

**БЕЛКООПСОЮЗ
УЧРЕЖДЕНИЕ ОБРАЗОВАНИЯ
«БЕЛОРУССКИЙ ТОРГОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ»**

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ И МЕНЕДЖМЕНТА

**МАТЕРИАЛЫ МЕЖДУНАРОДНОЙ
ИНТЕРНЕТ-КОНФЕРЕНЦИИ**

Гомель, 21 декабря 2023 г.

Научное электронное текстовое издание

1 электронный оптический диск (CD-R)

Под научной редакцией
кандидата экономических наук, доцента М. В. Тимошенко



**Гомель
Белорусский торгово-экономический
университет потребительской кооперации
2023**

ISBN 978-985-540-642-7

© Учреждение образования «Белорусский
торгово-экономический университет
потребительской кооперации», 2023

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ И МЕНЕДЖМЕНТА

Научное электронное текстовое издание

Редакционная коллегия:

С. Н. Лебедева, д-р экон. наук, профессор;
Е. П. Багрянцева, канд. техн. наук, доцент;
М. В. Тимошенко, канд. экон. наук, доцент

Рецензенты:

О. Н. Шестак, канд. экон. наук, доцент, заведующий кафедрой «Таможенное дело»
Белорусского государственного университета транспорта;
А. И. Капштык, д-р экон. наук, профессор, профессор кафедры коммерции и логистики
Белорусского торгово-экономического университета потребительской кооперации

А 43 **Актуальные проблемы мировой экономики и менеджмента** [Электронный ресурс] : материалы международной интернет-конференции, Гомель, 21 декабря 2023 г. / редкол. : С. Н. Лебедева [и др.] ; под науч. ред. канд. экон. наук, доцента М. В. Тимошенко. – Гомель : учреждение образования «Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации», 2023. – 1 электрон. опт. диск (CD-R). – Загл. с экрана.

ISBN 978-985-540-642-7

В сборнике приведены тезисы докладов студентов и магистрантов международной интернет-конференции «Актуальные проблемы мировой экономики и менеджмента». Тезисы докладов посвящены вопросам развития международных экономических отношений, национальной экономики, а также актуальным аспектам современного менеджмента.

Большое значение в сборнике посвящено различным аспектам функционирования международных товарных рынков, мирового рынка услуг, особенностям международных инвестиционных процессов и инновационной деятельности стран. Рассмотрены вопросы повышения эффективности управления персоналом в организациях, проблемы стратегического управления, производственного менеджмента, маркетинга, бухгалтерского учета и др. Данные направления исследований нашли отражение в тезисах докладов участников конференции.

Материалы международной интернет-конференции могут быть использованы в научно-исследовательской, практической и образовательной деятельности, а также воспитательной работе.

Издание не требует установки на жесткий диск компьютера. На диске расположен файл издания в формате pdf.

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ И МЕНЕДЖМЕНТА

Материалы международной интернет-конференции

Гомель, 21 декабря 2023 г.

Научное электронное текстовое издание

Сведения о программном обеспечении:

программы просмотра веб-страниц (браузеры) Opera, Internet Explorer 11 и выше, Mozilla Firefox, Google Chrome v. 65;

Adobe Reader 9 и выше, Adobe Acrobat Pro; DVD-Rom оптический привод

Минимальные системные требования:

Процессор: 2.33 GHz, Intel® Atom 1.6 GHz.

ОС: Windows 7 и выше.

Оперативная память: 1 GB и более.

За содержание и достоверность информации в материалах сборника отвечают авторы.

Редакторы: М. П. Любошенко, Ю. Г. Старовойтова
Компьютерная верстка Л. Г. Макарова

Учреждение образования «Белорусский торгово-экономический
университет потребительской кооперации».

Просп. Октября, 50, 246029, Гомель.

<http://www.i-bteu.by>

Свидетельство о государственной регистрации издателя, изготовителя, распространителя
печатных изданий № 1/138 от 08.01.2014.

Просп. Октября, 50, 246029, Гомель.

Дата подписания к использованию: 20.12.23.

Тираж 12 экз. Объем 1,84 Мб. 1 электрон. опт. диск (CD-R).

СОДЕРЖАНИЕ

I. АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ	7
<i>Адасенко А. И.</i> Взаимодействие экономики и экологии в контексте развития мировой экономики	7
<i>Асмоловская Е. А.</i> Значение, виды и содержание отчетности о движении денежных средств	9
<i>Астапенко К. О.</i> Основные тенденции и перспективы углубления производственной кооперации в рамках Союзного государства	11
<i>Богородская О. Г., Трофимова Ю. В.</i> Особенности влияния пандемии COVID-19 на банковский сектор Казахстана	13
<i>Браим А. А.</i> Страны Восточной Европы в Европейском союзе	15
<i>Булай А. С.</i> Повышение конкурентоспособности национальных экономических систем на основе развития человеческого капитала	17
<i>Бурибо К. В.</i> Глобальная долговая нагрузка и устойчивость экономического развития мира	19
<i>Вараксина А. В.</i> Совершенствование управления индустрией туризма в изменяющихся условиях внешней среды	21
<i>Вдовченко В. И., Хвалько В. С.</i> Проблемные аспекты в развитии мировой экономики	23
<i>Головко С. С.</i> Эволюция основных стратегий международного маркетинга	25
<i>Горшкова А. Ю.</i> Влияние пандемии COVID-19 на международную миграцию и мобильность мигрантов	27
<i>Грекова К. В.</i> Глобальные ТНК в России. Новые реалии: экономические санкции и импортозамещение	29
<i>Девянина Л. Д.</i> Особенности внешней торговли Российской Федерации на мировом рынке спортивных товаров	31
<i>Еселева О. В.</i> Резервы повышения эффективности внешнеэкономической деятельности организации на примере ОАО «Гомельдрев»	33
<i>Желуденко Е. А.</i> Российская Федерация как субъект мирового рынка авиационных услуг	35
<i>Жуковец М. А.</i> Актуальные проблемы и тенденции развития мировой экономики и экономики Беларуси	37
<i>Зимников В. О.</i> Перспективы развития индийской экономики	39
<i>Ключинская П. И.</i> Ключевые индикаторы предпринимательского сектора в Республике Беларусь и динамика их изменения в 2017–2021 гг.	41
<i>Колесникова В. С.</i> Проблемы внешней трудовой миграции в России	43
<i>Кононенко В. А.</i> Выявление проблем, угрожающих глобальному экономическому росту	44
<i>Копать А. А.</i> Тенденции развития МНК в условиях глобализации и цифровизации	46
<i>Кравчук В. В.</i> Современные тенденции развития мировой торговли стратегическими видами продовольствия	48
<i>Лапицкая К. В.</i> Опыт успешных свободных экономических зон: уроки для других регионов	50
<i>Литвиненко В. В.</i> Характеристика современной мировой банковской системы	52
<i>Максимова С. Е.</i> Финансовые результаты деятельности организаций потребительской кооперации в условиях интеграции	53
<i>Медведский Д. А.</i> Интеграционный потенциал и инновационные вызовы сельскохозяйственной кооперации России	55
<i>Мейксин С. М.</i> Развитие кооперации финансовых институтов в рамках структурного финансирования проектов промышленности внутри СНГ	57
<i>Меркушева Е. А.</i> Влияние страхового бизнеса на мировую экономику	59

<i>Меркушева Е. А.</i> Специфика мирового рынка музыкальных инструментов	61
<i>Москалева Т. С.</i> Частные инвестиции в финансировании инфраструктуры: динамика мирового рынка	63
<i>Назаренко К. А.</i> Ключевые тенденции развития малого бизнеса в Республике Беларусь	65
<i>Пальцева А. Д.</i> Перспективы малого бизнеса в цифровой экономике	67
<i>Романовская С. Р.</i> Международная миграция рабочей силы	69
<i>Хорошилова Е. Н.</i> Экономические аспекты стратегий импортозамещения на российском рынке	71
<i>Цуба В. С.</i> Понятие финансовой устойчивости организации, сущность ее экономической составляющей и подходы к ее укреплению	72
<i>Шпак Е. Л., Каминская Э. Л.</i> Проблемы экономики Беларуси и возможности их решения на основе инновационного развития	75
<i>Шуева А. И.</i> Оценка показателей перемещения факторов производства стран-членов Европейского союза	77
<i>Kliuchynskaya P.</i> Labor resources of the entrepreneurial sector in the Republic of Belarus	80
II. СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ И НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ МЕНЕДЖМЕНТА	83
<i>Андриевский В. О.</i> Стратегический анализ потребительского общества в изменяющихся экономических условиях	83
<i>Асоблева П. С.</i> Особенности функционирования банков в условиях санкций	85
<i>Бреннер М. Д.</i> Кадровое обеспечение банков в условиях трансформации национальной экономики	87
<i>Гвоздь С. Г.</i> Использование цветовых ассоциаций в рекламе	89
<i>Дергелев А. С.</i> Роль автоматизации учетных операций в управлении малым бизнесом	91
<i>Довыденко Е. И.</i> Перспективные направления совершенствования предпринимательской деятельности в области физической культуры и спорта на основе реализации бизнес-стартапов	93
<i>Дуйсембай А.</i> Традиционные и современные подходы к исследованию лидерства	95
<i>Зык Н. М.</i> Особенности устойчивого развития стратегии организации в цифровой экономике	97
<i>Ивановская Е. Ю.</i> Совершенствование бухгалтерской отчетности организации об активах, обязательствах и капитале	99
<i>Климович А. И.</i> Биотехнология – область научно-технического прогресса	101
<i>Ковалева А. М.</i> Информационное обеспечение менеджмента в условиях автоматизации бухгалтерского учета	103
<i>Ковалева О. В.</i> Проблемы учета затрат на производство, калькулирования и анализа себестоимости продукции животноводства	104
<i>Колесник О. П., Куеуекама К. К.</i> Современные проблемы менеджмента	106
<i>Король Н. А.</i> Современные направления управления мелиорацией земель	108
<i>Кравцов В. Е.</i> Система показателей эффективности организации складской логистики	110
<i>Кралевиц Т. С.</i> Значение международного стандарта финансовой отчетности (IAS) 26 «Учет и отчетность по пенсионным планам» для Республики Беларусь	111
<i>Кучеров Г. В.</i> Шаблон построения бизнес-моделей Остервальдера и Пинье	113
<i>Летюк С. И.</i> Цифровой маркетинг в системе управления предприятий малого бизнеса	116
<i>Марозова Т. Н.</i> Роль и методы оценки персонала организации	117
<i>Можейко А. А.</i> К вопросу об оптимизации документооборота в бюджетной организации	120
<i>Никитенко К. С.</i> Особенности бизнес-планирования развития организации в условиях экономических санкций	122

Никитенко К. С. Проблемные вопросы нормирования труда ремонтного персонала на химических предприятиях Республики Беларусь	124
Пальцева А. Д., Гузова М. Ю. Роль фандрайзинга в деятельности некоммерческих и благотворительных организаций.....	126
Пальцева А. Д., Ковбан А. А. Роль и значение цифрового маркетинга в современном обществе	128
Покрашенко А. С. Ликвидационная стоимость основных средств в международных и национальных учетных стандартах: сходства и различия.....	130
Сузько И. М., Мавинга Э. Н. Современные тенденции развития менеджмента.....	131
Сыздыкбекова М. Б., Зырянова В. А. Управление компанией в условиях финансового кризиса	133
Танехо В. И. Отличие коммерческого маркетинга от классического маркетинга.....	135
Утовка А. В. Проблемы функционально-стоимостного калькулирования себестоимости услуг учреждений среднего специального образования Республики Беларусь	137
Щемелева Е. С. К вопросу модернизации организационных структур управления банком.....	138
Янголь Р. А. Использование инструментария финансового анализа в процессе управления финансами организаций.....	140
Korganbekova A. Leadership development and model of leadership competencies	142
Mukaeva M. Increasing employee motivation.....	144

I. АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

А. И. Адасенко

Научный руководитель

В. В. Кугаева

*Белорусский торгово-экономический
университет потребительской кооперации
г. Гомель, Республика Беларусь*

ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ЭКОНОМИКИ И ЭКОЛОГИИ В КОНТЕКСТЕ РАЗВИТИЯ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

В настоящее время экологические проблемы, с которыми сталкивается население земли из-за различной экономической деятельности, приобретают особую важность. Сокращение лесов, истощение рыбных запасов, эрозия почвы, увеличение количества углекислого газа в атмосфере, падение уровня грунтовых вод, таяние льда, повышение уровня моря, отмирание коралловых рифов – все это является свидетельством конфликта между хозяйственной деятельностью человека и естественной системой.

Экологизация экономики на современном этапе развития приобретает большое значение, потому что экологические проблемы, связанные с активной хозяйственной деятельностью, влекут как экологические, так и социально-экономические последствия на мировом уровне.

И. Гончаров писал: «Экология – это не только и не столько охрана окружающей среды, сборник нормативных актов или комплекс запретов. Это прежде всего наука о среде обитания, собственном доме и его правильном обустройстве» [1, с. 6].

В свою очередь, Э. В. Гирусов считал: «Экология первоначально возникла как биологическая наука, изучающая органические сообщества, однако в последние 20–30 лет сложилось гораздо более широкое ее толкование как науки о развитии биосферы в условиях возрастающих антропогенных нагрузок. В этом качестве экология является скорее комплексом наук, отражающим различные философские, исторические, социальные, правовые, естественно-научные, технические, экономические аспекты биосферного развития» [2].

Данные мнения подтверждают широкое толкование понятия «экология», которое охватывает множество научных направлений, взаимосвязанных с экономикой. Следовательно, необходимо грамотно совмещать экономическую деятельность с природной экосистемой планеты. Перечисленные выше экологические проблемы свидетельствуют о том, что экономика «перерастает» свою естественную основу. Таким образом, первостепенной задачей современного общества является мониторинг состояния окружающей среды, недопущение долгосрочного экономического спада.

Следует отметить, что под экономикой следует понимать хозяйственную систему или науку о хозяйстве, способах его ведения и управления им, отношениях между людьми в процессе производства и обмена товаров, закономерностях протекания хозяйственных процессов, которая обеспечивает удовлетворение потребностей людей и общества путем создания и использования необходимых жизненных благ.

Взаимосвязь между экологическим поведением и экономической системой в современном мире совершенно противоположна. Экономическая система делает упор на анализ затрат и результатов, отрицая ее воздействие на окружающую среду [3].

Нельзя недооценивать влияние экономики на состояние экологии. Одним из факторов влияния является экономический рост. Из-за постоянного развития экономики, наращивания мощностей производства и увеличения выпуска продукции во всем мире истощаются полезные

ископаемые, что приводит к удорожанию сырья и материалов, ухудшению производительности труда и работы оборудования.

Следует отметить, что среди ключевых факторов, обуславливающих важную роль экосистемы Республики Беларусь в глобальном регулировании климата, важным является наличие в ней самой крупной среди стран лесопокрытой территории (40,1%).

В Республике Беларусь леса являются одним из основных возобновляемых природных ресурсов и важнейших национальных богатств. Леса и лесные ресурсы имеют большое значение для устойчивого социально-экономического развития страны, обеспечения ее экономической, энергетической, экологической и продовольственной безопасности. По ряду показателей, характеризующих лесной фонд (лесистость территории, площадь лесов и запас растущей древесины в пересчете на одного жителя), Беларусь входит в первую десятку лесных государств Европы [3].

Несмотря на значительное количество лесопокрытых земель, нередко они рассматриваются исключительно как основной источник древесной породы для лесопромышленных организаций. Например, когда лесозаготовительные работы ведутся на лесных угодьях с целью достижения хозяйственной цели путем сплошной вырубki значимых деревьев, это может привести к значительным проблемам в экономике страны, мировой экономике, а также к разрушению среды обитания живых организмов.

Сельскохозяйственная деятельность также является одним из основных факторов, ведущих к экологической вырубке лесов. Развитие сельского хозяйства для удовлетворения рыночного спроса как в Республике Беларусь, так и на мировом рынке, на продукцию растениеводства и животноводства не должно приводить к вырубке большого количества деревьев. Как правило, наиболее продуктивные естественные экосистемы (леса и пастбища) первыми изменяются в результате использования их человеком и подвергаются наиболее интенсивному изменению.

Поскольку почти все методы ведения сельского хозяйства связаны с удалением исходной растительности, присутствует и преобладающая экстенсивная модель использования лесов, т. е. вырубка лесных массивов без последующих мероприятий по восстановлению лесов и ухода за ними. Состояние лесного фонда усугубляется, а объем экономически доступных насаждений уменьшается. Это требует увеличения лесных насаждений, а также количественного ограничения вырубki и дальнейшего рационального использования данного ресурса.

Основной проблемой в водной сфере является расточительное водопользование. Из-за избыточной нагрузки качество водных ресурсов также оставляет желать лучшего. Важной остается необходимость обеспечения безопасности гидротехнических сооружений.

Таким образом, исследования и разработки в области экологической экономики во всем мире позволили осознать взаимосвязь между экономической, экологической и социальной сферами. Экологическая экономика – это перспективное направление, отличающееся от других направлений современной экономики. По мере необходимости она использует как традиционные методы и аналитические инструменты, так и способствует разработке новых взаимодополняющих подходов. Необходимость решения экологических проблем осознают все.

Проблема взаимодействия экономики и экологии исследуется довольно длительное время. Рассматриваются и утверждаются нормативно-правовые акты, подписываются декларации о поддержке экологии, осуществляется модернизация производственных процессов, усиливается защита окружающей среды, чтобы гарантировать экономический рост без вреда для экологии.

Большинство современных промышленно развитых стран с высокопроизводительной экономикой пытались поддерживать постоянно растущий экономический рост за счет увеличения потока сырья и энергетических ресурсов через свои экономические системы [4].

Вследствие взаимного влияния экономики и экологии не прекращается поиск новых методов и способов решения проблемы негативного воздействия экономики на экологию. Экономика является одной из основ устойчивости экологических систем, она должна функционировать для предотвращения загрязнения планеты путем предоставления стимулов, способствующих эффективному использованию ресурсов.

Экономика и окружающая среда тесно взаимосвязаны друг с другом. С одной стороны, экономика использует ресурсы окружающей среды для производства товаров и услуг, а с другой стороны, производство товаров и услуг вызывает загрязнение окружающей среды.

Загрязнение окружающей среды ведет к разрушению экосистем, изменению климата, уменьшению биоразнообразия и резкому снижению качества жизни. Поэтому внедрение экологических правил и стандартов в экономические процессы является крайне важным для сохранения окружающей среды.

Список использованной литературы

1. **Гончаров, И.** Экология – это наука о собственном доме... / И. Гончаров // Московская правда. – 2006. – № 170 (9 августа). – С. 6.
2. **Гирусов, Э. В.** Экология и экономика природопользования / Э. В. Гирусов, В. Н. Лопатин. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : ЮНИТИ-ДАНА : Единство, 2003. – 520 с.
3. **Лесной фонд** [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://mlh.by/our-main-activities/forestry/forests/>. – Дата доступа : 05.11.2023.
4. **Эколого-экономические** аспекты устойчивого развития региона / А. Ф. Баранова [и др.]. – Нижневартовск : Наука и практика, 2021. – 150 с.

Е. А. Асмоловская

Научный руководитель

Г. А. Якубенко

*Белорусский торгово-экономический
университет потребительской кооперации
г. Гомель, Республика Беларусь*

ЗНАЧЕНИЕ, ВИДЫ И СОДЕРЖАНИЕ ОТЧЕТНОСТИ О ДВИЖЕНИИ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ

Каждой организации для ведения хозяйственной деятельности, исполнения обязательств и обеспечения доходности нужны денежные средства. Способность генерировать денежные потоки и их объемы – важнейший показатель стабильности. Именно отчетность о движении денежных потоков обеспечивает предоставление информации, позволяющей оценить эти показатели, а также понять изменения в чистых активах организации, ее финансовую структуру (в том числе ликвидность и платежеспособность), способность регулировать время и плотность денежных потоков в условиях постоянно меняющихся внешних и внутренних факторов.

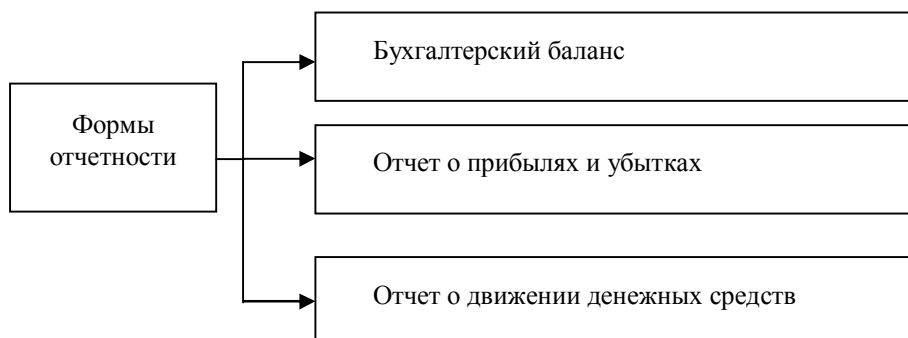
Поскольку денежные средства являются наиболее ликвидной частью активов организации, отчетность об их движении вызывает большой интерес у потенциальных пользователей. Данные факторы обуславливают значимость отчетности о денежных потоках в системе экономической информации и необходимость соблюдения принципов ее составления, установленных международными стандартами финансовой отчетности.

Основными задачами составления отчетности о движении денежных потоков являются следующие:

- формирование полной и достоверной информации о наличии и движении денежных средств;
- обеспечение внутренних и внешних пользователей своевременной информацией о денежных потоках организации;
- предотвращение отрицательных результатов хозяйственной деятельности организации и выявление резервов укрепления платежеспособности.

Основные формы отчетности, отражающие информацию о наличии и движении денежных средств, перечислены на нижеприведенном рисунке.

Состав бухгалтерской отчетности о денежных потоках организации



В бухгалтерском балансе содержится информация об остатках денежных средств и их эквивалентов на начало и конец отчетного периода. Остаток денежных средств на начало отчетного периода (начальный остаток) отражает величину денежных средств, которую организация получила, но не израсходовала за период, предшествующий отчетному. Остаток денежных средств на конец отчетного периода (конечный остаток) представляет собой величину денежных средств, которую организация получила, но не израсходовала за отчетный период.

