

и спектаклей); отсутствие мероприятий по стимулированию сбыта; отсутствие программ лояльности.

Учитывая выявленные проблемы, в качестве основных мероприятий по повышению конкурентоспособности можно предложить следующие: создание программ лояльности; создание программ по стимулированию сбыта; создание сервиса информирования клиентов о проводимых акциях, розыгрышах и скидках; разработку рекламной кампании по продвижению социально-культурных услуг ДКЖ.

*Л. Р. Коркин*  
БГУИР (Минск)

*А. А. Силюцкая, К. Ф. Саевич*  
БГЭУ (Минск)

*Научный руководитель — К. Ф. Саевич, д-р биол. наук, профессор*

## **ПЕРСПЕКТИВЫ ЭКСПОРТА ЭЛЕКТРИЧЕСКОЙ ЭНЕРГИИ, ВЫРАБАТЫВАЕМОЙ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ**

Белорусская атомная электростанция (БелАЭС) — первая атомная электростанция Беларуси типа АЭС-2006, расположенная у северо-западной границы Беларуси. Физический запуск первого блока АЭС с электрической мощностью 1198,8 МВт, коэффициентом использования установленной мощности (КИУМ) 92 % и сроком службы заменяемых элементов не менее 60 лет состоялся в августе 2020 г., благодаря чему у нашей страны появились новые возможности для экспорта электрической энергии. Нехватка энергоносителей в странах Евросоюза и в Украине дают Беларуси возможность в будущем увеличить экспорт электроэнергии. Так, например, в 2020 г. выработка электрической энергии составила 34 035,6 млн кВт·ч. Также благодаря работе БелАЭС становится возможна замена углеводородов, большая часть из которых импортируется из России (около 5 млрд кубометров природного газа). Кроме того, с помощью БелАЭС страна сократит выбросы парниковых газов в атмосферу на 7–10 млн т ежегодно.

Реализации электроэнергии могут помешать санкции. Однако, несмотря на самый низкий показатель в октябре 2020 г., почти всю электроэнергию (59 млн 851,7 тыс. кВт·ч на 3 млн 216,3 тыс. дол.) поставили в Литву, через территорию которой белорусское электричество напрямую поступало на крупнейший электроэнергетический рынок Северной Европы и стран Балтии — биржу Nord Pool. А за январь — октябрь 2020 г. за рубеж был поставлен 651 млн 109,2 тыс. кВт·ч белорусской электроэнергии на 34 млн 188,5 тыс. дол. Для сравнения: за то же время в 2019 г. был продан 1 млрд 841,319 млн кВт·ч

на 96 млн 484,5 тыс. дол. Таким образом, объем экспорта за январь — октябрь 2020 г. составил лишь 35,36 % объема экспорта за аналогичный период 2019 г.

В будущем планируется увеличить наши экспортные возможности ввода второй энергоблок, и тогда суммарная мощность реакторов БелАЭС составит 2400 МВт, которые ежегодно будут вырабатывать от 18 млрд кВт·ч электроэнергии. На данный момент Беларусь, по данным «Белэнерго», ежегодно производит около 36–37 млрд кВт·ч, чем практически полностью обеспечивает внутренний спрос. Увеличение этого показателя на 50 % поднимает вопрос о поиске рынка сбыта для электроэнергии с БелАЭС и удешевит себестоимость энергии. Благодаря работе БелАЭС Беларусь становится крупным энергетическим центром Европы по выработке электроэнергии и надежным поставщиком экологически чистой энергии как на внутренний, так и на внешние электроэнергетические рынки.

*СНИЛ «Коммерсант»*

**А. С. Котченко**

*БГУУ (Минск)*

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

## **ОПТИМИЗАЦИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПО ЗАКУПКЕ ТОВАРОВ**

Производство в условиях рынка может выжить только в том случае, если оно способно быстро менять ассортимент и количество выпускаемой продукции. Кроме того, кризис заставляет сегодня все организации, даже самые успешные, экономить. С учетом этих двух факторов все большее значение приобретает оптимизация закупочной деятельности. На закупки приходится до 70 % всех расходов предприятия, поэтому оптимизация управления закупками критически важна.

На первом этапе оптимизации закупочного процесса следует разложить весь процесс закупки на этапы, конкретизируя каждый, даже самый незначительный. Наглядная схема позволяет понять слабые места, над которыми нужно работать, так как неэффективность одной сферы может быть вызвана лишь тем, что она тесно связана с другой недостаточно развитой. При рассмотрении закупочного процесса необходимо двигаться от частного к общему, оценивать все причины, которые могли привести к неэффективности закупочного процесса. Оптимизированная схема бизнес-процесса выполнена правильно тогда, когда понятна даже несведущему в данном виде деятельности человеку.