижимости: вчера, сегодня, завтра [Электронный ресурс] // Про бизнес. — Режим доступа: <https://pro-business.by/press/2018-tendencii-na-rynke-kommercheskoj-nedvizhimostivchera-segodnya-zavtra.html>. — Дата доступа: 19.02.2017.

2. Новые бренды, магазины и сети — тенденции и прогнозы для рынка торговой недвижимости [Электронный ресурс] // Белорусский партизан. — Режим доступа: <http://www.belaruspartisan.org/economic/370284/>. — Дата доступа: 19.02.2017.

3. Сацук, С. А. Слабые умрут. Тренды торговой недвижимости на 2017 год / С. А. Сацук // Ej.by Недвижимость [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://realty.ej.by/ably/2017/02/13/slabye-umrut-trendy-torgovoy-nedvizhimosti-na-2017-god.html>. — Дата доступа: 19.02.2017.

4. Тенденции рынка торговой недвижимости [Электронный ресурс] // О недвижимости Республики Беларусь. — Режим доступа: http://a-h.by/s153/archives/Tendencii_rynka_torgovoj_nedvizhimosti.html. — Дата доступа: 19.02.2017.

Е.В. Баранова
БГЭУ (Минск)

Научный руководитель С.Л. Флерко — канд. экон. наук, доцент

ОРГАНИЗАЦИЯ ЗАКУПОЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Независимо от того, организация или предприятие занимается продажей товаров, выполнением работ или оказанием услуг, деятельность начинается с закупки необходимого сырья, материалов и комплектующих. Снабжение состоит из трех следующих друг за другом процессов: покупки, транспортной доставки и складирования закупленной и поставляемой продукции [1, с. 40].

Рассмотрим организацию закупочной деятельности на предприятии на примере ООО «Алютех Воротные Системы».

За своевременную поставку товарно-материальных ценностей, соответствующих всем требованиям ООО «Алютех Воротные Системы»,