

для приобретения франшизы, с другой — отсутствие предприятий, работающих по этой схеме, не вызывает особого интереса у банков в развитии систем кредитования франчайзинговых проектов [2, с. 63–69]. Для решения ряда проблем необходимы конкретные действия со стороны государства для развития франчайзинга:

- совершенствование нормативно-правовой базы;
- развитие системы целевого кредитования на приобретение франшиз малыми предпринимателями;
- создание системы информационной поддержки франчайзинга;
- создание общественных ассоциаций, занимающихся проблемами развития и продвижения франчайзинга на территории Республики Беларусь.

Говоря в целом, отношения франчайзинга в Республике Беларусь имеют свою специфику, как с точки зрения законодательного оформления, так и с точки зрения наличия и развитости соответствующей инфраструктурной базы. Однако благодаря постоянно растущей емкости внутреннего рынка и ненасыщенности многих сегментов, белорусский франчайзинг имеет значительный потенциал и несет в себе перспективы дальнейшего развития.

#### **Список использованных источников**

1. Ассоциация «Белфранчайзинг» [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://belfranchising.by/>. — Дата доступа: 21.02.2018.
2. Совет по развитию предпринимательства в Республике Беларусь. Практическое пособие по франчайзингу : учеб.-метод. пособие. — Минск, 2016. — 182 с.

**М.Б. Бердылиева**  
*БГЭУ (Минск)*

**Научный руководитель А.И. Ерчак**  
*(канд. экон. наук, доцент)*

## **СРЕДНЕАЗИАТСКИЙ ВЕКТОР ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ: ОСОБЕННОСТИ И ПЕРСПЕКТИВЫ**

После приобретения независимости государства Центральной Азии оказались в сфере переплетения интересов разного рода целого ряда стран, которых привлекают богатые ресурсы региона.

В настоящее время Средняя Азия играет важную роль в системе международных политических и экономических отношений. Для Беларуси стабильное развитие среднеазиатских республик представляет особую важность с точки зрения успешных межрегиональных торгово-

экономических связей. В этих отношениях большой вес имеет участие Беларуси, Казахстана и Киргизии в ЕАЭС, который создан в целях всесторонней модернизации, кооперации и повышения конкурентоспособности национальных экономик и создания условий для их стабильного развития.

Данные о внешней торговле со странами — членами ЕАЭС за январь—ноябрь 2017 г. (в дол. США): оборот 30 010,4 млн; экспорт 12 426,9 млн; импорт 17 583,5 млн; сальдо –5156,5 млн. По сравнению с 2016 г. оборот увеличился на 5838,2 млн дол., что свидетельствует об увеличении объемов внешней торговли Беларуси со странами ЕАЭС.

Особенности, которые следует учесть при ведении внешнеэкономической деятельности со странами Центральной Азии: отсутствие инвестиций и ограниченное движение капиталов; неравнозначность экономических потенциалов республик Центральной Азии; нестыковка законодательных систем в части регулирования внешнеэкономических связей; наличие стратегических сырьевых ресурсов и промышленной базы их первичной переработки; достаточный совокупный экспортный потенциал.

Также необходимо проанализировать показатели внешней торговли со странами Средней Азии: Казахстаном, Кыргызстаном, Таджикистаном, Туркменистаном, Узбекистаном. Данные представлены в таблице.

Страна	Товарооборот		Экспорт		Импорт		Сальдо, тыс. дол.
	тыс. дол.	в % к янв.— окт. 2016 г.	тыс. дол.	в % к янв.— окт. 2016 г.	тыс. дол.	в % к янв.— окт. 2016 г.	
Казахстан	555 448,8	164,6	483 295,2	163,1	72 153,6	175,1	411 141,6
Кыргызстан	114 129,6	273,6	108 630,2	285,7	5499,4	149,2	103 130,8
Таджикистан	31 289,5	215,9	28 605,1	224,8	2684,4	152,2	25 920,7
Туркменистан	58 681,2	57,8	55 617,4	58,7	3063,8	45,7	52 553,6
Узбекистан	97 421,6	196,1	70 429,1	262,6	26 992,5	118,1	43 436,6
<i>Итого</i>	156 102,8	—	746 577,0	—	110 393,7	—	636 183,3

Подводя итоги за январь—октябрь, можно сделать следующие выводы:

1. Внешнеторговый оборот с Казахстаном, Кыргызстаном, Таджикистаном и Узбекистаном увеличился в среднем на 112,6 % и составил 97 421,6 тыс. дол. Наибольший темп прироста — 173,6 % составил внешнеторговый оборот с Кыргызстаном.

2. Наибольший удельный вес в структуре внешнеторгового оборота со странами Центральной Азии имеет Казахстан.

3. Можно говорить об активности торгового баланса, так стоимость экспорта превышает стоимость импорта. Сальдо торгового баланса составляет 636 183,3 тыс. дол.

Таким образом, наиболее привлекательными странами Средней Азии для внешнеэкономического сотрудничества являются Казахстан и Кыргызстан, а в перспективе — Туркменистан.

#### **Список использованных источников**

1. Данные о внешней торговле Республики Беларусь [Электронный ресурс] // Национальный статистический комитет Республики Беларусь. — Режим доступа: <http://www.belstat.gov.by/>. — Дата доступа: 29.12.2017.

**А.В. Богук, В.В. Векленко, А.В. Сидоренко**  
*БГЭУ (Минск)*  
**Научный руководитель С.О. Белова**  
*(канд. экон. наук, доцент)*

### **ФИНАНСОВЫЙ ПОТЕНЦИАЛ И ПРОБЛЕМЫ ЕГО ФОРМИРОВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ**

Термин потенциал происходит от латинского слова *pilema*, что в переводе означает скрытые возможности, мощь, сила и был введен впервые в оборот в XX в. В общем понимании потенциал — это средство, запасы, источники, которые есть в наличии и могут быть мобилизованы для достижения определенной цели, осуществления плана, решения какой-либо задачи.

Новые условия функционирования хозяйствующих субъектов диктуют необходимость разработки и внедрения модернизированного механизма управления финансовым потенциалом, что предполагает выявление специфики экономической природы каждой из его составляющих, а также оценку связей между ними. Материальной базой финансового потенциала являются финансовые ресурсы, которые обладают особенными чертами, обеспечивающими возможность удовлетворения различных потребностей воспроизводственного процесса.

Обоснование материальной базы финансового потенциала предприятия должно происходить посредством применения прогрессивного инструментария, тех активных методов и экономических инструментов, содействующих достоверности расчетов, отражающих реальные его потребности.

Необходимость в финансовых ресурсах возникает уже на начальной стадии формирования субъекта хозяйствования для приобретения обязательных элементов производственного цикла. Для создания необходимых запасов следует обосновывать их потребность посредством использования установленных норм и нормативов. Первостепенное значение при исчислении их стоимостной оценки имеет выбор поставщиков и условия их предоставления. Финансовый менеджер должен решать эти вопросы вместе с другими экономическими службами, выбирая наиболее выгодное предложение.