По данным бухгалтерского баланса можно определить чистый остаток денежных средств за месяц, квартал или год. Он определяется как разница между поступившими и израсходованными денежными средствами в течение этого периода. Анализируя данные баланса, следует учитывать, что его показатели не являются непосредственными показателями денежных потоков организации, так как это статические показатели. Они характеризуют лишь результат движения денежных средств за отчетный период.

Показатели отчета о прибылях и убытках имеют важное значение для проведения анализа денежных потоков косвенным методом, как одного из этапов управления ими. Именно в этой форме отчетности содержатся следующие показатели: выручка от реализации продукции, товаров, работ, услуг; себестоимость реализованной продукции, товаров, работ, услуг; прибыль (убыток) от реализации продукции, товаров, работ, услуг и другие показатели.

Важнейшим источником информации, используемым в целях управления денежными потоками организации, является отчет о движении денежных средств, в котором отражается информация о наличии и движении денежных средств в разрезе текущей, инвестиционной и финансовой деятельности. Преимуществом отчета о движении денежных средств над другими формами отчетности является то, что он содержит массив показателей под общим названием «поток». Это позволяет анализировать движение денежных средств, т. е. денежные потоки в разрезе видов деятельности хозяйствующего субъекта.

С помощью данных отчета о движении денежных средств представляется возможным следующее:

- оценить динамику и структуру источников притока и направлений оттока денежных средств;
- проанализировать сбалансированность и синхронность отрицательного и положительного потоков денежных средств и определить их достаточность для платежей по текущим обязательствам;
- изучить динамику и структуру чистого денежного потока;
- определить оборачиваемость денежных средств;
- оценить влияние денежных потоков на показатели ликвидности хозяйствующего субъекта.

Отчет о движении денежных средств воспроизводит оборот физического капитала организации в его наиболее ликвидной форме (денежного капитала) в виде той части финансовых средств организации, которая носит универсальную и общепризнанную форму в платежных операциях – денежную форму. На основании его данных возможно оценить текущую платежеспособность организации, раскрыть причины недостаточного либо избыточного притока денежных средств, а также увидеть реальные источники их поступления и использования. Кроме того, предназначение отчета о движении денежных средств заключается в дополнении бухгалтерского баланса и отчета о прибылях и убытках информацией, которой не хватает пользователям для увязки прибыли организации с денежной наличностью, необходимой для осуществления хозяйственной деятельности. С помощью указанного отчета заинтересованные пользователи получают ответ на вопрос о соответствии притока денежных средств необходимому уровню ликвидности организации.

Таким образом, в современных высококонкурентных рыночных условиях успешная деятельность каждой организации зависит от правильно разработанных стратегии и тактики управления ее денежными потоками. При этом именно бухгалтерская отчетность является наиболее унифицированным и общедоступным источником информации для управления денежными потоками организации. Отчетность о движении денежных средств показывает воздействие текущей, инвестиционной и финансовой деятельности на ликвидность организации. На основании информации, содержащейся в этой отчетности, оцениваются финансовая стратегия и тактика организации.

К. О. Астапенко

Научный руководитель

И. В. Бабына

*Гомельский государственный
университет имени Ф. Скорины
г. Гомель, Республика Беларусь*

ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ УГЛУБЛЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ КООПЕРАЦИИ В РАМКАХ СОЮЗНОГО ГОСУДАРСТВА

В настоящее время повышение конкурентоспособности стран во многом зависит от степени развития производственной кооперации. Производственная кооперация – долгосрочное сотрудничество, основанное на распределении функций между предприятиями в рамках производства определенной продукции. Следует отметить, что развертывание международной кооперации субъектов национальных экономик стран тесно связано с трансфером знаний, технологической модернизацией, следовательно, инновационным ростом.

Рассмотрим роль производственной кооперации в развитии партнерских отношений между Россией и Беларусью в рамках Союзного государства. Договор о создании Союзного государства Республики Беларусь и Российской Федерации был подписан 8 декабря 1999 г., вступил в силу 26 января 2000 г. и действует уже на протяжении более чем двух десятилетий. Сегодня Беларусь и Россия являются друг для друга важнейшими торгово-экономическими партнерами. Основная роль в отношениях двух стран отводится промышленной кооперации [1].

В 2020 г. обе страны столкнулись с серьезной проблемой – введенными недружественными странами санкциями, что в значительной мере поспособствовало развитию отношений в рамках Союзного государства. На данный момент промышленная кооперация, как и другие виды взаимодействия двух стран в рамках Союзного государства, находится в состоянии формирования. Основными субъектами промышленной кооперации являются крупные предприятия. Рассмотрим следующие примеры значимых для обеих сторон проектов в рамках производственной кооперации России и Беларуси:

– Деятельность резидента свободной экономической зоны (СЭЗ) «Могилев» – иностранного общества с ограниченной ответственностью (ИООО) «Омск Карбон Могилев». Данное предприятие – единственное в Беларуси с инвестиционным проектом в сфере химического производства, которое занимается производством технического углерода. Оно создано на основе накопленного многолетнего опыта общества с ограниченной ответственностью (ООО) «Омсктехуглерод». Продукция предприятия позволила устранить импортозависимость Беларуси в техническом углероде. Сегодня ИООО «Омск Карбон Могилев» – яркий пример промышленной кооперации экономик Беларуси и России [2].

– На данный момент открытое акционерное общество (ОАО) «БелАЗ» реализует масштабный проект по созданию кольцераскатного производства в Орше. Планируется, что оно обеспечит полное импортозамещение кольцевых заготовок как для собственных нужд ОАО «БелАЗ», так и для других предприятий Беларуси и России. Стоит отметить, что сегодня в Беларуси такие заготовки не производятся. Однако они востребованы не только на внутреннем, но и российском рынке. Создание комплекса кольцераскатки станет еще одним шагом ОАО «БелАЗ» на пути обеспечения технологической независимости продукции от импорта. Выход на проектную мощность нового производства намечен на 2025 г.

– Комплексная модернизация производства ОАО «Гомсельмаш» с расширением производства мостов, узлов и агрегатов к комбайнам. Предприятие – один из крупнейших производителей сельскохозяйственной техники, входящих в число лидеров мирового рынка комбайнов и других сложных сельскохозяйственных машин. Инвестиционный проект решает сразу две задачи: увеличение производства комбайнов на самом предприятии и оказание помощи ООО «Ростсельмаш». Для российских партнеров белорусское предприятие будет выпускать необходимые компоненты, узлы и детали. В ближайшее время ОАО «Гомсельмаш» планирует представить опытно-промышленную партию сложных компонентов по программе импортозамещения [3].

Следует отметить, что вышеуказанные примеры промышленной кооперации являются весомыми показателями усиления взаимодействия двух стран, однако не являются пределом роста степени данного сотрудничества. Следующим этапом в развитии Союзного государства

является привлечение субъектов малого и среднего предпринимательства в процесс производственной кооперации на основе следующих видов взаимодействия:

– Аутсорсинг – это процесс передачи непрофильных функций компании сторонним организациям. Это позволяет через временное использование специалистов высокой квалификации снизить издержки и повысить качество производимой продукции [4].

– Субконтрактинг – одна из форм производственного аутсорсинга, применяемая промышленными предприятиями для оптимизации производственных процессов. Заключается в том, что одно промышленное предприятие (контрактор) размещает на другом предприятии (субконтракторе) заказ на разработку или изготовление некоторой продукции, или на выполнение технологических процессов в соответствии с требованиями заказчика [5].

– Франчайзинг – система организации предпринимательской деятельности, при которой одна сторона (франчайзер) предоставляет другой стороне (франчайзи) право использовать свое имя, технологии, секреты производства, репутацию и деловой опыт, проводит обучение франчайзи и его работников, оказывает системную помощь и поддержку, а франчайзи за пользование такими привилегиями перечисляет часть своего дохода франчайзеру [6].

В развитии производственной кооперации заинтересованы крупные предприятия, так как они приобретают надежных поставщиков и имеют возможность отказаться от затрат на аутсорсинг; получают полноценный контроль над всем производственным циклом; обеспечивают снижение логистических издержек.

Также в не меньшей степени в развитии производственной кооперации заинтересованы малые и средние предприятия, так как они приобретают долгосрочного потребителя своей продукции в лице крупной компании; получают возможность приобретения у крупного партнера технологий и оборудования на льготных условиях; решают серьезную экономическую проблему оптимальной загрузки мощностей и, как следствие, снижения простоев оборудования.

Таким образом, производственная кооперация рассматривается как средство увеличения объемов валового внутреннего продукта в аспекте макроэкономического регулирования, а в социально-экономическом отношении обеспечивает создание новых рабочих мест. Несмотря на то, что Договор о создании Союзного государства был подписан более 20 лет назад, взаимовыгодное сотрудничество стран-участниц данного договора находится в стадии формирования и постепенного развития. Одним из стимулов к ускорению процесса развития партнерских отношений были введенные против обеих стран санкции недружественных стран. Увеличение темпов роста и объемов промышленного производства двух государств в рамках Договора о создании Союзного государства будет зависеть от создания сети промышленной кооперации, действенного механизма построения кооперационных связей между предприятиями промышленности двух государств, вовлечения малых и средних предприятий в производственные цепочки и позволит решить остро стоящую проблему импортозамещения.

Список использованной литературы

1. **Союзное** государство России и Беларуси // Официальный интернет-портал Президента Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://president.gov.by/ru/belarus/economics/integracija/sojuznoe-gosudarstvo>. – Дата доступа : 05.12.2023.

2. **ИООО «Омск Карбон Могилев»** [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://fezmogilev.by/rezidenty/omsk-karbon-mogilev/>. – Дата доступа : 05.12.2023.

3. **Промышленная** кооперация в Союзном государстве: каковы итоги [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://belrus.ru/info/promyshlennaya-kooperaciya-v-soyuznom-gosudarstve-kakovy-itogi/>. – Дата доступа : 05.12.2023.

4. **Аутсорсинг**: что и зачем стоит делегировать другой компании [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://trends.rbc.ru/trends/amp/news/618a90039a79473dfb412769>. – Дата доступа : 05.12.2023.

5. **Что** такое субконтрактинг? [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://dic.academic.ru/dic.nsf/ruwiki/501222>. – Дата доступа : 05.12.2023.

6. **Что** такое франчайзинг? [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://belfranchising.by/azbuka-franchajzinga/obshhie-ponyatiya/cto-takoe-franchajzing/>. – Дата доступа : 05.12.2023.

О. Г. Богородская

*Сибирский университет потребительской кооперации
г. Новосибирск, Российская Федерация*

Ю. В. Трофимова

*Казахстанско-американский свободный университет
г. Усть-Каменогорск, Республика Казахстан*

Научный руководитель

Е. Н. Осипова

*Сибирский университет потребительской кооперации
г. Новосибирск, Российская Федерация*

ОСОБЕННОСТИ ВЛИЯНИЯ ПАНДЕМИИ COVID-19 НА БАНКОВСКИЙ СЕКТОР КАЗАХСТАНА

Пандемия COVID-19 – уникальное для современного мира явление, поэтому его влияние на общество и экономику в разных странах было очень значительным, а последствия этого влияния еще надолго отразятся на мировой экономике, поведении людей и других сферах общественно-экономической жизни. Для банковской системы пандемия стала одновременно испытанием и поводом внедрения инноваций, с помощью которых развиваются дистанционные сервисы, удобные для клиентов и экономящие для банка ресурсы [1, с. 10].

Пандемия COVID-19 оказала серьезное влияние на банковский сектор Казахстана, которое выражается в следующем:

– Введение карантинных мер и ограничений на передвижение привело к снижению экономической активности в стране, сокращению предложения и спроса на банковские услуги.

– Ухудшение экономической ситуации привело к росту числа неплатежеспособных заемщиков и проблемных кредитов, банки столкнулись с необходимостью формирования дополнительных резервов, чтобы покрыть потенциальные убытки от неплатежей.

– В условиях экономического спада банки столкнулись с сокращением доходов от комиссионных операций и снижением прибыли.

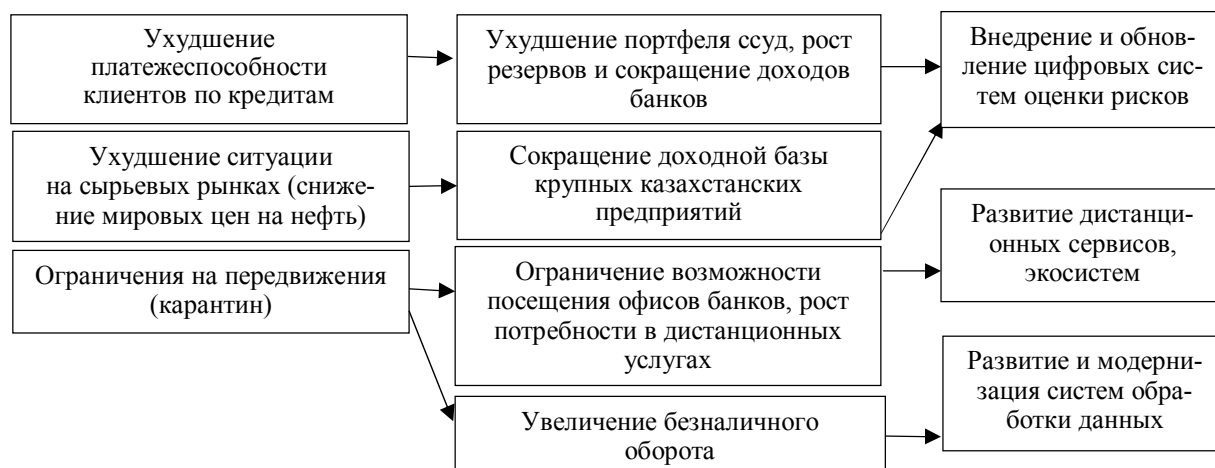
– В условиях ограничений передвижения и изоляции резко возросла потребность в онлайн-банкинге и электронных платежах, банки активно внедрили и расширили свои цифровые платформы, чтобы удовлетворить повышенный спрос на удаленные банковские услуги.

– Правительством Казахстана был принят целый ряд мер для поддержки банковского сектора: предоставление ликвидности, отсрочка выплат по кредитам и др.

Обобщая особенности влияния пандемии на банковский сектор разных стран, можно утверждать о двойной роли пандемии в развитии банковской системы в мире. Она связана с ростом рисков для банков и ухудшением их финансового положения. Она стала способом проверки их устойчивости и катализатором внедрения инноваций для оптимизации взаимодействия с клиентами, улучшения банковских бизнес-процессов.

Применение методов теоретического и статистического исследования позволило сделать целый ряд выводов. С учетом особенностей казахстанского банковского рынка и экономики на нижеприведенном рисунке представлена модель влияния пандемии на банковский бизнес в Казахстане.

Влияние пандемии COVID-19 на банковский бизнес в Казахстане



Специфика влияния на банковский бизнес пандемии в Казахстане заключается в том, что более значительно по сравнению с Европой или Соединенными Штатами Америки усилились кредитные риски, в том числе по причине ухудшения внешнеэкономической конъюнктуры. В связи с ограничениями в период пандемии в стране активно начинает развиваться, расти высокими темпами интернет-торговля. В результате формируются потребности в развитии финансовых технологий, разного вида дистанционных сервисов, казахстанские банки ускоренно их развивают.

По статистическим данным можно сделать вывод о том, насколько снизились финансово-экономические показатели банков в период пандемии, сократился реальный валовой внутренний продукт, уменьшились активы банковской системы. При этом доля топ-10 банков в активах банков второго уровня Казахстана и доля топ-3 банков возросла. Это свидетельствует о росте концентрации на банковском рынке и повышении роли наиболее крупных банков. Важно также отметить, что изменились и сами лидеры банковской системы, если на начало 2019 г. это были Народный Банк Казахстана, Сбербанк и ForteBank, то уже к концу 2019 г. в лидерах отмечен банк Kaspi. Этот банк реализовал наиболее эффективное развитие цифровых продуктов для физических и юридических лиц, предложив один из самых удобных дистанционных сервисов. Таким образом, банковская система Казахстана за период кризиса, вызванного пандемией, значительно изменилась, сократилось количество банков (с 28 до 25), изменились рейтинги банков [2].

В период кризиса все банки страны стремительно развивали дистанционные сервисы. Так, в 2019 г. около 67% (2/3) клиентов банков предпочитали личное обращение в офисы обслуживания банков, но уже на конец 2020 г. эти предпочтения сократились до 50%. В настоящее время имеется тенденция дальнейшего снижения доли тех клиентов, для которых обслуживание в офисе является более ценным, все переходят на дистанционные цифровые технологии [3]. Это позволяет инновационным банкам сокращать число офисов и увеличивать масштабы работы с дистанционными сервисами.

Показатели развития безналичных платежей, дистанционного обслуживания и банковских карт в Казахстане в период пандемии демонстрировали следующую положительную динамику:

- объем безналичных платежей в Казахстане резко увеличивается, поскольку все больше людей предпочитают использовать безналичные способы оплаты;

- количество банковских карт в обращении постоянно растет, так как карты предоставляют удобство и безопасность при проведении платежей и широко принимаются в торговых объектах и онлайн-магазинах;

- рост интернет-банкинга и мобильного банкинга является продолжающейся тенденцией, все больше людей предпочитают осуществлять операции с помощью мобильных приложений и интернет-банкинга, что позволяет клиентам получать доступ к банковским услугам в любое время и из любого места;

- в Казахстане наблюдается рост популярности электронных кошельков для проведения платежей и переводов, так как это простой и удобный способ оплаты различных услуг и товаров;

- казахстанские банки активно внедряют инновационные технологии, такие как QR-коды и NFC-технологии, чтобы облегчить процесс безналичных платежей.

Развитие безналичных платежей, дистанционного обслуживания и банковских карт в Казахстане свидетельствует о росте цифровизации финансового сектора и удовлетворении спроса на удобные и безопасные способы проведения платежей. Банки продолжают инвестировать в технологии и услуги, связанные с безналичными платежами, чтобы соответствовать потребностям и ожиданиям клиентов. Банковский сектор Казахстана продолжает адаптироваться к новым вызовам, внедрять современные технологии и предоставлять клиентам улучшенные онлайн-банкинговые решения. Последствия пандемии все еще могут оставаться значительными и требуют дальнейшего наблюдения и адаптации со стороны банков и государства. Поэтому казахстанским банкам необходимо изучать передовой мировой опыт, развивать риск-менеджмент в кредитовании и цифровые технологии.

Список использованной литературы

1. **Соколинская, Н. Э.** Банковский сектор до и после пандемии / Н. Э. Соколинская, Е. А. Зиновьева // Финансовые рынки и банки. – 2020. – № 6. – С. 81–87.

2. **Денежно-кредитная** и банковская статистика [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://www.nationalbank.kz/ru/page/denezhno-kreditnaya-statistika>. – Дата доступа : 10.10.2023.

3. **Основные** статистические показатели Казахстана [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://stat.gov.kz/official/industry/11/statistic/7>. – Дата доступа : 28.09.2023.

СТРАНЫ ВОСТОЧНОЙ ЕВРОПЫ В ЕВРОПЕЙСКОМ СОЮЗЕ

В данной статье рассматривается влияние вступления стран Восточной Европы в Европейский союз (ЕС) на экономическое, политическое и социальное развитие данных стран, рассматриваются положительные и отрицательные аспекты интеграции Восточной Европы в ЕС, а также предлагаются рекомендации для дальнейшего совершенствования процесса интеграции.

В основе ЕС лежит сотрудничество, зародившееся между европейскими государствами после Второй мировой войны с целью гарантировать мир и способствовать экономическому и социальному процессу в рамках единого союза. Этот процесс развивался постепенно. Сначала упор был сделан на экономическом сотрудничестве, для разработки общей политики в сфере торговли и сельского хозяйства. Позже начало развиваться сотрудничество в политической сфере, в таких областях, как внешняя политика, сотрудничество в целях развития. Первыми институтами ЕС являются Совет Министров, Европейская Комиссия, Европейский Парламент и Европейский Суд.

Первой страной, которая присоединилась к ЕС, была Греция. Она стала его членом в 1981 г. Затем последовали другие страны Восточной Европы.

Португалия и Испания вступили в ЕС в 1986 г. Австрия, Финляндия и Швеция присоединились к ЕС в 1995 г. В 2004 г. в ЕС было принято 10 новых членов, включая страны Восточной Европы: Польшу, Венгрию, Чехию, Словакию, Словению, Литву, Латвию, Эстонию, Мальту и Кипр; Болгария и Румыния вступили в ЕС в 2007 г.; Хорватия стала членом ЕС в 2013 г.

В настоящее время страны Восточной Европы продолжают сотрудничать с ЕС и проводить реформы для укрепления своего членства и развития.

Вступление этих стран в ЕС представляет собой значимый шаг в сторону европейской интеграции. Проанализируем данные за период с момента вступления стран в ЕС до настоящего времени.

Экономическое влияние.

Интеграция в ЕС привела к доступу к единому рынку ЕС, что способствует увеличению объемов торговли и привлечению иностранных инвестиций. Кроме того, страны получают доступ к финансовым ресурсам и программам поддержки со стороны ЕС, что способствует развитию инфраструктуры, образования и науки. Некоторые страны сталкиваются с вызовами, связанными с конкуренцией на едином рынке и необходимостью адаптации к европейским стандартам и правилам.

Политическое влияние.

Положительные аспекты включают участие в принятии решений на европейском уровне и возможность влиять на формирование общей политики ЕС. Кроме того, вступление в ЕС способствует укреплению демографических институтов и правового государства. Однако некоторые страны сталкиваются с вызовами, связанными с необходимостью приведения своих законодательств в соответствие с нормами ЕС и борьбой с коррупцией.

Социальное влияние.

Вступление стран Восточной Европы в ЕС также оказывает влияние на общество. Положительные аспекты включают свободу передвижения и трудоустройства в рамках ЕС, что способствует развитию туризма, культурного обмена и повышению уровня жизни. Кроме того, страны получают доступ к программам образования и мобильности для молодежи, что способствует развитию человеческого капитала. Однако некоторые страны сталкиваются с вызовами, связанными с миграцией рабочей силы и угрозой потери национальной идентичности [1–3].

Можно выделить следующие рекомендации для дальнейшего совершенствования процесса интеграции:

– Укрепление диалога и сотрудничества. Необходимо продолжать активное взаимодействие между странами Восточной Европы и ЕС, проводить регулярные встречи на высшем уровне, развивать партнерские отношения и обмен опытом.

– Поддержка экономического развития. ЕС должен продолжать оказывать финансовую и техническую поддержку странам Восточной Европы для стимулирования экономического роста и сокращения разрыва в уровне жизни между ними и странами ЕС.

– Повышение стандартов прав человека и демократии. Необходимо увеличить усилия по защите прав человека, укреплению демократических институтов и борьбе с коррупцией в странах Восточной Европы.

– Развитие инфраструктуры. ЕС должен активно поддерживать развитие транспортной, энергетической и цифровой инфраструктуры в странах, чтобы обеспечить их интеграцию на европейский рынок.

– Обеспечение безопасности. ЕС должен продолжать сотрудничество со странами Восточной Европы в области общей безопасности, борьбы с терроризмом и организованной преступностью.

– Продвижение культурного и образовательного обмена. Необходимо развивать проблемы обмена студентами, активно поддерживать культурные проекты и инициативы, чтобы способствовать пониманию и сближению между странами.

– Повышение информативности. ЕС должен активно информировать жителей стран Восточной Европы о преимуществах интеграции в ЕС, доступных возможностях и поддержке.

– Разработка долгосрочной стратегии. Необходимо разработать долгосрочную стратегию интеграции для стран Восточной Европы, учитывающую особенности каждой страны и обеспечивающую устойчивое развитие региона.

Вступление стран Восточной Европы в ЕС привело к укреплению диалога и сотрудничества между ними, стимулированию экономического роста, повышению стандартов прав человека и демократии, обеспечению безопасности и т. д. Несмотря на вызовы, связанные с конкуренцией на едином рынке и необходимостью адаптации к европейским стандартам, интеграция в ЕС представляет собой значимый шаг в сторону развития данных стран. Дальнейшее углубление интеграционных процессов и реализация рекомендаций помогут достичь общей большей стабильности и процветания в странах Восточной Европы в контексте ЕС.

Список использованной литературы

1. **Орлик, И. И.** Восточная Европа и Евросоюз [Электронный ресурс] / И. И. Орлик. – Режим доступа : <https://elibrary.ru/item.asp?id=20616296>. – Дата доступа : 25.10.2023.

2. **Трещенков, Е. Ю.** «Восточное измерение» политики соседства Европейского союза: возникновение и эволюция [Электронный ресурс] / Е. Ю. Трещенков. – Режим доступа : <https://cyberleninka.ru/article/n/vostochnoe-izmerenie-politiki-sosedstva-evropeyskogo-soyuza-vozniknovenie-i-evolyutsiya/viewer>. – Дата доступа : 27.10.2023.

3. **Соколов, Д. В.** Европейская интеграция и Восточная Европа: от унификации к многообразию [Электронный ресурс] / Д. В. Соколов. – Режим доступа : <https://cyberleninka.ru/article/n/evropeyskaya-integratsiya-i-vostochnaya-evropa-ot-unifikatsii-k-mnogoobraziyu-1>. – Дата доступа : 02.11.2023.

А. С. Булай

Научный руководитель

И. М. Вашко

Академия управления

при Президенте Республики Беларусь

г. Минск, Республика Беларусь

ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ НАЦИОНАЛЬНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ НА ОСНОВЕ РАЗВИТИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА

Повышение конкурентоспособности национальных экономических систем в современных условиях является важной задачей, поскольку уровень международной конкуренции в глобальном масштабе возрастает. Становится все сложнее продвигать производимую продукцию и услуги на мировом рынке. Конкурентоспособность страны рассматривается как способность достичь высокого уровня экономического роста и на этой основе обеспечить высокий и постоянно растущий уровень жизни своих граждан. Ее определяют ряд ключевых факторов: промышленно-технологический уровень производства в стране; качество производимых продуктов; размер производственных затрат; развитие инфраструктуры; уровень квалификации персонала; уровень менеджмента; направления и инструментарий государственного регулирования экономической системы, географические особенности страны.

Беларусь имеет возможность использования потенциальных конкурентных преимуществ, которые основаны, главным образом, на факторных условиях и наличии специализированных, смежных и обслуживающих отраслей. К ним можно отнести экономическое, географическое и геополитическое положение, систему транспортной и производственной логистики, природные ресурсы, прочный производственный структурный фундамент экономики, многопрофильный промышленный комплекс, научно-технический потенциал, низкую стоимость рабочей силы, высокий уровень общего образования населения за счет налаженной системы подготовки квалифицированных кадров, комплексное территориальное развитие, многовекторные внешнеэкономические связи, административную систему, быстро развивающуюся в профессиональном плане [1, с. 33].

Важную роль в обеспечении конкурентоспособности играет человеческий капитал, под которым понимается капитал в форме интеллектуальных способностей и практических навыков, приобретаемый людьми в процессе образования и практической деятельности. В экономической системе человеческий капитал рассматривается в ракурсе способности людей участвовать в производственном процессе. Инвестиции в человеческий капитал включают расходы на здравоохранение, образование, техническую подготовку и другие виды деятельности, которые помогают повысить производительность и качество труда. Персонал является важнейшим видом капитала для организации, а такие затраты, как оплата труда, создание благоприятных условий для бизнеса, обучение, переподготовка и повышение квалификации, являются особыми видами инвестиций. Различия в заработной плате определяются неравными инвестициями в человеческий капитал между категориями работников. В результате роста таких инвестиций увеличиваются доходы работников, улучшаются показатели экономической деятельности организации, т. е. процессы являются взаимосвязанными.

Одной из важных задач в формировании человеческого капитала является подготовка специалистов, которые будут способны адаптироваться к современным профессиональным требованиям и соответствовать необходимым критериям, предъявляемым к ним. От решения этой задачи в значительной степени зависит обеспечение конкурентоспособности субъектов хозяйствования, возможностей адаптации прогрессивных бизнес-моделей и технологий, коммерциализации инноваций, интеграции в систему мирового хозяйства.

Образование является другим важнейшим фактором и основой обеспечения национальной конкурентоспособности. В современных условиях ускоренное научно-технологическое развитие обеспечивают те страны, которые выделяют среди приоритетов качество образования населения и повышение квалификации работников. Несмотря на то, что в современных условиях наблюдается набирающее темпы усиление роли искусственного интеллекта в процессах производства, в приоритете остается повышение роли человеческого капитала, который формируется и воспроизводится на основе совершенствования образования, развития науки, культуры, здравоохранения.

Повышение эффективности подготовки кадров должно быть одним из ключевых приоритетов в обеспечении повышения конкурентоспособности национальной экономической системы. Во-первых, высококвалифицированные, компетентные работники смогут грамотно анализировать и обрабатывать нужную информацию, эффективно управлять ею. Во-вторых, оценив спрос на мировом рынке, потребности клиентов, возможности и инновационный потенциал производства, они смогут создать, генерировать новые креативные идеи и коммерциализировать их. В-третьих, на основе анализа долгосрочных перспектив развития передовых технологий высококвалифицированные специалисты и менеджеры обеспечивают разработку инновационных проектов с учетом возможных рисков, могут организовать эффективную деятельность по их реализации.

Выделение средств для участия организаций в кооперационных, международных проектах, изучение прогрессивного зарубежного опыта на основе активного взаимодействия с ключевыми экономическими партнерами способствует расширению трансфера и диффузии прогрессивных технологий, адаптации инновационных бизнес-моделей, расширению экономического взаимодействия и кооперационному сотрудничеству в научно-технологической и производственной сферах. Высок в этом процессе потенциал кластеров. Кластерный подход описан в работах Майкла Портера, получил развитие с 90-х гг. XX в., рассматривается как один из способов повышения конкурентоспособности национальной экономики, стимулирующей инновационное развитие. Согласно теории Майкла Портера, «кластер – это группа географически соседствующих, взаимосвязанных компаний и связанных с ними организаций, действующих в определенной сфере и взаимодополняющих друг друга» [2, с. 258]. В данном взаимодействии весьма значим потенциал и роль образовательных и научно-исследовательских учреждений, значительно возрастает их роль и возможности в повышении качества человеческого капитала.

Сетевой характер экономики и развитие информационно-компьютерных технологий оказали влияние на формирование и развитие кластеров. Происходит процесс эволюции межфирменных связей от территориально-производственных комплексов к формированию международных промышленных кластеров. Интеграция Республики Беларусь в мировое экономическое сообщество, создание в 2015 г. Евразийского экономического союза, развитие внешнеэкономических связей, промышленного сотрудничества и кооперации международного разделения труда – все это обусловило возможность использования кластерного подхода к повышению эффективности и конкурентоспособности экономических систем в Беларуси и России [3; 4].

Для повышения конкурентоспособности экономической системы Беларуси требуется усиливать имеющиеся конкурентные преимущества и создавать условия для развития и формирования новых. Конкурентоспособность экономической системы Республики Беларусь в перспективном периоде будет зависеть от развития и использования всех факторов общественного производства.

Повышение эффективности воспроизводства и использования человеческого капитала является важным условием повышения конкурентоспособности. В этом процессе значима роль системы подготовки кадров, учета требований инновационного развития национальной экономики. Кооперационное сотрудничество в этом процессе на основе использования прогрессивных организационных форм, инновационных бизнес-моделей повышает эффективность использования человеческого капитала.

Список использованной литературы

1. **Полоник, С. С.** Методика трансформации экономики Республики Беларусь на основе конкурентных преимуществ / С. С. Полоник, М. А. Смолярова // Новая экономика. – 2017. – № 1. – С. 27–36.
2. **Портер, М.** Конкуренция : [пер. с англ.] / М. Портер. – М. : Вильямс, 2005. – 258 с.
3. **Инновационное** наполнение инвестиционной политики : моногр. / отв. ред. В. И. Кушлин. – М. : Проспект, 2016. – 240 с.
4. **Мясникович, М. В.** Практические вопросы евразийской экономической интеграции / М. В. Мясникович. – Минск : Бел. навука, 2021. – 294 с.

ГЛОБАЛЬНАЯ ДОЛГОВАЯ НАГРУЗКА И УСТОЙЧИВОСТЬ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ МИРА

Глобальная долговая нагрузка становится все более значимой для устойчивости мировой экономики. В данной статье проводится анализ факторов, форм и последствий долга на макроэкономическом уровне. Рассматриваются стратегии управления долговой нагрузкой, способствующие снижению рисков и поддержанию устойчивого мирового экономического развития в перспективе.

Объектом исследования в данной работе служит глобальная долговая нагрузка. Предмет исследования – влияние глобальной долговой нагрузки на устойчивость экономического развития мира. Статья основывается на совокупности данных для более полного понимания взаимосвязи между глобальной долговой нагрузкой и устойчивостью экономики на мировом уровне.

Цель исследования – анализ взаимосвязи между глобальной долговой нагрузкой и устойчивостью экономического развития в мировом масштабе. Задачами исследования являются следующие: проанализировать долговую нагрузку, изучить устойчивость экономического развития мира, сформулировать рекомендации по улучшению устойчивости экономического развития через долговую нагрузку. Результаты должны внести вклад в понимание важности управления глобальной долговой нагрузкой для обеспечения устойчивого экономического развития как на уровне отдельных стран, так и в мировом масштабе.

Глобальная долговая нагрузка – это общая сумма финансовых обязательств, которые страны или государства имеют перед другими странами, международными финансовыми институтами и частными кредиторами.

Глобальный мировой долг можно разделить на две категории: долг развитых экономик и долг развивающихся экономик. Эта классификация основана на экономическом развитии и доходах стран. Большую часть мирового долга занимает долг стран с развитой экономикой. Такая тенденция к повышению уровня долга развитых стран, которые сейчас являются эмитентами резервных валют, определилась еще в 2012 г., когда долг этих стран превысил 80% от общего мирового долга [1].

Долговая нагрузка мира в период первой четверти 2023 г. составила 305 трлн долл. США, или 333% к валовому внутреннему продукту, что на 45 трлн долл. США больше, чем до пандемии COVID-19. Во второй четверти, в условиях более высоких ставок, объем мирового долга вырос на 2 трлн долл. США до нового рекордного уровня в 307 трлн долл. США, или 332% к ВВП [2]. Из 307 трлн долл. США долга на долю корпорации приходится 163,7 трлн долл. США (53%), правительства задолжали 86,7 трлн долл. США (28%), а частные лица – 56,6 трлн долл. США (19%).

Существует сложная взаимосвязь между глобальной долговой нагрузкой и устойчивостью мирового экономического развития. С одной стороны, долг может быть использован для финансирования инфраструктурных проектов и стимулирования экономического роста. С другой стороны, высокий уровень долга может повысить уязвимость экономики к финансовым кризисам, особенно если он не используется эффективно. Наибольший рост долговой нагрузки замечен в таких странах, как Соединенные Штаты Америки, Япония, Великобритания, Франция, а также в Китае, Индии.

Если рассматривать взаимосвязь между глобальной долговой нагрузкой и устойчивостью экономического развития более подробно, то можно сделать следующие выводы:

- Уровень долга. Когда страна накапливает слишком много долга, она столкнется с проблемами возврата процентов.
- Структура долга. Важно учитывать, в какой форме предоставлен долг, какие у него сроки погашения. Так, долг с короткими сроками может оказаться более рискованным.
- Мировая экономическая обстановка. Мировые события могут повлиять на способность страны справляться с долгом.

- Финансирование развития. Долг может быть использован для финансирования проектов, способствуя экономическому росту.
- Усиление капитала. Долг может помочь компаниям и странам расширить свой бизнес.
- Финансовая зависимость. Высокий уровень долговой нагрузки приводит к зависимости от мировых финансовых рынков.

- Риск дефолта. Если страна не может управлять своим долгом, это может привести к финансовому кризису.

- Роль международных институтов. Международные организации могут предоставлять совет и финансовую помощь для управления долговой нагрузкой.

Устойчивость экономического развития мира зависит от способности стран эффективно управлять своим долгом, обеспечивать экономическую стабильность, регулировать бюджет и создавать благоприятные условия для инвестиций и роста. Глобальная долговая нагрузка также связана с мировыми экономическими условиями, торговыми барьерами и другими факторами, которые могут повлиять на уровень устойчивости.

Различные страны используют следующие стратегии для снижения глобальной долговой нагрузки:

- Фискальная дисциплина. Сокращение государственных расходов и увеличение налоговых поступлений.

- Экономический рост. Способствование увеличению экономического роста.

- Приватизация и активы. Продажа государственных активов и предприятий.

- Реформы в области налогов. Улучшение налогового сбора и борьба с уклонением от налогов.

- Пересмотр условий долга. Переговоры с кредиторами о пересмотре условий долга.

- Инфляция. Поддержание инфляции на умеренном уровне.

- Стимулирование экспорта. Развитие экспортных отраслей.

- Финансовые реформы. Улучшение финансовой системы, борьба с коррупцией и улучшение управления финансами [3].

Глобальная долговая нагрузка представляет собой важный аспект финансовой структуры, который имеет влияние на финансовую устойчивость и способность выплачивать долги. Понимание различных видов долговой нагрузки и их влияния на финансовую позицию является неотъемлемой частью анализа рисков и стратегического финансового планирования для физических лиц, компаний, стран, мира.

Список использованной литературы

1. **Международный** валютный фонд [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://www.imf.org/ru/Home>. – Дата доступа : 26.10.2023.

2. **Центральные** банки [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://ru.investing.com/central-banks/>. – Дата доступа : 27.10.2023.

3. **Мониторинг** глобального долга [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://www.iif.com/Products/Global-Debt-Monitor>. – Дата доступа : 27.10.2023.

А. В. Варакина

Научный руководитель

М. Н. Юденко

*Санкт-Петербургский государственный
экономический университет
г. Санкт-Петербург, Российская Федерация*

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ИНДУСТРИЕЙ ТУРИЗМА В ИЗМЕНЯЮЩИХСЯ УСЛОВИЯХ ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ

Актуальность данного исследования вызвана необходимостью усиления государственного участия в поддержке сферы туризма в изменяющихся условиях. Несмотря на многочисленные меры, которые проводятся государственными органами для развития индустрии туризма в России, данная сфера в настоящий момент испытывает серьезные проблемы, которые препятствуют ее развитию. Были выделены восемь проблем развития туризма в Российской Федерации. Дефицит положительной информации о России, непродуманный визовый режим, неразвитость туристической инфраструктуры, несовершенство тарифной политики, недостаточный профессионализм работников туристической сферы, не всегда эффективное действие формальных норм, регулирующих индустрию туризма, и недостаток финансирования туристической отрасли – вот ряд важнейших проблем, сдерживающих развитие туризма в России. Были предложены пути решения проблем, которые смогут в какой-то мере привести к улучшению управления сферой туризма.

Решение проблемы дефицита положительной информации о стране заключается, по мнению автора, в организации практики некоммерческой рекламы туристической отрасли Российской Федерации. Данная практика должна включить в себя следующие мероприятия: издание буклетов о туризме в России, распространение туристических карт России и рекламных брошюр, плакатов на международных мероприятиях, организация ознакомительных поездок в туристические города России для иностранных журналистов [1].

Увеличение въездного туристического потока в нашу страну требует решения проблемы недостаточного регулирования визового режима в Российской Федерации. Было предложено снизить стоимость оформления российских виз и упростить процедуру их выдачи с целью привлечения иностранных граждан в нашу страну. Считаем, что необходимо провести цифровизацию данной процедуры, чтобы ускорить процесс оформления виз.

С такой непростой проблемой как неразвитость туристической инфраструктуры предлагаем бороться с помощью ряда мер: реконструирования старых гостиничных комплексов, ремонта главных туристических дорог, замены старых изношенных автобусов на комфортабельные средства передвижения, открытия новых предприятий общественного питания и средств размещения, расширения сети торговых центров, аквапарков, парков развлечений и пр. Также с целью содействия в строительстве новых, высококачественных средств размещения, питания и отдыха мы предлагаем исключить из налогооблагаемой базы налоги на прибыль и доходы организаций, оказывающих услуги в сфере туризма, на период двух-трех лет с начала осуществления их деятельности [2]. Это непопулярная мера, ограничивающая наполнение бюджета страны, но если государство даст возможность новым компаниям успешно пройти стартап, то через 3 года они смогут существенно пополнить бюджет.

С целью увеличения потока внутреннего туризма нужно пересмотреть и тарифную политику Российской Федерации: снизить цены на внутренние авиаперевозки, а также сформировать туристические пакеты таким образом, чтобы сделать их более выгодными и привлекательными, чем зарубежные [3, с. 189].

Проблему, связанную с низким уровнем сервиса в России, предлагаем решить с помощью предоставления государством туристическим агентствам и владельцам гостиниц новых финансовых инструментов на расширение бизнеса, улучшение номерного фонда и т. д., а также с помощью предоставления работодателям грантов на обучение персонала. Помимо того, необходимо создать национальную систему профессиональной подготовки, переподготовки, повышения квалификации кадров для работы в сфере туризма, так как подобная система должна способствовать улучшению качества обслуживания в туристической индустрии [4, с. 165].

Для решения проблемы непрофессионализма сотрудников туристической сферы необходимо наладить систему обмена опытом между работодателями и учебными заведениями: работодателям следует предоставлять больше мест для прохождения практики в их организациях,

проводить ознакомительные экскурсии для студентов, а также читать будущим работникам сферы услуг лекции об особенностях работы. Также следует улучшить наполнение программ обучения в высших учебных заведениях по направлению «Туризм».

В целом для совершенствования туристической отрасли в нашей стране будет целесообразным издать отдельный законодательный акт, регулирующий сферу гостиничного обслуживания, и прописать в нем стандарты, которые должны будут соблюдаться в любом гостиничном бизнесе в Российской Федерации [2].

Все проблемы связаны с нехваткой государственного участия, регулирования и финансирования туристической индустрии в России. Решение проблемы финансирования не может заключаться в выделении дополнительных средств на развитие туристической отрасли из федерального бюджета. Так как, взяв оттуда дополнительные средства, оно будет вынуждено уменьшить финансирование других более важных сфер жизни. Брать дополнительные деньги на развитие туризма из федерального бюджета государство не может. Увеличить финансирование данной отрасли, по нашему мнению, можно при помощи более активного привлечения инвесторов в сферу туризма.

В настоящее время основная трудность в привлечении инвесторов заключается в том, что значительная часть туристической отрасли в Российской Федерации находится в тени, т. е. связана с отдельными правонарушениями, поэтому инвестировать в нее решается только крупный бизнес, который может перекрыть свои риски другими проектами. В связи с этим, чтобы привлечь инвесторов, государство должно создать такие условия, которые бы смогли оправдать их риск. Во-первых, установить льготные кредиты для инвесторов и выделить им большие площади для развития организаций, предприятий и быструю застройку. Во-вторых, государство должно разработать такой проект стратегического развития туристической отрасли, который бы привлек внимание инвесторов. Это должен быть не какой-то условный проект, а детально разработанная программа действий и мероприятий с целевыми показателями, приблизительными сроками реализации намеченных мероприятий и со структурой. Необходимо разрабатывать такие регуляторные формальные нормы, чтобы соблюдать их бизнесу было «дешевле», чем не соблюдать.

Несмотря на значительный туристско-рекреационный потенциал нашей страны и количество мер, проводимых как государственными органами, так и некоммерческими объединениями, по поддержанию туристической отрасли, индустрия туризма находится в ожидании мер поддержки. Из числа данных проблем основной является недостаток государственного финансирования туристической отрасли. Почти все рассмотренные нами выше проблемы происходят от нее. Какой бы большой вклад в развитие туристической индустрии не вносили некоммерческие объединения, развитие туризма в Российской Федерации напрямую будет связано именно с деятельностью государства и его решениями.

Список использованной литературы

1. **Аналитический** отчет «Российский внутренний туризм – 2023: новые горизонты» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://mintourism.samregion.ru/wp-content/uploads/sites/40/2023/07/rossijskij-vnutrennij-turizma-2023.pdf>. – Дата доступа : 18.10.2023.

2. **Статистика** выездного турпотока: направлений меньше – туристов больше [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://ratanews.ru/news/general/statistika-vyeznogo-turpotoka-napravlenii-mense-turistov-bolse>. – Дата доступа : 18.10.2023.

3. **Логвина, Е. В.** Проблемы и перспективы выездного туризма в Российской Федерации [Электронный ресурс] / Е. В. Логвина // Ученые записки Крымского федер. ун-та им. В. И. Вернадского. География. Геология. – 2015. – Т. 1 (67). – № 4. – С. 14–26. – Режим доступа : <https://cyberleninka.ru/article/n/problemy-i-perspektivy-vezdnogo-turizma-v-rossiyskoy-federatsii/viewer>. – Дата доступа : 15.10.2023.

4. **Кулачинская, А. Ю.** Основные проблемы развития туризма в России и за рубежом [Электронный ресурс] / А. Ю. Кулачинская // Экономическая наука и практика : материалы I Междунар. науч. конф., г. Чита, февраль 2012 г. – Чита : Молодой ученый, 2012. – С. 187–189. – Режим доступа : <https://moluch.ru/conf/econ/archive/14/1813/>. – Дата доступа : 10.10.2023.

**В. И. Вдовченко,
В. С. Хвалько**

*Научный руководитель
И. М. Вашко*

*Академия управления
при Президенте Республики Беларусь
г. Минск, Республика Беларусь*

ПРОБЛЕМНЫЕ АСПЕКТЫ В РАЗВИТИИ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Тенденции развития мировой экономики изменяются со временем под воздействием социальных, политических, экологических и иных факторов. Часть из них является довольно устойчивыми и оказывает значительное влияние на динамику мировой экономики, формирует глобальные проблемы, затрагивающие жизнь каждого человека и социума в целом. Выявление и преодоление проблем развития мировой экономики является необходимым для динамичного экономического развития стран и представляет собой главное условие для повышения качества жизни.

Особенности современного мирового развития зависят от процессов, происходящих в развитых странах. Также не менее важную роль играют развивающиеся страны, которые имеют огромный потенциал для роста. В целях борьбы с неравенством между развитыми и развивающимися государствами, 1 мая 1974 г. Генеральной Ассамблеей Организации Объединенных Наций (ООН) была принята Декларация об установлении нового международного экономического порядка, которая основана на справедливости, суверенном равенстве, взаимозависимости, общности интересов и сотрудничестве всех государств, независимо от их социально-экономических систем, что позволяет ликвидировать разрыв между странами и обеспечить быстрое экономическое развитие в мире [1].

Исследование тенденций развития мировой экономики позволяет отметить, что в современном мире активно идет процесс глобализации. Она способствует объединению стран для борьбы с экологическими проблемами, расширению рынков, привлечению иностранных инвестиций в экономику страны и развитию мировой торговли, что, в итоге, благоприятно влияет на экономический рост. Благодаря научно-технической революции, глобализация ведет к распространению новых знаний и технологий между странами. Это дает развивающимся странам больше возможностей для повышения уровня и качества жизни населения.

Одним из значимых видов глобализации является цифровая глобализация, т. е. активное расширение социальных трансграничных взаимодействий, распространение знаний и информации вследствие широкомасштабного использования цифровых технологий [2, с. 366]. Цифровая экономика (экономика, основанная на цифровых технологиях) создает новые возможности для предпринимательства, международного взаимодействия при ведении бизнеса. Также она расширяет доступ к мировым рынкам и снижает торговые барьеры.

Однако глобализация имеет не только позитивные тенденции, но и негативные последствия для мировой экономики. Одним из отрицательных результатов экономики является увеличение разрыва между развитыми и развивающимися странами. Обычно транснациональные корпорации переносят свои производства с устаревающими в ряде случаев технологиями из развитых государств в развивающиеся, поскольку там более низкая стоимость факторов производства, включая оплату труда. Это является одной из причин, по которой развитые страны идут по пути развития постиндустриального общества, а развивающиеся – продолжают оставаться индустриальными.

Не менее важной проблемой является увеличение внешнего долга. В последние десятилетия вопросы внешней задолженности становятся все более значимыми для ряда стран и приобретают глобальный характер. Рост государственного внешнего долга оказывает обременительное воздействие на развитие национальной экономики, создает проблемы в финансовой сфере, влияет на инвестиционную активность. Значительный рост внешнего долга опасен для государственного бюджета и международной кредитоспособности того или иного государства [3, с. 41].

Проблемами эффективного развития глобальной экономики являются различные кризисы, оказывающие отрицательное влияние на материальное производство и накопление капитала. Примерами служат военно-политические (войны, массовые беспорядки), социально-демографические (безработица, голод), экономические (инфляция, банкротство крупных национальных компаний) и экологические (глобальное потепление, природные катаклизмы) кри-

зисы. Войны оказывают долгосрочное негативное воздействие на экономику страны, приводя к ее деградации, огромным расходам и потере рабочей силы. Это ведет к сокращению производства и повышению безработицы. Безработица имеет отрицательный характер, поскольку напрямую вызывает экономические, социальные и психологические последствия. Она сокращает производство валового внутреннего продукта, приводит к снижению потребительского спроса, ведет к потере дохода, тем самым углубляя неравенство в обществе. Это, в свою очередь, вызывает недовольство социума и приводит к массовым протестам и беспорядкам.

Низкий уровень доходов населения приводит к нехватке продовольствия, что приводит к ослаблению человеческого капитала и проблемам физического и умственного развития людей. Все эти факторы являются причиной снижения общей производительности труда и тем самым оказывают негативное влияние на экономику страны.

В результате производственной деятельности людей нарушается сложившееся экологическое равновесие. Развитые страны выбрасывают экологически вредные отходы своих производств на территорию развивающихся. Главные источники загрязнения биосферы – промышленность и транспорт, развитие которых усиливается из-за глобализации.

Для того, чтобы обеспечить равновесие между социальными, экономическими и экологическими интересами была разработана концепция устойчивого развития, которая легла в основу Целей устойчивого развития (Sustainable Development Goals) ООН. Ключевые задачи устойчивого развития – сохранение природных ресурсов, развитие и доступность социальных услуг, а также развитие экономики [4]. Понимание значимости обеспечения устойчивого развития, конструктивный диалог между странами, учет их политических и социально-экономических интересов в развитии процессов глобализации, направленность на достижение Целей устойчивого развития является необходимым для решения проблем.

На основе проведенного исследования можно сделать следующий вывод: основной тенденцией мировой экономики является глобализация. Она включает в себя позитивные аспекты: цифровизацию, развитие науки, более тесное сотрудничество с другими государствами, устойчивое развитие и объединение стран для решения глобальных экологических проблем. Однако она несет и негативные последствия (усиление разрыва между государствами и увеличение внешнего долга стран). Мировая экономика сталкивается с политическими, социальными, экономическими и экологическими проблемами. Для их решения мировое сообщество принимает ряд мер политического, экономического, социального характера, так как они затрагивают не только современное, но и будущие поколения.

Список использованной литературы

1. **Декларация** об установлении нового международного экономического порядка : одобр. Резолюцией 3201 Генер. Ассамблеи ООН от 1 мая 1974 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : https://www.un.org/ru/documents/decl_conv/declarations/econ_order.shtml. – Дата доступа : 08.11.2023.
2. **Современная** политэкономия : учеб. пособие / В. Г. Гусаков [и др.] ; под ред. В. Г. Гусакова. – Минск : РИВШ, 2022. – 464 с.
3. **Государственный** внешний долг и макроэкономическая динамика / А. Н. Гриценко [и др.] // Проблемы соврем. экономики. – 2012. – № 1. – С. 41.
4. **Цели** в области устойчивого развития ООН [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://www.un.org/sustainabledevelopment/ru/sustainable-development-goals/>. – Дата доступа : 08.11.2023.

ЭВОЛЮЦИЯ ОСНОВНЫХ СТРАТЕГИЙ МЕЖДУНАРОДНОГО МАРКЕТИНГА

Для того, чтобы наилучшим образом выбрать стратегическое направление развития организации, необходимо грамотное определение основных целей, направлений деятельности компании, ее стратегических приоритетов и поиск оптимальной арены конкурентной борьбы [1]. В основном, организация стремится решить задачи, касающиеся расширения своей деятельности, выхода на новые рынки сбыта, роста объема продаж, расширения целевого сегмента, создания новой продукции. В целом организация стремится оптимизировать все действия, которые затрагивают маркетинговую деятельность. Однако из-за страновых и региональных различий в рамках всего земного шара важное значение имеет определение географического операционного пространства и направлений расширения деятельности производителя в зависимости от этапа интернационализации бизнеса в целом [2].

Развитие процессов интернационализации бизнеса, которые ставят международную маркетинговую деятельность на первый план, определяется некоторыми важными процессами в ряде регионов мира: интеграционными процессами в рамках Европейского союза, устранением торговых барьеров между странами, либерализацией торговых мер со стороны Всемирной торговой организации, развитием рыночных отношений и тем, что на рынках развитых стран уже можно заметить стадии перенасыщения. Основными видами и стратегиями международного маркетинга являются следующие:

- мультинациональный маркетинг (стратегия адаптации);
- глобальный маркетинг (стратегия стандартизации).

Стратегию интернационализации в международном маркетинге можно подтвердить тем фактом, что сейчас конкретный товар может производиться не одной страной, а многими странами совместно. Из-за увеличения стран, которые так или иначе связаны с производством товара, сам товар начинает терять национальную принадлежность. Товар уже нельзя ассоциировать с конкретной страной. Товар получается интернациональным, поскольку в его производство были вложены, например, научно-технические или конструкторские решения из нескольких стран [3]. Стратегия адаптации в мультинациональном маркетинге – такой подход в маркетинге, при котором организация, осуществляя деятельность за рубежом, принимает во внимание различия в потребностях и запросах со стороны потребителей выбранного целевого сегмента. Этот подход учитывает культурные особенности и различия в обычаях, правилах ведения торговли, построении системы сбыта каждой страны мира. Такая стратегия проводится крупными компаниями, товары которых продаются на мировом рынке.

Стратегия стандартизации является глобальной стратегией, которая является единой по своей сути и применяется на рынках в зарубежных странах сегодня. Она представляет наивысший уровень оптимизации деятельности маркетинга в рамках всего мира. Согласно данной стратегии, принято считать, что определенные товары имеют как универсальные (основные), так и особенные свойства, которые привлекают внимание потребителей вне зависимости от страны, в которой они живут. Суть стратегии состоит в том, что для реализации товара применяется стандартизированная программа маркетинга.

Маркетологам необходимо понимать, как работает и развивается маркетинговая деятельность в различных странах мира, ведь прежде, чем компания выходит на новые рынки, тщательное изучение условий среды и, в частности, маркетинговой среды на данном рынке является неотъемлемой частью грамотной маркетинговой политики [4].

Международная среда маркетинга – это комплексное понятие. В нее включены различные виды сред:

- национальная среда маркетинга;
- маркетинговые среды отдельных стран;
- глобальная маркетинговая среда [2].

Рынок каждой страны отличается своими особенностями, динамикой развития. Маркетинговая среда каждой страны различна. Развитие процесса глобализации, совершенствование

информационных технологий влияют на объединение маркетинговых сред разных стран и, таким образом, формируется мировая маркетинговая среда (или международная, глобальная). Торговая либо промышленная организация в наше время представляет собой открытую систему, которая адаптируется к условиям внешней среды. Маркетинг является центральной концепцией управления внутри субъекта хозяйствования. Эта концепция придает важное значение процессам соотношения и взаимодействия внешней и внутренней сред организации. Такое явление представляет собой международный маркетинг [4].

Развитие самого общества, появление новых потребностей и запросов со стороны потребителей также влияет на развитие международного маркетинга. Рынок производителя перешел в рынок потребителя, поэтому производитель уже не может игнорировать или пренебрегать желаниями потребителей.

Затрагивая особенности международного маркетинга, важно отметить, что организация, осуществляющая деятельность не только в своей стране, но и за рубежом, считается международной, т. е. она представляет собой сложное организационно-экономическое образование. В международной среде дальнейший потенциал развития производителя определяется не только его собственными возможностями и ресурсной базой, но и условиями внешней среды, в которой она существует. Многие организации, которые изначально добивались значительного успеха на рынке внутри страны, потерпели неудачу и прекратили деятельность за рубежом, это и демонстрирует сложность международного маркетинга.

Конкуренция на международных рынках возрастает, она требует от субъекта хозяйствования более тщательного подхода к разработке стратегий, ведь это не национальный, а международный рынок. Это и доказывает сложность международного маркетинга. Каждая организация уникальна, поэтому процесс разработки стратегии для нее индивидуален. Современный рынок показывает нам тенденцию того, что только те производители либо торговые организации, которые вовремя подстраиваются под условия, диктуемые внешней средой, в результате добиваются успеха. Маркетинг в свою очередь является фундаментальным инструментом в этих процессах.

Список использованной литературы

1. **Праневич, А. А.** Проблема модернизации системы регулирования конкурентных отношений в Республике Беларусь в условиях глобализации и региональной интеграции / А. А. Праневич // Актуальные проблемы социально-гуманитарного знания в контексте обеспечения национальной безопасности : материалы V Междунар. науч.-практ. конф. : в 4 ч., Минск, 13–14 апреля 2017 г. / редкол. : В. А. Ксенофонтов (председатель) [и др.]. – Минск. – 2018. – Ч. 2. – С. 184–187.
2. **Международный маркетинг** : учеб. и практикум для бакалавриата и магистратуры / под ред. А. Л. Абаева, В. А. Алексунина. – М. : Юрайт, 2016. – 362 с.
3. **Алексеев, Б.** Технология «прорыва» на новые рынки / Б. Алексеев // Директор. – 2019. – № 5. – С. 68–69.
4. **Карпова, С. В.** Международный маркетинг : учеб. и практикум / С. В. Карпова. – М. : Дашков и К°, 2021. – 296 с.

ВЛИЯНИЕ ПАНДЕМИИ COVID-19 НА МЕЖДУНАРОДНУЮ МИГРАЦИЮ И МОБИЛЬНОСТЬ МИГРАНТОВ

2020 г. войдет в историю как «год COVID-19», год, когда появился новый коронавирус, распространившийся по миру серией волн и к 2021 г. повлиявший на жизнь почти каждого человека на планете. Хотя пандемия COVID-19 является прежде всего кризисом в области здравоохранения, это также и экономический кризис, при котором предприятия вынуждены закрываться, а работники увольняются или отправляются в отпуск без сохранения заработной платы. В 2020 г. экономика вступила в рецессию со спадом на 5,2% в глобальном масштабе, что является самой глубокой рецессией со времен окончания Второй мировой войны.

В начале пандемии международные поездки были запрещены во многих странах, хотя появились выборочные исключения. Даже там, где были введены строгие ограничения, сохранялась определенная мобильность для обеспечения непрерывного предоставления товаров первой необходимости (например, продуктов питания, лекарств, изделий медицинского назначения) и услуг (например, больницы (здравоохранение), розничная торговля (доставка продуктов питания), санитария, почта, безопасность). Низкооплачиваемые работники, должности которых часто занимали трудящиеся-мигранты, находились на «передовой» и подвергались большему воздействию вируса, в то время как более высокооплачиваемые специалисты имели возможность ограничивать свою мобильность. Некоторые из наиболее низкооплачиваемых и ненадежно занятых трудящихся-мигрантов, такие как сезонные сельскохозяйственные рабочие, были признаны необходимыми для функционирования общества и освобождены от ограничений на поездки, что, несмотря на их низкий статус, вновь проявило его несоответствие той важной роли, которую некоторые из них играют в повседневном функционировании общества.

Пандемия COVID-19 привела к отсутствию мобильности, особенно затронув определенные виды мобильности или направив мобильность в нетрадиционные каналы. Однако форма, эффективность и относительное воздействие этих мер варьировались в зависимости от контекста. Влияние последствий пандемии COVID-19 на международную миграцию и мигрантов представлено в нижеприведенной таблице.

Последствия COVID-19 на протяжении всего миграционного цикла

Стадия	Последствия
Выезд из стран происхождения	Мигранты не могут отправиться в запланированные миграционные поездки, например, в целях устройства на работу, учебу или воссоединения с семьей. Людям, которым необходимо искать убежища или иным образом покинуть страны, не разрешается выезжать, что подвергает их риску насилия, жестокого обращения, преследований и (или) смерти
Въезд в страны транзита или назначения	Мигранты (в том числе беженцы и искатели убежища) все чаще не могут въехать в страны транзита и назначения, поскольку постепенно вводятся и (или) ужесточаются ограничения. Остро ощущаются последствия в отдельных секторах, в частности, в сельском хозяйстве в сезон сбора урожая, нарушены глобальные цепочки поставок продовольствия
Пребывание в странах транзита и назначения	Последствия оказались сложными для мигрантов, особенно для наиболее уязвимых лиц в местах, которые не имеют доступа к социальной защите и медицинскому обслуживанию и которые также столкнулись с потерей работы, ксенофобным расизмом и риском иммиграционного задержания, не имея возможности вернуться домой. Кроме того, беженцы и лица в лагерях и в подобной лагерной обстановке живут в стесненных и плохих условиях, что не способствует физическому дистанцированию и другим мерам борьбы с коронавирусной инфекцией
Возвращение в страны происхождения	Объявления о закрытии границ в некоторых странах вызвали массовое возвращение в места происхождения из опасения остаться без дохода или доступа к социальной защите. Невозможность вернуться привела к тому, что большое количество мигрантов оказались в затруднительном положении по всему миру. Некоторые государства проводили операции по массовой репатриации, но многие другие не могли позволить себе такие расходы или не сумели организовать репатриацию, оставляя мигрантов в угрожающем положении
Примечание – Источник [1].	

Наряду с другими ключевыми областями, международная миграция как растущее явление в последние годы и десятилетия все больше зависит от процессов цифровизации и связанных с ними технологических достижений. Миграционные исследования позволили накопить богатый объем знаний о влиянии технологий на протяжении всей истории. За последние годы (в некоторых случаях и десятилетия) государства вложили значительные средства в цифровизацию и автоматизацию для повышения эффективности управления, среди прочих прикладных целей, в условиях значительного увеличения масштабов. Цифровизация повлияла на все аспекты управления миграцией, такие как сбор (распространение) информации, системы подачи и обработки заявок на визы, системы пограничного контроля, управление идентификацией (например, биометрия) и документы, удостоверяющие личность, поддержка интеграции и соответствующее программирование, проверка добросовестности, соблюдение нормативных требований и предотвращение мошенничества, а также переселение беженцев. Глубокие технологические изменения происходили еще до пандемии COVID-19, но значительно активизировались во время пандемии, поскольку государствам, отраслям и сообществам необходимо было быстро адаптироваться. В то же время мы наблюдаем активизацию использования искусственного интеллекта (ИИ) в области миграции. Хотя ИИ все чаще применяется в сферах управления миграцией, по крайней мере, с 1990-х гг. – первоначально в системах въезда и оформления виз, но все чаще на протяжении всего миграционного цикла, пандемия ускорила гонку за получение от ИИ решений по кризису в результате пандемии COVID-19. Это было наиболее очевидно в контексте общественного здравоохранения и его пересечения с мобильностью. Были быстро разработаны такие цифровые инструменты, как отслеживание контактов, наблюдение за населением и отслеживание карантина, хотя и с заметно разной эффективностью с точки зрения реализации политики, основанной на последних разработках в области машинного обучения, в частности, связанных с распознаванием лиц и биометрическим анализом [2]. Последствия для конфиденциальности во время и после пандемии являются предметом пристальной научной и политической заинтересованности.

Проявления воздействий и последствий, связанных с пандемией COVID-19, вне всяких сомнений будут значительно различаться в разных местах. Пандемия закончилась, но первый год показал нам, что она масштабно повлияла на миграцию и мигрантов повсюду в мире, вызвав высокий спрос на методы измерения его воздействия, позволяющие обеспечить информационную основу для мер реагирования на то, что было и есть быстро эволюционирующим глобальным явлением, создающим чрезвычайную ситуацию в сфере здравоохранения.

Список использованной литературы

1. **COVID-19** and the State of Global Mobility in 2020 [Electronic resource] / M. Benton [etc.]. – Mode of access : <https://publications.iom.int/system/files/pdf/covid-19-and-the-state-of-global.pdf>. – Date of access : 10.11.2023.
2. **Brodeur, A.** On the effects of COVID-19 safer-at-home policies on social distancing, car crashes and pollution [Electronic resource] / A. Brodeur, N. Cook, T. Wright. – Mode of access : <http://www.iza.org/publications/dp/13255/on-the-effects-of-covid-19-safer-at-home-policies-on-social-distancing-car-crashes-and-pollution>. – Date of access : 10.11.2023.

К. В. Грекова

Научный руководитель

М. В. Штиллер

*Санкт-Петербургский государственный
экономический университет
г. Санкт-Петербург, Российская Федерация*

ГЛОБАЛЬНЫЕ ТНК В РОССИИ. НОВЫЕ РЕАЛИИ: ЭКОНОМИЧЕСКИЕ САНКЦИИ И ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ

Российская экономика в прошлом году приняла новый виток глобального вызова – санкционную блокаду, причиной этому стало проведение специальной военной операции. Странами Запада были наложены ограничения на экспорт российских ресурсов, импорт товаров и технологий [1]. На фоне ухода крупных иностранных транснациональных корпораций (ТНК) с отечественного рынка экономические связи с западным миром разрушились, что подтолкнуло Российскую Федерацию все в большей степени ориентироваться на рынки сбыта Востока, использовать параллельный импорт и прибегать к импортозамещению – производить отечественные аналоги под новым, собственным брендом с аналогичной составляющей продукта или услуги. Также происходит приватизация производств, заводов ТНК на территории России отечественными собственниками или возобновление торговли под другой торговой маркой (названием) со сменой собственника – перекупка бизнеса российскими предпринимателями [2].

При уходе иностранных компаний с российского рынка были затронуты не только экономические интересы России, пострадали и сами ТНК. Почти тысячи из них при сокращении своей деятельности или полном ее прекращении потеряли значительный объем дохода и инвестиций (объем последних превышал 600 млрд долл. США). 499 компаний временно приостановили свою деятельность, 320 полностью ушли с российского рынка, 172 сократили часть бизнес-процессов, 159 продолжают деятельность, но без запланированных инвестиций, только 17% корпораций работают на территории Российской Федерации в обычном режиме [1].

В марте прошлого года компания ИКЕА приостановила все продажи в Российскую Федерацию, а в июне сообщила, что не намерена продолжать свою деятельность, в связи с чем провела сокращение штата и начала продажу местных фабрик. Один из заводов компании ИКЕА («ИКЕА Индастри Тихвин») находился на территории Ленинградской области. На данный момент сделка по его приобретению российским собственником завершена, им стала компания Лузалес из Коми. По словам нового владельца, функционирование завода скоро возобновится [3].

Россия, принимая ответные меры, использует такой механизм, как параллельный импорт. 6 марта 2022 г. для сглаживания негативных последствий введенных санкций в Российской Федерации был легализован параллельный импорт (постановление Правительства Российской Федерации «О товарах (группах товаров), в отношении которых не могут применяться отдельные положения Гражданского кодекса Российской Федерации о защите исключительных прав на результаты интеллектуальной деятельности, выраженные в таких товарах, и средства индивидуализации, которыми такие товары маркированы» от 29 марта 2022 г. № 506, приказ Министерства промышленности и торговли Российской Федерации «Об утверждении перечня товаров (групп товаров), в отношении которых не применяются положения подпункта 6 ст. 1359 и ст. 1487 Гражданского кодекса Российской Федерации при условии введения указанных товаров (групп товаров) в оборот за пределами территории Российской Федерации правообладателями (патентообладателями), а также с их согласия» от 19 апреля 2022 г. № 1532) [4]. Параллельный импорт – это ввоз иностранного товара и его продажа на территории страны без разрешения правообладателя (официального производителя). Такая продукция обязательно имеет лицензию и сертификат качества, проходит таможенный контроль, следовательно, процесс считается законным [5]. Принцип реализации механизма следующий: ретейлеры производят закупку продукции не через официального производителя, а через приобретающих у него товары дистрибьюторов-посредников и реализуют его в своей стране – в магазинах (перепродажа другим поставщикам или напрямую физическим лицам) либо на маркетплейсах (Ozon, Wildberries, Яндекс Маркет, Lamoda и др.). В текущих условиях параллельный поток осуществляется через дружественные страны, которые не вводили против Российской Федерации санкции: Турцию, Китай, Казахстан и др. Механизм параллельного импорта также действует в таких странах, как Соединенные Штаты Америки, Турция, Канада, Великобритания, Бразилия, Швейцария, Китай, Япония, Израиль и др. [5].

Не все товары можно импортировать данным способом. Существует список, который утвержден Министерством промышленности и торговли Российской Федерации и постепенно пополняется. Ввоз товаров таким способом имеет и отрицательную сторону в силу того, что полностью меняется логистика, пути доставки становятся длиннее, в результате происходит повышение цен. Более того, возникает возможная проблема с гарантией и техническим обслуживанием, которые поставщик берет на себя. Помимо этого, стоит учитывать таможенную пошлину, которая взимается при импорте товаров, что также сказывается на ценообразовании. При этом Россия отменила таможенные пошлины для некоторых видов товаров: компонентов для электроники, строительных материалов, удобрений, фармакологических субстанций, тканей и пряжи, упаковки, бумаги и картона [5].

Таким образом, новые реалии экономики России при уходе ТНК оказались не столь деструктивными, как ожидалось. Уход компаний с рынка открывает новые возможности для развития российских брендов, производителей и предпринимателей, в том числе и ритейлеров. В текущее время для бизнеса (особенно для среднего и малого, который наименее подвержен влиянию конъюнктуры внешнего рынка и обменного курса) на территории Российской Федерации открыто «окно возможностей». По данным цифровой платформы малого и среднего предпринимательства на 2022 г., число субъектов малых и средних предприятий увеличилось на 2,7% по сравнению с 2021 г. [1]. Отечественный рынок активно развивается и справляется с налоговыми санкциями.

Список использованной литературы

1. **Костин, К. Б.** Повышение эффективности управления доходами предприятий в Российской Федерации в современных условиях санкционных ограничений / К. Б. Костин, П. Д. Шимко, Ци Сун // Экон. отношения. – 2022. – Т. 12. – № 4. – С. 671–698.

2. **Уходя, остаются.** Какие иностранные бренды остались в России? [Электронный ресурс]. – Режим доступа : https://aif.ru/money/economy/uhodya_ostayutsya_kakie_inostrannye_brendy_ostalis_v_rossii. – Дата доступа : 31.03.2023.

3. **Сделка** по покупке бывших фабрик ИКЕА в Тихвине и Кирове завершена [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://realty.ria.ru/20230324/ikea-1860486587.html>. – Дата доступа : 31.03.2023.

4. **Об утверждении** перечня товаров (групп товаров), в отношении которых не применяются положения подпункта 6 ст. 1359 и ст. 1487 Гражданского кодекса Российской Федерации при условии введения указанных товаров (групп товаров) в оборот за пределами территории Российской Федерации правообладателями (патентообладателями), а также с их согласия : приказ М-ва пром-сти и торговли Рос. Федерации от 19 апр. 2022 г. № 1532 (в ред. от 2 марта 2023 г.) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://government.ru/docs/44987/>. – Дата доступа : 01.04.2023.

5. **Что** такое параллельный импорт? Какие товары можно ввозить? [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://vc.ru/trade/470851-что-такое-параллельный-импорт-i-kakie-tovary-mozhno-vvozit>. – Дата доступа : 01.04.2023.

ОСОБЕННОСТИ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ НА МИРОВОМ РЫНКЕ СПОРТИВНЫХ ТОВАРОВ

Диагностика внешнеторговой деятельности российских хозяйствующих субъектов на рынке спортивных товаров предусматривает оценку динамики основных экономических показателей исследуемой отрасли, в том числе индикаторов объема (экспорт, импорт, внешнеторговый оборот), результативности (внешнеторговое сальдо), структуры и эффективности внешней торговли спортивными товарами (эффективность внешнеторговой деятельности предприятий).

Наблюдается значительный рост объемов российского экспорта спортивных товаров в 2021 г. на 254,8% по сравнению с 2012 г. (до 68,85 млн долл. США), а также значительный рост объемов внешнеторгового оборота на 13,9% до 617,03 млн долл. США, что в совокупности подтверждает положительную динамику и является благоприятной тенденцией. 2021 г. характеризуется ростом объемов импорта спортивных товаров на 4,95% по сравнению с 2012 г. до 548,18 млн долл. США, что подтверждает отрицательную динамику и является неблагоприятной тенденцией [1–3]. Внешнеторговое сальдо сохраняется отрицательным, т. е. внешняя торговля спортивными товарами Российской Федерации на рассматриваемом рынке характеризуется значительным превышением объемов импорта над объемами экспорта, что является неблагоприятной тенденцией и показывает импортную зависимость страны по исследуемым товарным позициям. В 2021 г. наблюдается положительное изменение значений внешнеторгового сальдо по сравнению с 2012 г. (+23,62 млн долл. США), т. е. разница между показателями объема внешней торговли сокращается.

В исследуемом периоде Российская Федерация экспортирует спортивные товары в Казахстан, Беларусь, Германию, Финляндию и др. Наблюдается положительная динамика экспорта в большинстве рассматриваемых стран, что является благоприятной тенденцией. Когда страна экспортирует значительное количество товаров, это также означает приток средств, который стимулирует потребительские расходы и способствует экономическому росту.

Российская Федерация импортирует спортивные товары из Китая, Италии, Таиланда, Австрии, Соединенных Штатов Америки (США), Германии, Пакистана и др. Наблюдается снижение исследуемого показателя в большинстве перечисленных стран за исключением Китая (+15,43%), Таиланда (+92,98%), Пакистана (+9,73%). Рост объемов импорта спортивных товаров подтверждает отток средств из страны, что не является благоприятной тенденцией и может исказить торговый баланс, обесценить валюту.

Для более точных и объективных выводов об экспортных и импортных товарных потоках по такому признаку, как региональная направленность, следует рассмотреть структурные показатели внешней торговли спортивными товарами Российской Федерации.

В 2021 г. экспортная структура внешней торговли спортивными товарами Российской Федерации была представлена следующими странами: Республика Казахстан (36%), Республика Беларусь (21%), США (6,42%), Германия (4,21%), Нидерланды (3,99%), Финляндия (2,99%), Польша (2,06%), Узбекистан (1,86%), Армения (1,85%) и др. [2; 3]. По сравнению с 2012 г. наблюдается увеличение доли большинства рассматриваемых стран за исключением Республики Казахстан в экспортной структуре внешней торговли спортивными товарами Российской Федерации.

В 2021 г. импортная структура внешней торговли спортивными товарами Российской Федерации была представлена следующими странами: Китай (71%), Италия (2,2%), Чехия (2,19%), Таиланд (2,01%), Австрия (1,96%), США (1,76%), Германия (1,49%), Республика Беларусь (1,39%), Пакистан (1,25%) и др. [2; 3]. По сравнению с 2012 г. наблюдается увеличение доли большинства рассматриваемых стран за исключением Италии, Австрии, США и Германии в импортной структуре внешней торговли спортивными товарами Российской Федерации.

В исследуемом периоде наблюдается рост доли российского экспорта инвентаря и оборудования для занятия общей физкультурой, гимнастикой и атлетикой; инвентаря и оборудования для настольного тенниса; прочих лыж и прочего инвентаря для занятий лыжным спортом; кре-

плений для лыж; снижение доли российского экспорта лыж; ледовых коньков и роликовых коньков; мячей надувных; прочих лыж водных и инвентаря для занятий водными видами спорта; прочих снарядов и инвентаря для занятий физкультурой, гимнастикой, легкой атлетикой и др.

В исследуемом периоде наблюдается рост доли российского импорта ракеток для тенниса, со струнами и без струн; прочих лыж водных и инвентаря для занятий водными видами спорта; прочих снарядов и инвентаря для занятий физкультурой, гимнастикой, легкой атлетикой и др.; снижение доли российского импорта инвентаря и оборудования для занятий общей физкультурой, гимнастикой и атлетикой; ледовых коньков и роликовых коньков; лыж; мячей надувных; креплений для лыж; инвентаря и оборудования для настольного тенниса.

В условиях конъюнктурных изменений целесообразным является исследование основных показателей функционирования хозяйствующих субъектов Российской Федерации на исследуемом рынке. В 2012–2021 г. внешняя торговля российских предприятий на рынке спортивных товаров характеризуется как неэффективная. Динамика эффективности внешней торговли хозяйствующих субъектов Российской Федерации характеризуется ежегодными темпами роста. В 2021 г. исследуемый показатель демонстрирует значительный рост на 240,54% по сравнению с 2012 г., что является благоприятной тенденцией.

Рынок спортивных товаров характеризуется функционированием следующих российских хозяйственных субъектов: общества с ограниченной ответственностью (ООО) «Спорт-Макс-Инвест», ООО «Пумори-спорт», закрытого акционерного общества (ЗАО) «Завод игрового спортивного оборудования» и др., продукция которых входит в рейтинг лучших российских брендов. В 2022 г. выручка и чистая прибыль ООО «Спорт-Макс-Инвест» демонстрируют значительный рост по сравнению с 2012 г. В исследуемом периоде рост чистой прибыли составляет +328,76%, рост выручки составляет +27,7%. В 2022 г. выручка ООО «Пумори-спорт» демонстрирует значительное снижение по сравнению с 2012 г. В исследуемом периоде выручка предприятия уменьшилась на 90,2%. Динамику чистой прибыли ООО «Пумори-спорт» охарактеризовать не представляется возможным, поскольку в 2022 г. результаты финансовой деятельности демонстрируют убыток (–6,57 млн р.). Таким образом, исследуемый показатель нецелесообразно использовать далее для прогнозирования функционирования предприятия в среднесрочной перспективе. В 2022 г. выручка и чистая прибыль ЗАО «Завод игрового спортивного оборудования» демонстрируют значительный рост по сравнению с 2012 г. В исследуемом периоде рост чистой прибыли составляет +595,11%, рост выручки составляет +291,37%.

В совокупности выводы о динамике комплекса исследуемых показателей внешнеторговой деятельности Российской Федерации (объема, структуры, результативности, эффективности и прибыльности) целесообразно использовать для составления и обоснования рекомендаций по реализации направлений повышения эффективности внешней торговли страны на рынке спортивных товаров в контексте совершенствования функционирования мирового спортивного рынка в условиях конъюнктурных изменений.

Список использованной литературы

1. **Игрушки**, игры и спортивный инвентарь; их части и принадлежности [Электронный ресурс]. – Режим доступа : https://trendeconomy.ru/data/commodity_h2?commodity=9506&indicator=tv_wrlld_share,TV&trade_flow=Import&time_period=2022. – Дата доступа : 07.11.2023.
2. **Россия**. Экспорт. Весь мир [Электронный ресурс]. – Режим доступа : https://trendeconomy.ru/data/h2?commodity=9506&reporter=Russia&trade_flow=Export&partner=World&indicator=TV,YoY&time_period=2021. – Дата доступа : 07.11.2023.
3. **Россия**. Импорт и экспорт. Весь мир [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://trendeconomy.ru/data/h2/Russia/9506>. – Дата доступа : 07.11.2023.

РЕЗЕРВЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ НА ПРИМЕРЕ ОАО «ГОМЕЛЬДРЕВ»

В современных международных условиях осуществления внешнеэкономической деятельности внешняя среда развивается высокими темпами и определяет новые факторы функционирования, что требует от организации регулировать и повышать эффективность своей деятельности и конкурентоспособности. Активность организации, в первую очередь, должна быть направлена на основную деятельность: осуществление эффективного производства продукции. При этом основная задача состоит не только в достижении определенных финансовых показателей, но и удовлетворении потребностей клиента.

Весомым аспектом в установлении ключевых позиций на рынке выступает обновление видов продукции, выпуск новых товаров. Разрабатывая новые виды товаров и обновляя ассортимент, предприятие сокращает зависимость от одного товара и повышает уровень продаж. Показатели экспорта продукции находятся в зависимости от структуры. Разработка новых технологий, применение высокотехнологичного оборудования и достижений научно-технического прогресса являются основным вопросом эффективного функционирования предприятия. Во-первых, это увеличивает уровень производительности труда. Во-вторых, сокращает себестоимость товаров и услуг. В-третьих, повышает качество процесса контроля организации труда.

Организация, изучая неконтролируемые факторы (внешнеторговая политика государства, уровень развития экономики, условия функционирования рынка, емкость зарубежных рынков, степень конкуренции, интересы потребителей, динамика курсов обмена, транспортные тарифы и определители конкурентных преимуществ на территории страны базирования организации), принимает во внимание существующие резервы, устанавливает факторы, которые следует регулировать для повышения эффективности внешнеэкономической деятельности.

К факторам, которые открытое акционерное общество (ОАО) «Гомельдрев» может регулировать и изменять для повышения эффективности, можно отнести внешние рынки сбыта продукции, на которых функционирует ОАО «Гомельдрев»; удельный вес организации на рынке; конкурентные стратегии организации; информационное сопровождение внешнеэкономической деятельности организации; условия контрактов; экспортные возможности организации; соотношения требований потребителей с качеством продукции; ассортимент товаров; функционирование системы продаж организации; расходы на производство и реализацию продукции; ценовая политика организации; управление качеством.

Технология проведения маркетингового исследования предполагает наличие двух взаимосвязанных частей: во-первых, исследование внешних переменных, которое, как правило, не поддается регулированию со стороны руководства предприятия, для успешной внешнеэкономической деятельности требуется гибкое приспособление к ним, во-вторых, анализ внутренних составляющих организации и реакций на изменения в окружающей среде.

Основываясь на результатах анкетирования, можно внести следующие предложения по совершенствованию изделий ОАО «Гомельдрев»: заменить деревянную фурнитуру на металлическую; заменить направляющие в комодах, тумбах, шкафах; дверные навесы разместить внутри изделий; для выдвигания ящиков использовать полозья с роликами; для обивки стульев использовать однотонный материал (гобелен, жаккард); улучшить упаковку изделий; обратить внимание на качество изготовления объемных фасадов, так как происходит коробление и высыхание из-за недостаточной сушки древесины.

Для развития материально-технической базы производства необходимо модернизировать имеющееся в организации оборудование и закупать новые линии по деревообработке ведущих мировых производителей в этой области, внедрение таких линий в технологический процесс. Однако, несмотря на положительное сальдо внешнеторгового оборота, ОАО «Гомельдрев» не в состоянии обновить свои основные производственные средства за счет собственных инвестиций, так как организация находится в состоянии финансового кризиса. Возникает необходимость в привлечении иностранных инвестиционных ресурсов. Для этого необходимо заинтере-

совать иностранного инвестора рациональным инвестиционным проектом, который отсутствует у большинства организаций. Привлечение иностранных инвестиций и приходящих с ними новых технических разработок и методов управления даст ОАО «Гомельдрев» мощный толчок для становления собственного конкурентоспособного производства.

Результатом маркетингового исследования является оценка потенциальных возможностей предприятия и его позиций на конкретном рынке. В связи с этим предлагается определить следующие основные этапы маркетингового анализа внешнеэкономической деятельности ОАО «Гомельдрев»:

- Анализ конъюнктуры рынков, который предполагает, во-первых, изучение спроса, т. е. покупательских требований и предпочтений; во-вторых, изучение предложения.
- Анализ организаций-конкурентов.
- Исследование возможностей организации.

Для повышения эффективности внешнеэкономических операций ОАО «Гомельдрев» можно предложить использование сложной системы сбыта, в которой кроме собственных сбытовых каналов используются различные независимые сбытовые посредники. В практике международной торговли до 65% товаров продается через посреднические фирмы. При выборе посредника надо обращать внимание на следующие обстоятельства: необходимо быть уверенным, что посредник не будет продавать продукцию конкурирующих предприятий; следует предпочитать известные посреднические фирмы, зарекомендовавшие себя на рынке сбыта как надежный партнер; имеет смысл выяснить, в каком банке открыт счет посредника, где находятся его магазины, их количество и качество обслуживания.

Привлечение посредников способствует повышению экономичности внешнеторговых операций, несмотря на выплату вознаграждения посредникам. Посредники увеличивают эффективность операций за счет торговли на узком, хорошо изученном сегменте рынка; снижения издержек обращения; сокращения сроков поставок; предпродажного сервиса и технического послепродажного обслуживания; авансирования экспортеров путем вложения собственного капитала в создание и функционирование сбытовой сети; предоставления экспортеру информации об уровне качества и конкурентоспособности товаров на данном сегменте рынка.

Таким образом, можно сделать вывод, что существуют следующие пути повышения эффективности внешнеэкономической деятельности ОАО «Гомельдрев»: расширение ассортимента поставляемой на экспорт продукции; расширение географических границ экспорта; увеличение доли экспорта стран дальнего зарубежья в общем объеме внешнеторгового оборота; обновление производственных фондов, внедрение новейших технологий производства; использование сбытовых посредников; повышение уровня конкурентоспособности производимой продукции, доведение уровня ее качества до мировых стандартов; широкое применение маркетинга в сфере внешнеэкономической деятельности; применение современных форм управления и организации производства, повышение уровня квалификации персонала; повышение научно-технического потенциала, проведение научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ и внедрение их результатов в производство; совершенствование автоматизированной системы управления внешнеэкономической деятельностью; использование систем электронной торговли.

Для повышения эффективности внешнеэкономической деятельности ОАО «Гомельдрев» следует усовершенствовать методологию оценки путем постоянного непрерывного мониторинга контролируемых и неконтролируемых факторов. В дальнейшем это позволит не только принимать оперативные решения, но и определять сезонные особенности, требующие корректировки внешнеэкономической стратегии организации.

РОССИЙСКАЯ ФЕДЕРАЦИЯ КАК СУБЪЕКТ МИРОВОГО РЫНКА АВИАЦИОННЫХ УСЛУГ

Современное развитие страны в условиях глобальных трансформаций требует создания авиационных безопасных путей, регионального авиационного и международного пространства для усиления роли регионов в экономике и повышения статуса страны. Для решения этой задачи необходимо повышение качества авиационных услуг, модернизация авиационных систем, усовершенствование услуг аэропортов и развитие мобильности населения, формирование устойчивых межрегиональных и местных транспортных связей. Российская Федерация является основным участником формирования глобального воздушного пространства.

Современная глобализация экономики тесно связана с развитием воздушного транспорта – одного из наиболее быстрорастущих секторов экономики, который обеспечивает перевозки на дальние расстояния, в первую очередь пассажиров. Возросла мобильность населения, и, как следствие, сформировалось единое транспортное пространство.

Состояние рынка авиаперевозок характеризуется глобализацией, дерегулированием, информатизацией и приватизацией. Услуги, которые авиакомпании предлагают рынку, связаны с высокотехнологичным продуктом. В то же время современные условия требуют от авиакомпаний принятия мер по улучшению своей деятельности с учетом внутренних и внешних факторов, влияющих на этот бизнес, а также комплекса мер стимулирования работников данной отрасли. Представим динамику авиаперевозок пассажиров в Российской Федерации в 2021–2023 гг. (таблица).

Динамика авиаперевозок пассажиров российскими авиакомпаниями в 2021–2023 гг., млн чел.

Период	2021	2022	2023	Темпы роста 2023 г. к 2021 г., %
Январь	5,5	8,1	7,2	130,91
Февраль	5	6,5	6,5	130,00
Март	6,5	5,2	7,4	113,85
Апрель	7,2	5,2	7,6	105,56
Май	8,8	6,6	8,7	98,86
Июнь	11,1	8,9	10,1	90,99
Всего за полгода	44,1	40,5	47,5	107,71

Примечание – Собственная разработка автора на основе источника [1].

В 2023 г. через воздушное пространство России по кроссполярным маршрутам регулярно выполняют полеты 11 иностранных авиакомпаний: Air India Limited, Cathay Pacific Airways, China Cargo Airlines, China Eastern Airlines, China Southern Airlines, Emirates, Etihad Airways, Pakistan International Airlines, Philippine Airlines, Qatar Airways Company, Qatar Executive.

Система кроссполярных маршрутов – это кратчайшие международные воздушные трассы, пролегающие над территорией Северного Ледовитого океана и соединяющие Северную Америку со странами Восточной и Юго-Восточной Азии через воздушное пространство России. В то время, как в мировом воздушном пространстве в 2023 г. глобальный объем грузовых авиаперевозок сократился на 6,6%, грузооборот российского транспорта вырос на 6,8%, достигнув 1,18 млрд т. Это подчеркивает роль страны в мировой транспортной системе.

Доля иностранных самолетов на российском авиарынке составляет 10% в 2023 г., это свидетельствует о том, что в России развивается рынок авиастроения, происходит замещение иностранных самолетов отечественными, что благоприятно влияет на развитие экономики в целом.

Общий рост пассажиропотока внутри страны в 2023 г. на 6,4% меньше по сравнению с 2021 г. Это может быть связано с рядом внешних и внутренних факторов, включая увеличение стоимости билетов из-за роста себестоимости перелетов и сокращение государственной поддержки.

Авиационные перевозки пассажиров осуществлялись через 260 аэропортов и посадочных площадок. В Государственный реестр аэродромов и вертодромов гражданской авиации Российской Федерации на начало 2022 г. включено 236 аэродромов, 91 аэропорт отнесен к аэропортам федерального значения, 79 аэропортов имеют статус международного аэропорта. Кроме того, в стране существует более 2 400 посадочных площадок, часть из которых эксплуатируется в интересах регулярного местного и регионального авиационного сообщения. В перечень эксплуатантов, имеющих сертификат эксплуатанта для осуществления коммерческих воздушных перевозок, включены 110 авиационных компаний.

Российский авиатранспортный рынок характеризуется высокой концентрацией авиационных перевозок. Группа компаний «Аэрофлот – российские авиалинии» (включая дочерние авиационные компании) в 2021 г. выполнила 43,6% общего пассажирооборота на внутренних и международных воздушных линиях (в 2020 г. – 41,2%).

При этом крупнейшие российские авиaperевозчики (группа компаний «Аэрофлот – российские авиалинии», закрытое акционерное общество «Группа компаний С 7», публичное акционерное общество «Авиакомпания «ЮТэйр» и открытое акционерное общество «Авиакомпания «Уральские авиалинии»») выполняют 69,6% общего пассажирооборота на внутренних воздушных линиях и международных воздушных линиях.

Доля 15 ведущих авиационных компаний в общем пассажирообороте достигла по итогам 2021 г. 95,5%, 35 крупнейших пассажирских авиационных компаний Российской Федерации в целом занимают 99,9% рынка пассажирских воздушных перевозок. Развитие гражданской авиации в значительной мере зависит от динамики макроэкономических характеристик экономики страны. В то же время высокотехнологичная авиатранспортная отрасль Российской Федерации и ее базовые звенья (авиационные компании, аэропорты, организации аэронавигационного обслуживания, технического обслуживания и ремонта), организации-поставщики товаров и услуг для гражданской авиации и пассажиров, иные отрасли, в том числе индустрия туризма и отдыха, формируют высокий прямой, косвенный и кумулятивный эффекты [1].

Состав парка самолетов российских авиационных компаний для коммерческих перевозок в апреле 2022 г. насчитывал 1 287 воздушных судов, из них пассажирских – 1 101 ед., грузовых – 84, бизнес-джетов – 42 ед., а также 60 воздушных судов, которые фактически не участвуют в коммерческих перевозках (в том числе эксплуатируются в федеральном государственном бюджетном учреждении «Специальный летный отряд «Россия»» Управления делами Президента Российской Федерации, федеральном государственном бюджетном учреждении «Государственная авиакомпания «223 летный отряд»» Министерства обороны Российской Федерации, федеральном государственном бюджетном учреждении «Авиационно-спасательная компания Министерства Российской Федерации по делам гражданской обороны, чрезвычайным ситуациям и ликвидации последствий стихийных бедствий» и акционерном обществе «Производственное объединение «Космос»»).

В России авиaperевозчики все больше вовлечены в выполнение целей устойчивого развития (ЦУР) авиарынка. В среднем, ЦУР соблюдает 56% отечественных перевозчиков, 47% иностранных компаний. ЦУР является актуальной темой как в рамках международной повестки дня, так и в задачах социально-экономического развития Российской Федерации. В связи с растущим спросом на авиaperевозки отрасль сталкивается с различными вызовами, такими как изменение климата, цифровая трансформация и изменение предпочтений клиентов. Компании, которые приспособятся к этим тенденциям и смогут адаптироваться к изменяющейся обстановке, станут лидерами отрасли. По оптимистичным оценкам, по итогам 2023 г. международные перевозки достигнут 22 млн чел. (+26%), а внутренние превысят 85 млн чел. (+9,5%), общий пассажиропоток составит 107,1 млн чел. (+12,5%). В 2023 г. сохраняются прямые рейсы из России и выполняются более чем в 40 стран и 90 городов мира. Больше всего полетов выполняется в Беларусь, Турцию, Казахстан, Узбекистан, Киргизию, Таиланд, Объединенные Арабские Эмираты, Таджикистан и Армению. Это подчеркивает значимость авиарынка России, несмотря на санкционное давление [2–3]. Рейсы во Вьетнам, Индию, Таиланд и Шри-Ланку, а также на Кубу, Мальдивы, Сейшельские острова выполняют только российские авиакомпании.

Процессы глобализации напрямую связаны с инвестированием отрасли. Российский фонд прямых инвестиций создает с партнерами из Китая фонд развития гражданской авиационной промышленности объемом 100 млрд р. Объем инвестиций на строительство аэропортов в Российской Федерации достигает 322,65 млрд р., объем участия ВЭБ – 126,2 млрд р., при этом реализуется шесть региональных проектов возведения и реконструкции воздушных гаваней. Несмотря на значительные инвестиции, направляемые в развитие аэропортов, их число продолжает

сокращаться. Большой частью их закрытие происходит в восточных регионах страны (две трети территории), где около 20 млн чел. лишены возможности пользоваться услугами воздушного транспорта. Сложившиеся в годы рыночных реформ диспропорции в функционировании отрасли проявляются до настоящего времени, несмотря на внедрение инновационных технологий. Внедрение инноваций затрагивает в основном крупнейшие авиационные узлы, в целом же по отрасли в ряде сегментов уровень износа основных фондов превышает 50–70% [4].

Список использованной литературы

1. **Классификация** авиационных услуг [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=29445023>. – Дата доступа : 06.10.2023.
2. **Какие** иностранные авиакомпании летают в Россию? [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://journal.tinkoff.ru/news/fly-foreign-airlines>. – Дата доступа : 06.10.2023.
3. **Прямые** рейсы из России за границу в 2023 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://gogov.ru/articles/direct-flights>. – Дата доступа : 06.10.2023.
4. **Авиаэксперты** оценили готовность российского самолетостроения к серийному производству [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://mskgazeta.ru/obshchestvo/aviaeksperty-ocenili-gotovnost-rossijskogo-samoletostroeniya-k-serijnomu-proizvodstvu-10338.html>. – Дата доступа : 06.10.2023.

М. А. Жуковец

Научный руководитель

Т. М. Тишкова

*Белорусский торгово-экономический
университет потребительской кооперации
г. Гомель, Республика Беларусь*

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ И ЭКОНОМИКИ БЕЛАРУСИ

Мировая экономика постоянно изменяется и развивается под влиянием различных факторов, таких как технологические инновации, глобализация, политические перемены и др. В данном исследовании мы рассмотрим несколько актуальных проблем и тенденций, которые оказывают наибольшее влияние на развитие мировой экономики.

Первая проблема – торговая война.

Одной из главных проблем в мировой экономике последних лет является торговая война между ведущими экономическими державами, такими как Соединенные Штаты Америки (США) и Китай. Война тарифов и взаимных ограничений на импорт товаров и услуг приводит к снижению международной торговли и созданию неопределенности для бизнеса. Это оказывает отрицательное влияние на экономический рост и инвестиции.

Первая тенденция – цифровая трансформация.

Цифровая трансформация стала одной из главных тенденций в мировой экономике. Все больше компаний инвестируют в цифровые технологии, чтобы повысить эффективность и конкурентоспособность своего бизнеса. Интернет-торговля, облачные вычисления, искусственный интеллект и другие передовые технологии меняют способы производства и потребления товаров и услуг.

Вторая проблема – неравенство.

Неравенство доходов и богатства становится все более значимой проблемой в мировой экономике. Разрыв между богатыми и бедными странами, а также внутри страны продолжает увеличиваться. Значительное неравенство может привести к социальным и экономическим проблемам, таким как нестабильность, конфликты и низкое качество жизни для большего числа людей.

Вторая тенденция – устойчивое развитие.

Устойчивое развитие стало центральной темой в мировой экономике. Под устойчивым развитием понимается баланс между экономическим ростом, социальной справедливостью и сохранением окружающей среды. Все больше компаний и правительств инвестируют в чистую энергию, улучшение условий жизни и устойчивые экономические модели.

Третья проблема – демографический кризис.

Демографический кризис, вызванный старением населения и низкой рождаемостью, является еще одной проблемой, с которой сталкивается мировая экономика. Старееющее население создает проблемы для социальной защиты и пенсионной системы, а также снижает потенциал экономического роста. Это может вызвать нестабильность в финансовой системе и способствовать снижению потребительского спроса.

Третья тенденция – развивающиеся экономики.

Развивающиеся экономики играют все более активную роль в мировой экономике. Китай, Индия и Бразилия увеличивают свою долю в международной торговле. Это создает новые возможности для инвестиций и развития, но также приводит к новым вызовам, таким как усиление конкуренции и необходимость адаптации к различным экономическим моделям.

Мировая экономика сталкивается с рядом актуальных проблем и тенденций, которые определяют ее развитие. Торговая война, неравенство, цифровая трансформация, устойчивое развитие, демографический кризис и развивающиеся экономики оказывают существенное влияние на глобальную экономику. Понимание этих проблем и тенденций помогает определить наилучшие подходы к стимулированию роста и развития мировой экономики.

Экономика Беларуси является важной составляющей ее социальной и политической структуры. Развитие экономики страны напрямую влияет на благосостояние ее граждан, уровень жизни и общий прогресс.

Одна из проблем – недостаточно развитая инфраструктура Беларуси. Автомобильные дороги, железные дороги и мосты нуждаются в модернизации и развитии. Недостаточно развитая инфраструктура затрудняет транспортировку товаров и услуг, что особенно важно в условиях глобализации и международной торговли.

Также стоит отметить проблему отсутствия высокотехнологичных отраслей в экономике Беларуси. Развитие таких отраслей, как информационные технологии и инновационные производства, может привести к увеличению экспорта и привлечению иностранных инвестиций.

Низкий уровень инвестиций и малое количество инноваций также являются актуальными проблемами экономики Беларуси. Необходимо создать более устойчивые условия для привлечения как внутренних, так и иностранных инвестиций, а также стимулировать развитие и внедрение инноваций для повышения конкурентоспособности белорусских продуктов и услуг на мировом рынке.

В последние годы в Республике Беларусь наблюдаются положительные тенденции в развитии экономики. Валовой внутренний продукт Беларуси за январь – июль 2023 г. вырос на 2,9%, по сравнению с январем – июлем 2022 г., благодаря повышению объема производства и импорту товаров и услуг. Такой рост свидетельствует о положительных изменениях в экономике страны [1].

Одной из наиболее заметных тенденций развития экономики Беларуси является увеличение объемов экспорта. В последние годы экспорт товаров и услуг активно растет. Внешний торговый оборот товаров и услуг в январе – августе 2023 г. вырос на 12,2% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Это свидетельствует о повышении конкурентоспособности белорусских товаров на мировом рынке и привлечении новых внешних партнеров [2].

Также стоит отметить развитие IT-сектора в Беларуси. В последние годы эта отрасль стала одной из наиболее динамично развивающихся в стране, привлекая инвестиции и создавая новые рабочие места. Доля инвестиций в основной капитал в ВВП в январе – мае 2023 г. составила 14,5%, а в январе – мае 2022 г. – 13,9% [3]. Беларусь активно работает над созданием благоприятной экосистемы для развития IT-сектора, что способствует его быстрому росту.

Одной из тенденций развития экономики Беларуси является развитие альтернативных источников энергии и атомной энергии. Страна активно инвестирует в возобновляемые источники энергии, такие как солнечная энергия и энергия ветра. Это позволяет снизить зависимость от импорта энергии и суммарно влияет на разностороннее развитие экономики.

Таким образом, положительные тенденции в развитии экономики, такие как увеличение объемов экспорта и развитие IT-сектора, свидетельствуют о потенциале страны и необходимости разработки соответствующей стратегии и политики для поддержки и устойчивого развития экономики Беларуси.

Список использованной литературы

1. **Новости** бизнеса. Агентство ПраймПресс [Электронный ресурс]. – Режим доступа : https://primepress.by/news/ekonomika/vvp_belarusi_po_itogam_semi_mesyatsev_2023_g_vyros_na_2_9-50497. – Дата доступа : 21.10.2023.

2. **Белорусское** телеграфное агентство (БелТА) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://www.belta.by/economics/view/saldo-vneshnej-torgovli-tovarami-i-uslugami-belarusi-v-avguste-polozhitelnoe-v-razmere-706-mln-592910-2023>. – Дата доступа : 21.10.2023.

3. **Основные** тенденции в экономике и денежно-кредитной сфере Республики Беларусь. Аналитическое обозрение (январь – май 2023 г.) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : https://www.nbrb.by/publications/ectendencies/rep_2023_05_ot.pdf. – Дата доступа : 21.10.2023.

В. О. Зимников

Научный руководитель

М. В. Миньковская

*Донецкий национальный университет
экономики и торговли имени М. Туган-Барановского
г. Донецк*

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ИНДИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Экономика Индии – это яркий пример роста цивилизации, стремительного роста и впечатляющих темпов роста валового внутреннего продукта (ВВП) с 949 млрд долл. США в 2006 г. до 3,1 трлн долл. США в 2022 г.

Темпы развития экономических процессов в Индии ожидаются в пределах трехкратного увеличения. В следующие 15 лет Индия станет третьей экономикой мира к 2031 г., а ВВП в 2036 г. составит 10,8 трлн долл. США. Особенности роста экономики Индии определяют актуальность исследования.

Индия стремится играть более значимую роль в глобальной системе поставок и сможет стать партнером для тех компаний, которые ищут альтернативу Китайской Народной Республики (КНР). Предприятия стремятся диверсифицировать свои связи.

Рост экономики Индии в 2022 г. замедлится, однако она остается самой быстрорастущей в мире. Об этом говорится в опубликованном в середине мая докладе Департамента Организации Объединенных Наций по экономическим и социальным вопросам. По прогнозам, в следующем году экономика страны вырастет на 6,4%. Экономика Европейского союза в текущем году увеличится на 2,7%, Соединенных Штатов Америки (США) – 2,6, Китая – на 4,5%.

Либерализация помогла Индии достичь высоких темпов экономического роста. Существуют следующие проблемы:

– Низкий уровень национального дохода и дохода на душу населения. Индия продолжает оставаться одной из беднейших стран.

– Неравенство. Законодательно деление на касты запрещено. При этом негласно их около 3 000 тыс. Огромная часть богатств находится в руках индийских капиталистов. В 2021 г. коэффициент Джини достигал 0,41, что может быть катализатором социальной вражды.

– Доминирование отрасли сельского хозяйства. Практически половина трудоспособных жителей занимается низкоэффективным ручным трудом.

– Неконтролируемый рост населения. Большая рождаемость и высокая продолжительность жизни вместе превращаются в один из экономических рисков.

– Высокая безработица. Темпы роста экономики не успевают за приростом населения. Также сельский житель в Индии часто демонстрирует неполную занятость или скрытую безработицу.

– Низкий уровень капитала или «порочный круг бедности». Для выхода из него необходимо увеличивать инвестиции и избавиться от тотальной нищеты.

– Неразвитая инфраструктура. Спрос на объекты инфраструктуры превышает предложение.

– Редко использующая технические новшества Индия. Производство использует высокие технологии. Однако в масштабе страны это является исключением. Десятки миллионов предприятий используют морально устаревшие методы производства [1].

Ключевым фактором реализации экономического потенциала Индии эксперты GS видят ее преимущество в рабочей силе, а также возвращении собственных талантов. В ближайшие 20 лет уровень зависимости Индии будет одним из самых низких среди региональных экономик. Это окно возможностей Индия может использовать для наращивания своего производственного потенциала, развития сектора услуг и инфраструктуры. Сейчас экономика этой страны является пятой по величине в мире после США, Китая, Германии и Японии.

Успехи Индии в привлечении иностранных инвестиций, в том числе от ведущих технологических корпораций мира, в последнее время очевидны. В начале июня стало известно, что компания Google ведет переговоры с поставщиками о переносе части своего производства смартфонов Pixel из Китая в Индию. Сейчас так уже сделали и планируют сделать многие другие технологичные компании.

Замедление экономики, административные барьеры в Китае, а также растущая геополитическая напряженность привели к тому, что все больше технологических компаний спешат вывести свое производство из КНР. Среди них поставщики Apple, Samsung, Microsoft, Amazon и многие другие. По итогам 2022 г. экспорт смартфонов Apple из Индии достиг 2,5 млрд долл. США, что вдвое больше, чем годом ранее.

Всемирный банк (ВБ) улучшил прогноз роста экономики Индии в текущем финансовом году до 6,9% с 6,5% на фоне подъема потребительских расходов и усиления экономической активности внутри страны. По данным доклада ВБ, Индия занимает выгодное положение, чтобы избежать внешних финансовых шоков.

Влияние глобальных экономических проблем на экономику страны усилится в следующем финансовом году. Прогноз роста ВВП Индии на 2024 финансовый год был ухудшен до 6,6% с 7%.

В рамках семи приоритетов (всестороннее развитие, достижение поставленных целей, инфраструктура и инвестиции, раскрытие потенциала, «зеленый» рост, расширение возможностей молодежи, финансовый сектор) было объявлено о внедрении новых возможностей для представителей разных групп и о создании соответствующих фондов финансирования для их поддержки [2–3].

В 2022 г. темпы развития мировой экономики замедлились, но в долгосрочной перспективе будут расти, одним из экономических лидеров станет Индия. Ожидается, что в следующие 15 лет ее ВВП утроится, к 2030 г. Индия станет третьей экономикой мира. К 2050 г. Индия станет свободной от нищеты страной со 100%-ным уровнем грамотности и самым большим средним классом в мире, 10 лет назад Индия занимала 11-е место по размеру ВВП. ВВП Индии растет на 7% в год, страна занимает пятое место в мире и обгоняет Великобританию. Кроме того, Индия переживает своего рода бум IT-«единорогов» и оставляет позади гораздо более экономически развитые страны вроде Японии.

Принятые правительством решения стимулировать увеличение иностранных инвестиций в такие секторы, как авиация, оборона и страхование свидетельствуют о прогрессе. Сюда же можно отнести и введение общенационального налога на товары и услуги. Однако по-настоящему эпохальные меры (законы о труде, земле и налогообложении) все еще находятся в процессе разработки. Рост числа рабочих мест, который позволил бы перераспределить выгоду от ВВП, остается слишком медленным.

Список использованной литературы

1. **Индия** мечтает стать главной силой мировой экономики [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://lenta.ru/articles/2023/05/22/ind/>. – Дата доступа : 10.11.2023.
2. **Индия** на пороге перехода к статусу одной из ведущих мировых держав [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://ru.valdaiclub.com/a/highlights/indiya-na-poroge/>. – Дата доступа : 10.11.2023.
3. **Калинина, А.** Bank of America предсказал экономике Индии третье место через десять лет [Электронный ресурс] / А. Калинина. – Режим доступа : <https://www.rbc.ru/politics/22/03/2021/6058d7279a79478c6ced01d0>. – Дата доступа : 10.11.2023.

КЛЮЧЕВЫЕ ИНДИКАТОРЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОГО СЕКТОРА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ И ДИНАМИКА ИХ ИЗМЕНЕНИЯ В 2017–2021 гг.

Развитие малого и среднего предпринимательства – один из факторов обеспечения занятости и повышения эффективности экономики. В целях улучшения бизнес-климата, создания условий для качественного развития предпринимательского сектора на постоянной основе проводится работа по совершенствованию нормативных правовых актов. С принятием Декрета Президента Республики Беларусь «О развитии предпринимательства» от 23 ноября 2017 г. № 7 проделана значительная работа по совершенствованию условий осуществления предпринимательской деятельности для действующих субъектов хозяйствования. Основные экономические показатели деятельности субъектов малого и среднего предпринимательства Республики Беларусь за 2017–2021 гг. представлены в нижеприведенной таблице.

Основные экономические показатели деятельности субъектов малого и среднего предпринимательства Республики Беларусь за 2017–2021 гг.

Показатели	2017	2018	2019	2020	2021
Количество микро-, малых и средних организаций – юридических лиц на конец года, ед.	109 971	111 214	110 777	111 405	111 908
Номинальная начисленная среднемесячная заработная плата, р.	816,8	960,7	1 078,1	1 268,9	1 479,4
Чистая прибыль, млн р.	3 843,9	3 986,2	7 420,7	5 294,9	9 133,8
Удельный вес убыточных организаций, %	21,4	20,9	20,1	22,3	19,1
Товарооборот общественного питания, млн р.	998,1	1 278,9	1 458,6	1 202,4	1 622,9
Экспорт товаров, млн долл. США	13 699,3	17 073,0	15 607,3	12 271,1	17 039,9
Импорт товаров, млн долл. США	14 471,4	17 054,0	16 989,9	14 596,9	17 825,3
Сальдо внешней торговли товарами, млн долл. США	-772,1	19,0	-1 382,6	-2 325,8	-785,4
Примечание – Собственная разработка автора на основе источника [1].					

По данным таблицы можно сделать следующие выводы (далее – 2021 г. к 2017 г.):

– Количество микро-, малых и средних организаций – юридических лиц на конец исследуемого периода увеличилось по сравнению с началом периода на 1 937 ед., что свидетельствует об общей благоприятной обстановке для развития предпринимательства. Начинающие и действующие предприниматели сталкиваются со следующими вызовами и барьерами, препятствующими их развитию:

- в части бизнес-климата – значительное количество оснований для привлечения как к административной, так и к уголовной ответственности;
- в части навыков предпринимателей, их доступа к информации, знаниям, компетенциям – ограниченность компетенций, управленческих и организационных навыков менеджеров субъектов малого и среднего предпринимательства;
- в части доступа субъектов малого и среднего предпринимательства к рынкам сбыта – недостаток информации и знаний о потенциальных рынках сбыта; сложные и дорогостоящие процедуры оформления разрешительных документов для продвижения товаров на внешние рынки;
- в части доступа к финансированию – отсутствие обеспечения для получения кредитов банков, особенно у субъектов малого и среднего предпринимательства, находящихся на ранней стадии жизненного цикла; незначительное количество и объемы доступных альтернативных источников финансирования субъектов малого и среднего предпринимательства (институтов микрофинансирования, венчурных и инвестиционных фондов, прямых инвесторов, других).

– Темп роста номинальной начисленной среднемесячной заработной платы составил 181%, что свидетельствует о значительном увеличении экономического благосостояния работников.

– Темп роста чистой прибыли организаций составил 237,6%, что оценивается положительно.

– Удельный вес убыточных организаций сократился на 2,3 процентного пункта. Данное изменение показывает незначительное улучшение ситуации для действующих субъектов хозяйствования.

– Темп роста экспорта товаров – 124,3%, а темп роста импорта товаров – 123,2%. Темп роста экспорта начал превышать темп роста импорта, если такая ситуация будет оставаться в дальнейшем, то благодаря этому можно будет сократить сальдо внешней торговли товарами, которое пока только увеличило свое отрицательное значение на 13,3 млн долл. США [2].

Предпринимательство играет важную роль в развитии страны, так как оно занимает значительную часть во всех без исключения отраслях и сферах экономики. С его помощью обогащается страна, появляются новые технологии, а за счет конкуренции улучшается качество товаров и услуг, развиваются разные отрасли, растет количество рабочих мест и, как следствие, уменьшается безработица.

Предпринимательство – один из способов для страны выйти на мировой уровень и, если не превосходить другие страны, то, по крайней мере, находиться на определенном уровне, что особенно актуально для Беларуси. Именно поэтому так важно для государства способствовать его развитию за счет создания благоприятной среды, особенно в части информационного обеспечения и финансовой помощи, что реализуется Государственной программой «Малое и среднее предпринимательство» на 2021–2025 годы.

Основное направление поддержки – использование интеграции передовых производственных и информационно-коммуникационных технологий. Также поддержку получают предприниматели, имеющие потенциал к выходу на внешние рынки.

Одновременно с реализацией приоритетных направлений государственной поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства будет обеспечиваться широкий доступ граждан, желающих осуществлять предпринимательскую деятельность, и субъектов малого и среднего предпринимательства к базовым услугам поддержки малого и среднего предпринимательства (консультационные, информационные, образовательные, организационные и иные) и финансированию независимо от типа субъекта малого и среднего предпринимательства, вида экономической деятельности и иных критериев классификации малого и среднего предпринимательства.

Список использованной литературы

1. **Официальный** сайт Национального статистического комитета Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://www.belstat.gov.by/>. – Дата доступа : 10.04.2023.

2. **Министерство** экономики Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://economy.gov.by/ru/gosprog-na-2021-2025-ru/>. – Дата доступа : 10.04.2023.

ПРОБЛЕМЫ ВНЕШНЕЙ ТРУДОВОЙ МИГРАЦИИ В РОССИИ

Актуальность данной темы определяется тем, что решение проблем внешней трудовой миграции страны напрямую влияет на уровень ее социальной стабильности, экономического развития и международной адаптации. В этом контексте, анализ внешней трудовой миграции в России и выявление на основании полученных результатов ее ключевых проблем являются приоритетной задачей современных отечественных научных исследований.

Трудовая миграция – перемещение людей на постоянное или временное место жительства в другую страну с целью трудоустройства. В последние годы в Россию приезжает большое количество трудовых мигрантов из стран Содружества Независимых Государств (СНГ), а также из других стран мира. В 2022 г. численность иностранной рабочей силы в России составила более 11 млн чел., что составляет 10% экономически активного населения страны [1]. Большинство мигрантов приезжают из таких стран, как Узбекистан, Таджикистан, Киргизия, Армения и Казахстан [2].

Трудовая миграция в России имеет ряд положительных последствий для экономики страны: приток иностранных работников увеличивает доступное количество рабочих рук, что может стимулировать рост производства; мигранты устраняют кадровый дефицит в некоторых секторах экономики, таких как строительство, производство, сельское хозяйство и сфера обслуживания; способствует повышению уровня производительности труда, привнося новые навыки и знания; стимулирует снижение издержек производства за счет привлечения более дешевой рабочей силы: трудовые мигранты часто готовы работать за более низкую заработную плату, чем местные российские специалисты. Благодаря своей трудовой активности, мигранты вносят значительный вклад в валовой внутренний продукт (ВВП) страны (в России в среднем на 0,2–0,3% в год) [3].

Наряду с позитивными аспектами, трудовая миграция несет в себе и ряд серьезных проблем, требующих внимания и разработки эффективных решений. Несмотря на то, что прилагаются усилия по ужесточению законов в этой сфере, нелегальная миграция в России является одной из самых сложных и трудноразрешимых проблем. Незаконная трудовая деятельность создает следующие проблемы:

– Уклонение от налогов и платежей. Поскольку большинство мигрантов не имеет официального трудоустройства, значительная часть налоговых выплат от результатов их работы и зарплат не попадает в государственный бюджет, оставаясь прибылью их работодателей. Ежегодно мигранты из стран СНГ вывозят из России более 10 млрд долл. США.

– Угроза общественной безопасности. Нелегальная миграция оказывает более негативное влияние на уровень преступности, чем легальная. Нелегальные мигранты часто оказываются в маргинальных слоях общества. Они испытывают трудности с трудоустройством, заработной платой, жильем, социальным обеспечением. Это может привести к росту преступности, связанной с наркоторговлей, грабежом и мошенничеством. По данным Министерства внутренних дел Российской Федерации, в первом квартале 2023 г. иностранцами совершено свыше 11,7 тыс. преступлений, что на 11% больше, чем за тот же период в прошлом году [4].

– Снижение качества образования и профессиональной квалификации. Работники, занятые в нелегальной сфере, часто не имеют соответствующего образования и квалификации, что снижает общее качество трудовых ресурсов.

– Угроза безопасности и здоровья. Нелегальные мигранты часто сталкиваются с опасными условиями труда и отсутствием соответствующих мер безопасности, с нарушениями своих трудовых прав, таких как задержка или невыплата заработной платы, невыплата компенсаций, непредоставление отпусков и больничных. Кроме того, из-за низкого статуса и недостаточной защиты многие мигранты оказываются в уязвимом положении перед возможными эксплуататорами.

Недостаточная система контроля над соблюдением прав и обязанностей мигрантов, а также работодателей негативно сказывается и на общей ситуации в сфере трудовой миграции.

Мигранты часто сталкиваются с дискриминацией в сфере труда. Это может затруднить их поиск работы и получение достойной заработной платы. Мигранты могут быть дискриминированы по таким признакам, как национальность, религия, пол или возраст. Они вынуждены работать за более низкую заработную плату, чем местные работники, и в более тяжелых условиях. Также мигранты могут быть источником социальной напряженности, если они не будут интегрированы в российское общество. Это может привести к росту ксенофобии и расизма.

Таким образом, трудовая миграция – это сложный феномен, который оказывает значительное влияние на мировую экономику. Она может способствовать росту экономики принимающих стран и развитию стран происхождения. Для того чтобы минимизировать негативные последствия трудовой миграции в России, необходимо проводить соответствующую политику, направленную на комплексное регулирование и контроль этого процесса. Эта политика должна включать в себя внедрение эффективных механизмов отбора и лицензирования иностранных работников, улучшение условий их трудоустройства, а также гарантировать защиту их трудовых прав. Осуществление такой миграционной политики государством способствует более эффективному использованию как внутренних трудовых ресурсов страны, так и привлеченной из-за границы иностранной рабочей силы.

Список использованной литературы

1. **Численность** и миграция населения Российской Федерации в 2022 г. [Электронный ресурс] // Федеральная служба государственной статистики. – Режим доступа : <https://rosstat.gov.ru/compendium/document/13283>. – Дата доступа : 10.10.2023.
2. **Жандарова, И.** Количество трудовых мигрантов в России вырастет летом [Электронный ресурс] / И. Жандарова // Рос. газета – Федеральный выпуск. – 2023. – № 111 (9056). – Режим доступа : <https://rg.ru/2023/05/23/vezdnye-namereniia.html>. – Дата доступа : 10.10.2023.
3. **Кудаева, М. А.** Влияние миграции на экономическую активность и рынок труда в России / М. А. Кудаева, Е. В. Орехова, И. А. Шилова // Деньги и кредит. – 2023. – № 11. – С. 23–36.
4. **Мигранты** из Центральной Азии в России [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://tj.sputniknews.ru/20230622/mvd-russia-statistika-prebyvaniye-migranty-strana-1057847290.html?share-block=1057847516>. – Дата доступа : 10.10.2023.

В. А. Кононенко

Научный руководитель

А. А. Семенов

*Донецкий национальный университет
экономики и торговли имени М. Туган-Барановского
г. Донецк*

ВЫЯВЛЕНИЕ ПРОБЛЕМ, УГРОЖАЮЩИХ ГЛОБАЛЬНОМУ ЭКОНОМИЧЕСКОМУ РОСТУ

Глобальный экономический рост способствует искоренению нищеты, повышению уровня жизни и содействует устойчивому развитию национальных экономик. Однако мировая экономика сталкивается с многочисленными проблемами, которые препятствуют ее потенциальному росту. Устранение этих причин имеет решающее значение для достижения инклюзивного и устойчивого экономического прогресса.

Исследованию вопросов экономического роста посвящены работы таких ученых как Р. М. Солоу, Р. Харрод, Е. Домар, У. У. Ростоу, С. С. Кузнец, В. В. Леонтьев, Н. Д. Кондратьев.

Однако, несмотря на достаточно глубокое изучение сущности экономического роста и его составляющих, современные проблемы, угрожающие глобальному экономическому росту, исследованы недостаточно.

Целью данной работы является выявление основных проблем, угрожающих глобальному экономическому росту.

Среди главных современных проблем, препятствующих глобальному экономическому росту, необходимо выделить следующее:

– Неравенство доходов. Одним из наиболее существенных препятствий на пути глобального экономического роста является увеличивающийся разрыв между богатыми и бедными.

Это неравенство ограничивает возможности отдельных лиц и сообществ, подавляет экономическую активность в целом. Решение проблемы неравенства доходов требует многогранного подхода, включающего прогрессивное налогообложение, инвестиции в образование и здравоохранение, а также политику, способствующую социальной мобильности [1, с. 128].

– Недостатки инфраструктуры. Слаборазвитая инфраструктура, такая как транспортные сети, энергетические системы и коммуникационная инфраструктура, представляет собой серьезное препятствие для экономического роста. Она ограничивает перемещение товаров и услуг, доступ к рынкам и возможностям, увеличивает издержки производства. Инвестиции в развитие инфраструктуры необходимы для раскрытия экономического потенциала и содействия устойчивому росту.

– Торговые барьеры. Тарифы и квоты ограничивают трансграничный поток товаров и услуг, препятствуя экономическому росту и усугубляя неравенство доходов. Содействие либерализации торговли посредством многосторонних соглашений и региональных торговых договоров может стимулировать экономическую активность, повышать конкурентоспособность и расширять доступ на рынки для предприятий и потребителей [1, с. 179].

– Изменение климата. Изменение климата представляет серьезную угрозу глобальному экономическому росту, нарушая сельскохозяйственное производство, нанося ущерб инфраструктуре и перемещая население. Переход к низкоуглеродной экономике является не только экологической, но и экономической необходимостью. Инвестиции в возобновляемые источники энергии, повышение энергоэффективности и осуществление мер по адаптации к изменению климата имеют решающее значение для обеспечения устойчивого роста.

– Технологический сбой. Стремительный технологический прогресс, открывая возможности для инноваций и повышения производительности, также может привести к перемещению рабочих мест и экономическим сбоям. Решение этих проблем требует политики, поддерживающей развитие навыков, поощряющей обучение на протяжении всей жизни и облегчающей переход работников в новые отрасли промышленности [2, с. 81].

– Геополитическая нестабильность. Геополитическая нестабильность, такая как войны, конфликты и политическая напряженность, создает неопределенность и подрывает доверие инвесторов, препятствуя экономическому росту и инвестициям. Укрепление мира и стабильности посредством дипломатии, международного сотрудничества и механизмов разрешения конфликтов имеет большое значение для создания благоприятных условий экономической деятельности.

– Коррупция и провалы в управлении. Все это подрывает общественное доверие, искажает экономические стимулы и уводит ресурсы от производственных инвестиций. Укрепление институтов, содействие прозрачности и подотчетности, а также борьба с коррупцией является решением для создания условий, способствующих устойчивому росту [3, с. 327].

– Демографические проблемы. Старение населения во многих развитых странах и быстрый рост численности населения в некоторых развивающихся странах создают демографические проблемы, которые могут повлиять на экономический рост. Решением этой проблемы является политика, поддерживающая устойчивый рост населения, инвестирующая в образование и здравоохранение.

– Доступ к образованию и навыкам. Ограниченный доступ к качественному образованию и развитию навыков препятствует способности отдельных лиц в полной мере участвовать в экономике и способствует неравенству доходов. Инвестиции в образование и профессиональную переподготовку содействуют повышению производительности, продвижению инноваций и обеспечению того, чтобы работники обладали навыками, необходимыми для современной экономики [4, с. 205].

– Устойчивое управление ресурсами. Истощение природных ресурсов и деградация окружающей среды создают долгосрочные угрозы экономическому росту. Содействие управлению ресурсами, внедрение методов экономики замкнутого цикла и инвестирование в возобновляемые источники энергии необходимы для обеспечения экологически устойчивого экономического роста.

Проведенное исследование позволяет сделать следующие выводы:

– Геополитическая нестабильность имеет существенное воздействие на экономический рост и инвестиции. Для поддержания устойчивого роста необходимо активное участие в дипломатии, международном сотрудничестве и разрешении конфликтов.

– Коррупция и неэффективное управление снижают доверие инвесторов и искажают экономические стимулы. Борьба с коррупцией и укрепление институтов существенны для устойчивого роста.

– Разработка политики, поддерживающей инвестиции в образование и здравоохранение, играет важную роль в решении проблем населения.

– Ограниченный доступ к образованию и навыкам приводит к неравенству доходов и снижению производительности.

– Разумное управление ресурсами должно включать в себя рациональное использование ресурсов, развитие экономики замкнутого цикла и инвестиции в возобновляемые источники энергии.

Устойчивый экономический рост требует комплексного подхода, включающего в себя управление геополитической ситуацией, борьбу с коррупцией, уделяя внимание демографическим вопросам, развитию образования и умениям, а также устойчивому управлению ресурсами и охране окружающей среды.

Список использованной литературы

1. **Алчинов, В. М.** Политические проблемы международных экономических отношений : учеб. пособие для вузов / В. М. Алчинов. – М. : Восток-Запад, 2009. – 192 с.

2. **Международные** экономические отношения : учеб. для вузов / В. Е. Рыбалкин [и др.] ; под ред. проф. В. Е. Рыбалкина. – 7-е изд., перераб. и доп. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2018. – 647 с.

3. **Дадалко, В. А.** Глобальные проблемы экономики : учеб. пособие / В. А. Дадалко. – Минск : Армита-Маркетинг, Менеджмент, 2019. – 488 с.

4. **Колесов, В. П.** Мировая экономика. Экономика зарубежных стран : учеб. / В. П. Колесов. – М. : ЮНИТИ-ДАНА : Москов. психолого-соц. ин-т, 2019. – 480 с.

А. А. Копать

Научный руководитель

О. А. Паршутич

*Полесский государственный университет
г. Пинск, Республика Беларусь*

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МНК В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ И ЦИФРОВИЗАЦИИ

В условиях современного мира важно понимать, какие тенденции влияют на развитие мировой экономики. Одной из ключевых тенденций является глобализация и цифровизация, которые существенно меняют подходы к управлению и организации бизнеса.

Глобализацию можно рассматривать как процесс обретения событиями и явлениями общемировых масштабов. Социолог Р. Симонян отмечает появление термина «глобализация» в 90-х гг. XX в. и определяет его как «формирование принципиально новой всемирной системы, характеризующейся усилением планетарных процессов в направлении экономической, политической и культурной интеграции» [1]. Процесс глобализации, как интеграция национальных экономик, происходит посредством формирования глобальных цепочек создания стоимости [2].

Цифровизация в экономике означает использование цифровых технологий для улучшения производственных процессов, управления ресурсами, создания новых продуктов и услуг, а также для повышения эффективности и конкурентоспособности предприятий и отраслей экономики в целом. Влияние цифровизации на рынки труда неоспоримо. Исследования экономистов предсказывают массовую потерю рабочих мест [3]. Цифровизация и глобализация играют ключевую роль в современном мире, ускоряя развитие технологий и обмен информацией. Это также способствует увеличению международной торговли и инвестиций, что приводит к возрастанию влияния международных корпораций (МНК). МНК активно используют цифровые технологии и международные связи для расширения своего бизнеса и увеличения прибыли. Таким образом, цифровизация и глобализация напрямую связаны с ростом влияния корпораций в мировой экономике.

Международные корпорации – это компании, которые владеют или контролируют бизнес-операции в нескольких странах.

Появление МНК было обусловлено созданием крупнейшими национальными компаниями множества филиалов за границей. Таким образом, расширив мирохозяйственные связи, национальные корпорации перешли в разряд межнациональных, которые на данный момент являются одними из ведущих участников мировой экономики. На этапе новой экономики XXI в.

международные корпорации активно внедряют цифровые технологии в свою деятельность, что позволяет им повышать эффективность производства и управления, улучшает условия труда и создает рабочие места, привлекая этим инвестиции, благодаря чему улучшается качество жизни и повышается уровень благосостояния населения. Их развитие способствует усовершенствованию транснациональных связей и сотрудничеству между различными странами. Цифровизация и глобализация сильно повлияли на развитие МНК и изменили их стратегии и операционные модели. Можно привести следующие примеры:

– Глобальные цепочки поставок. Цифровизация и глобализация позволили МНК создавать более сложные и глобальные цепочки поставок. Примером может служить компания Apple, которая имеет поставщиков и производственные мощности по всему миру, что позволяет ей эффективно выпускать свою продукцию и минимизировать затраты.

– Электронная коммерция. Многие МНК, такие как Amazon, Alibaba и eBay, стали основывать свой бизнес на электронной коммерции. Это позволило им достичь аудитории по всему миру и расширить свой бизнес за границы родной страны.

– Виртуальные офисы и удаленная работа. Благодаря цифровизации, МНК могут организовывать виртуальные офисы и предоставлять возможность удаленной работы своим сотрудникам в разных странах. Это позволяет им привлекать лучшие кадры и оптимизировать затраты на офисное пространство.

– Глобальные маркетинговые кампании. Цифровые медиа и социальные сети позволяют МНК запускать глобальные маркетинговые кампании, достигая аудитории в разных частях мира. Например, Coca-Cola проводит кампании, охватывающие различные культуры и регионы.

– Глобальные исследования и разработки. Многие МНК расширяют свои исследовательские центры и центры разработки за границу, чтобы получить доступ к талантам и ресурсам в разных странах. Google имеет исследовательские лаборатории и офисы по всему миру.

– Данные и аналитика. Цифровизация позволяет МНК собирать и анализировать огромные объемы данных для принятия более обоснованных решений. Компании в сфере розничной торговли, такие как Walmart, используют данные о покупках и предпочтениях потребителей для улучшения ассортимента товаров и оптимизации цен.

– Виртуальные конференции и связь. Цифровые технологии позволяют проводить виртуальные конференции и встречи, что упрощает координацию работы команд, распределенных по всему миру. Это особенно актуально для компаний с филиалами в разных странах, таких как компания Microsoft, которая предоставляет инструменты для виртуального общения и совместной работы.

– Глобальные платежные системы. Многие МНК используют глобальные системы онлайн-платежей, такие как PayPal и Stripe, чтобы облегчить международные финансовые транзакции и обеспечить простой доступ к мировым рынкам.

– Облачные вычисления. Цифровизация и облачные вычисления позволяют МНК хранить и обрабатывать огромные объемы данных удаленно, что повышает эффективность и снижает затраты. Примером может служить Amazon Web Services (AWS), который предоставляет облачные вычислительные ресурсы компаниям по всему миру.

– Онлайн-образование и обучение. МНК могут использовать онлайн-платформы для обучения и развития своих сотрудников, независимо от их местоположения. Это способствует поддержанию квалификации и профессиональному росту персонала. Например, LinkedIn Learning предоставляет доступ к онлайн-курсам для развития навыков и знаний.

– Мобильные приложения и сервисы. МНК могут разрабатывать мобильные приложения и сервисы для облегчения взаимодействия с клиентами и упрощения процессов. Uber и Airbnb предоставляют платформы для заказа услуг и жилья в разных странах с помощью мобильных приложений.

Эти примеры демонстрируют, как цифровизация и глобализация изменили способы работы и стратегии МНК, делая их более гибкими и конкурентоспособными на мировом рынке.

Список использованной литературы

1. **Симонян, Р. Х.** Кризис либерально-рыночной модели глобализации / Р. Х. Симонян // Вопр. философии. – 2018. – № 8. – С. 16–25.
2. **Кондратьев, В. Б.** Новый этап глобализации: особенности и перспективы / В. Б. Кондратьев // Мировая экономика и международные отношения. – 2018. – Т. 62. – № 6. – С. 5–17.
3. **Маковская, Н. В.** Современные особенности функционирования рынка труда в Беларуси : моногр. / Н. В. Маковская. – Могилев : МГУ им. А. А. Кулешова, 2020. – 264 с.

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МИРОВОЙ ТОРГОВЛИ СТРАТЕГИЧЕСКИМИ ВИДАМИ ПРОДОВОЛЬСТВИЯ

Международная торговля обладает огромным потенциалом для обеспечения устойчивого экономического развития стран и регионов. Внешняя торговля сельскохозяйственной продукцией, в частности, может дать импульс для экономического развития аграрной сферы и повышения продовольственной безопасности страны. На переговорах, в рамках Всемирной торговой организации в Дохе, было решено продолжить реформу торговли сельскохозяйственной продукцией путем либерализации доступа на рынки, существенного сокращения субсидий на внутреннюю поддержку и отмены экспортных субсидий.

Учитывая концентрацию абсолютной бедности в сельских районах стран с низким уровнем дохода, а также важность сельскохозяйственной торговли для расширения экономических возможностей и занятости населения, особую актуальность приобретает исследование тенденций и характера изменения мировой торговли на ключевых мировых рынках продовольствия. Объемы мировой торговли продовольствием, представленные в таблице 1, свидетельствуют о том, что экспорт продовольствия в текущих ценах возрос на 41,8%, импорт – на 43,5%.

Таблица 1 – Международная торговля продовольствием стран мира в 2017–2022 гг., млрд долл. США

Показатели	2017	2020	2021	2022
Мировой экспорт	16 959,1	17 012,9	21 595,3	24 051,6
Мировой импорт	17 289,4	17 312,5	21 956,9	24 803,9
Примечание – Собственная разработка автора на основе источника [1].				

Рассмотрим тенденции развития мировой торговли по двум важнейшим, с точки зрения продовольственной безопасности, товарным группам в структуре мировой торговли: мясо крупного рогатого скота, свежее, охлажденное или замороженное (группа 011 Международной стандартной торговой классификации (МСТК), а также пшеница (включая спельту) и меслин, немолотые (группа 041 МСТК).

В 2021 г. стоимость экспорта мяса крупного рогатого скота существенно увеличилась на 24,2% (по сравнению со средними темпами прироста на 8,3% в 2017–2021 гг.) и достигла 61,9 млрд долл. США, в то время как импорт увеличился на 18,2% и достиг 59,4 млрд долл. США (таблица 2). Экспорт этой товарной группы составил 3,9% мирового экспорта от общего объема торговли продукцией, включенной в разделы 0 и 1 МСТК, и 0,3% от общего объема мирового товарного экспорта.

Таблица 2 – Объем мировой торговли продукцией, включенной в группу 011 МСТК «мясо крупного рогатого скота, свежее, охлажденное или замороженное», в 2017–2021 гг.

Показатели	2017	2018	2019	2020	2021
Объем импорта, млрд долл. США:	41,7	46,7	49,8	50,3	59,4
доля в общем объеме мировой торговли товарами, %	0,2	0,2	0,3	0,3	0,3
Объем экспорта, млрд долл. США:	44,9	49,1	52,0	49,9	61,9
доля в общем объеме мировой торговли товарами, %	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3
Примечание – Собственная разработка автора на основе источников [2–3].					

Соединенные Штаты Америки (США), Бразилия и Австралия являлись крупнейшими экспортерами мяса крупного рогатого скота. В 2021 г. на их долю приходилось 15%, 12,9 и 11,1%, соответственно. Ключевыми импортерами выступили Китай, США и Япония (21%, 12,8 и 6,2%, соответственно, в структуре мирового импорта мяса крупного рогатого скота). В 2021 г. Бразилия была страной с наибольшим объемом чистого экспорта мяса крупного рогатого скота

(+7,7 млрд долл. США), за ней следовала Австралия (+6,8 млрд долл. США). Наибольший дефицит в торговле данной продукцией был зафиксирован в Восточной Азии (–21,9 млрд долл. США), Западной Азии и Северной Африке (–4,1 млрд долл. США) и Юго-Восточной Азии (–2,8 млрд долл. США).

В 2021 г. стоимость экспорта пшеницы (группа 041 МСТК) увеличилась на 24,3% (по сравнению со среднегодовым темпом роста 9,3% в 2017–2021 гг.) и достигла 55,7 млрд долл. США, а импорт увеличился на 22,5% и составил 59,9 млрд долл. США (таблица 3). Экспорт этого товара составил 3,5% мирового экспорта от общего объема торговли продукцией, включенной в разделы 0 и 1 МСТК, и 0,3% общего мирового экспорта товаров. Российская Федерация, США и Австралия были крупнейшими экспортерами в 2021 г. На них приходилось 13,1%, 13,1 и 12,7% мировых поставок пшеницы. Ключевыми импортерами выступили Индонезия (5,9% мирового импорта пшеницы), Китай (5,1%) и Нигерия (4,5%).

Таблица 3 – Объем мировой торговли продукцией, включенной в группу 041 МСТК «пшеница (включая спельту) и меслин, немолотые», в 2017–2021 гг.

Показатели	2017	2018	2019	2020	2021
Объем импорта, млрд долл. США:	32,9	37,1	36,5	36,0	41,4
доля в общем объеме мировой торговли товарами, %	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2
Объем экспорта, млрд долл. США:	36,4	40,2	39,3	39,4	47,6
доля в общем объеме мировой торговли товарами, %	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2

Примечание – Собственная разработка автора на основе источников [2–3].

В 2021 г. Россия была страной с самым высоким объемом чистого экспорта пшеницы (+7,3 млрд долл. США), за ней следовала Австралия (+7,1 млрд долл. США). Наибольший объем отрицательного сальдо во внешней торговле пшеницей зафиксирован в странах Западной Азии и Северной Африки (–14,3 млрд долл. США), Юго-Восточной Азии (–8,3 млрд долл. США) и странах Африки к югу от Сахары (–7,9 млрд долл. США).

Таким образом, статистические данные свидетельствуют о том, что отмечается довольно значительный рост объемов мировой торговли такими видами продовольственной сельскохозяйственной продукции, как мясо и пшеница. В 2021 г. темпы существенно превышают среднегодовой рост торговли за анализируемый период. Крупнейшими экспортерами данных видов продовольственной продукции являются развитые страны (США, Австралия, страны Европы), а также Бразилия, Китай, Россия. Наиболее востребованной данная продукция является в странах Азии и Африки, где сформировался дефицит во внешней торговле мясом и пшеницей.

Список использованной литературы

1. UNCTADstat [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://unctadstat.unctad.org/datacentre/dataviewer/US.IntraTrade>. – Дата доступа : 09.11.2023.
2. International Trade Statistics Yearbook – 2021 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://comtradeapi.un.org/files/v1/app/publicationfiles/2021/VolIII2021.pdf>. – Дата доступа : 09.11.2023.
3. Ежегодник статистики международной торговли – 2022 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://comtradeplus.un.org/Publication/ITSY>. – Дата доступа : 09.11.2023.

ОПЫТ УСПЕШНЫХ СВОБОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗОН: УРОКИ ДЛЯ ДРУГИХ РЕГИОНОВ

Свободные экономические зоны (СЭЗ) давно привлекают внимание правительств и инвесторов в различных регионах мира. Они представляют собой особые экономические районы, где предприниматели и компании могут заниматься бизнесом с привилегиями в области налогов и регулирования, а также другими мерами, способствующими экономическому росту. Среди ключевых преимуществ, которые предоставляют СЭЗ, одним из наиболее значимых является их способность привлекать иностранные инвестиции.

Отличным примером успешной СЭЗ, привлекающей значительные объемы иностранных инвестиций, является Шэньчжэнь в Китае. Изначально малонаселенный регион, благодаря специальным налоговым и экономическим льготам стал мировым центром инноваций и технологического развития. Шэньчжэнь успешно привлекает иностранные инвестиции, предлагая предпринимателям доступ к высококвалифицированной рабочей силе и современной инфраструктуре [1].

Другим ярким примером является Дубай (Объединенные Арабские Эмираты), где создано около 20 успешных СЭЗ, таких как Дубайский технопарк и Дубай Медиасити. Каждая из зон позволяет заниматься определенными видами деятельности (везде свои условия и разная стоимость лицензий). Дубай привлекает иностранных инвесторов, предоставляя доступ к рынкам мировой торговой организации, налоговые льготы и удобную торговую инфраструктуру [2].

Сингапур также является образцовым примером привлечения иностранных инвестиций через СЭЗ, таких как Сингапурский научно-технический парк (Science Park) и Сингапурский экспортно-импортный центр. Этот город-государство предоставляет предпринимателям инфраструктуру мирового класса и налоговые льготы, делая его одним из наиболее привлекательных регионов для иностранных инвестиций [3].

Опыт успешных СЭЗ, таких как Шэньчжэнь, Дубай и Сингапур, подчеркивает важность создания привлекательных условий для иностранных инвесторов, включая льготы в области налогообложения, современную инфраструктуру и инновационное окружение. Эти регионы стали образцами для других регионов, которые стремятся привлечь иностранные инвестиции и сделать экономические зоны ключевым фактором своего развития.

В настоящее время многие регионы мира стремятся создавать отдельные разновидности специальных экономических зон с надеждой на стимулирование экономического роста и привлечение иностранных инвестиций [4, с. 448].

Кроме того, с развитием СЭЗ активно развивается и физическая инфраструктура. Это охватывает строительство современных портов, аэропортов, транспортной инфраструктуры и энергетических систем. Такие вложения в значительной степени способствуют следующему:

- улучшению логистики и более эффективной транспортной сети, что делает СЭЗ особенно привлекательными для компаний, занимающихся международной торговлей;
- обеспечению возможности предпринимателям и инвесторам более легкого доступа и удобства в выполнении таможенных процедур, а также возможности использовать современные инфраструктурные объекты [5, с. 60–61].

Кроме этого, на успешных СЭЗ также активно поощряют инновации и развитие новых технологий. Они способствуют стимулированию инноваций через программы налоговых льгот, сотрудничество с университетами, привлечение талантов и поддержку стартапов. Такая ориентация на инновации способствует долгосрочному успеху СЭЗ и делает их привлекательными для инвесторов.

Также на успешность СЭЗ оказывает положительное влияние гибкое регулирование и система правил, что дополняет их стремление к долгосрочному успеху и привлекательности для инвесторов. Это включает в себя упрощенные процедуры, предсказуемость, налоговые льготы и поддержку бизнеса. Эти меры обеспечивают удобные и эффективные условия для

бизнеса, дополняя инфраструктурные и инновационные инвестиции и делая СЭЗ еще более привлекательными и успешными в долгосрочной перспективе [6, с. 3–4].

СЭЗ могут рассматриваться как эффективный инструмент для стимулирования экономического роста и привлечения инвестиций. Однако, чтобы успешно развиваться, СЭЗ должны обладать несколькими ключевыми элементами. В частности, квалифицированный трудовой ресурс играет решающую роль, поэтому необходимо активно инвестировать в образование и подготовку кадров. Сингапур является примером страны, которая успешно ориентировала свою систему образования на потребности рынка труда и предоставляет высококачественные образовательные программы, специализированные по отраслям и навыкам, востребованным в рамках СЭЗ. Такой подход обеспечивает компаниям доступ к высококвалифицированным кадрам и способствует внедрению новых технологий и инноваций. Работа с университетами и исследовательскими центрами также способствует подготовке специалистов соответствующего профиля. Инвестиции в образование и повышение квалификации кадров делают СЭЗ привлекательными для компаний и специалистов, способствуя их долгосрочному успеху и экономическому росту [3].

Кроме того, успех СЭЗ также зависит от учета социальных и окружающих аспектов. Это включает соблюдение экологических стандартов, инвестиции в образование и здравоохранение, а также социальную поддержку и корпоративную социальную ответственность. Такой холистический подход позволяет создавать устойчивые и процветающие сообщества вокруг СЭЗ.

Изучение опыта успешных СЭЗ выявляет важность гибкости в подходе к экономическому управлению, позволяя адаптировать стратегии к изменяющимся условиям рынка. Гибкость также относится к способности руководства СЭЗ принимать индивидуальные решения, основанные на уникальных условиях и потребностях региона, следовательно, дает возможность СЭЗ оставаться конкурентоспособными и эффективными. Привлечение иностранных инвестиций, создание инновационных механизмов финансирования и активное вовлечение местного сообщества также являются ключевыми аспектами, способствующими успешному функционированию СЭЗ. Подчеркнуть эти элементы поможет привлечение внимания к тем аспектам опыта, которые могут быть наилучшим образом адаптированы для поддержки устойчивого экономического и социального развития в различных регионах.

Список использованной литературы

1. **От последователя к лидеру.** Развитие особых экономических зон в Китае, его глобальное влияние и уроки [Электронный ресурс]. – Режим доступа : https://www.researchgate.net/publication/338236564_From_Follower_to_Leader_China's_Development_of_Special_Economic_Zones_and_Its_Global_Impact_and_Lessons. – Дата доступа : 02.11.2023.
2. **Свободные** экономические зоны в ОАЭ в 2023 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://visasam.ru/emigration/economy/svobodnye-ekonomicheskie-zony-oe.html>. – Дата доступа : 02.11.2023.
3. **Свободные** экономические зоны за рубежом [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://lit-collider.ru/wp-content/uploads/2019/10/StSHumSEZ-Za-rubezhom.pdf>. – Дата доступа : 04.11.2023.
4. **Abbas, K.** Ranking the Factors to Attract Foreign Direct Investment in Special Economic Zones / K. Abbas // European Journal of Scientific Research. – 2013. – № 4. – Vol. 101. – P. 448–500.
5. **Федоляк, В. С.** Введение в региональную экономику / В. С. Федоляк. – Саратов : СГУ им. Н. Г. Чернышевского, 2016. – 130 с.
6. **Seyhah, V.** Special Economic Zones as a Tool for Accelerating Economic Growth: A Literature Review / V. Seyhah // Cambodia Development Review. – 2018. – № 3. – P. 3–4.

ХАРАКТЕРИСТИКА СОВРЕМЕННОЙ МИРОВОЙ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ

В настоящее время мировая банковская система подвергается некоторым изменениям, но, несмотря на незначительное снижение активности в условиях глобального экономического спада, крупнейшие банки мира в значительной степени сохранили свои позиции на международном финансовом рынке.

Развитие банковской системы осуществляется по следующим направлениям: расширение международной банковской деятельности; слияние банков как внутри одной страны, так и в международном масштабе. Для более детального изучения мирового банковского сектора следует проанализировать соотношение капитала мировых банков к банковским активам, которое представлено в таблице 1.

Таблица 1 – Соотношение капитала мировых банков к банковским активам, %

Год	Соотношение
2017	18,42028
2018	18,72738
2019	17,84354
2020	18,36649
2021	19,28272
2022	19,85645

Примечание – Собственная разработка автора на основе источника [1].

По данным таблицы 1 можно сделать вывод, что в целом, по миру, за последние 6 лет наблюдается тенденция роста отношения капитала мировых банков к банковским активам. В 2019 г. наблюдалось уменьшение объема банковских активов, но к 2020 г. ситуация улучшилась.

Далее рассмотрим состояние суммарных активов крупнейших банков мира за последние 6 лет (таблица 2).

Таблица 2 – Список крупнейших банков мира по суммарным активам, млрд долл. США

Название банка	Страна	Сумма активов					
		2017 г.	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2022 г.
Industrial and Commercial Bank of China (ICBC)	Китай	2,74	2,81	3,24	3,37	3,80	4,39
China Construction Bank Corporation	Китай	2,20	2,25	2,72	2,87	3,16	3,61
Agricultural Bank of China	Китай	1,85	1,88	2,18	2,42	2,77	3,36
Bank of China ltd	Китай	1,98	1,99	2,24	2,29	2,58	3,05
JP Morgan Chase	Соединенные Штаты Америки	2,00	2,08	2,08	2,09	2,14	2,34

Примечание – Собственная разработка автора на основе источника [2].

По данным таблицы 2 можно сделать вывод, что банки Китая занимают лидирующую позицию среди крупнейших банков мира. В данный список не вошел ни один банк России. Самый крупнейший банк России – Сбербанк. Он имеет в своих активах 33,6 трлн р.

К региональным лидерам в 2022 г. относятся самые технологичные банки. Клиенты начали активно пользоваться онлайн-услугами. Банки поддержали бизнес и частных кредиторов.

В 2022 г. банки-лидеры регионов подтвердили финансовую устойчивость, надежность и высокое качество активов. К лучшим региональным банкам мира в настоящее время относятся Standard Bank (Африканский); Industrial and Commercial Bank of China (Азиатско-Тихоокеанский); Banreservas (Карибский); ВАС Credomatic (Центральная Америка); Райффайзен банк (Центральная и Восточная Европа) [3].

Функционирование мировой банковской системы в настоящее время нацелено на развитие и модификацию различных инструментов управления глобальными финансово-кредитными операциями, институциональные преобразования посредством унификации национальных банковских законов, приведения их в соответствие с международными банковскими стандартами; разработки единых подходов оценки финансового состояния коммерческих банков органами банковского надзора на международном уровне в соответствии с Базельским соглашением; создания единого органа для администрирования и регулирования банковских операций в лице Всемирного центрального банка, возможность и необходимость которого обсуждают специалисты многих стран мира.

Список использованной литературы

1. **Basel Committee on Banking Supervision: The Joint Forum on Outsourcing in Financial Services** // Официальный сайт Банка международных расчетов [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://www.bis.org/publ/joint12.pdf>. – Дата доступа : 10.11.2023.

2. **Outsourcing banking processes** – Deloitte research // Официальный сайт аудиторской и консалтинговой компании Deloitte [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://www2.deloitte.com/us/en/pages/advisory/articles/outsourcingbankingprocesses.html>. – Дата доступа : 10.11.2023.

3. **Outsourcing banking processes** – Deloitte research // Официальный сайт аудиторской и консалтинговой компании Deloitte [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://www2.deloitte.com/us/en/pages/advisory/articles/outsourcingbankingprocesses.html>. – Дата доступа : 10.11.2023.

С. Е. Максимова

Научный руководитель

О. Н. Мороз

Сибирский университет

потребительской кооперации

г. Новосибирск, Российская Федерация

ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ В УСЛОВИЯХ ИНТЕГРАЦИИ

Темпы развития потребительской кооперации в 70-е и 80-е гг. прошлого века были достаточно высокими. Потребительская кооперация, осуществляя торговлю и общественное питание в сельской местности, давала более 30% объема реализации товаров в розницу, а также имела свою оптовую торговлю, которая на 80% обеспечила систему товарами, свой грузовой автомобильный транспорт. Во всех сельских населенных пунктах были открыты магазины потребительской кооперации. В целях увеличения эффективности управления многоотраслевым хозяйством были созданы укрупненные потребительские общества (районные потребительские общества и городские потребительские общества) с выделением отраслевых объединений на самостоятельный баланс. Отрасли переведены на самостоятельное оперативное управление. Данный подход позволил повысить качество управления, автоматизировать учетно-вычислительные работы, усилить оперативность и действенность хозяйственного контроля в системе [1].

Кооперативные организации функционировали внутри тоталитарного государства. Все планы, товарные фонды, показатели деятельности происходили сверху. Разрабатывать самостоятельно систему стимулирования было нельзя. Внедряемая сверху единая система стимулирования не была эффективной, имела формальный характер, не могла быть в тех условиях достаточно действенной. В результате данного подхода большое количество кооперативных организаций не могло и не умело самостоятельно заниматься хозяйством. Кооперативные организации оказались не готовыми к рыночным отношениям, не справились с задачами самостоятельного финансового управления в новых условиях. Все это проявилось в том, что в кооперативных организациях резко уменьшились объемы хозяйственной деятельности. Доля потребительской кооперации в товарообороте розничной торговли Российской Федерации снизилась более чем в 6 раз и составляла менее 5% в последние годы. Закрылось множество производственных предприятий системы. Ряд кооперативных организаций обанкротились. Определенные

проблемы не дают возможности кооперативным организациям выйти из затруднительного финансового положения. К ним относят следующие, представленные на рисунке 1 [2].

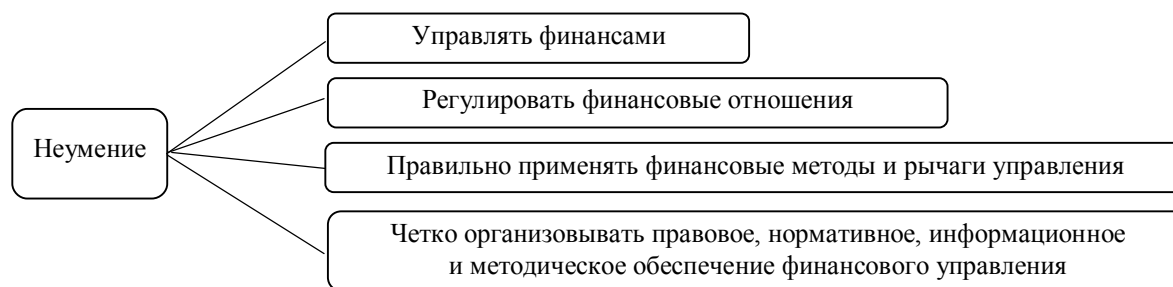


Рисунок 1 – Проблемы, не позволяющие кооперативным организациям выйти из трудного финансового положения

Примечание – Собственная разработка автора на основе источника [2].

Кризис 2019–2023 гг. в России не мог не затронуть деятельность потребительской кооперации. Снижение уровня жизни населения, сокращение доходов населения и его покупательской способности также отразились на объемах оборота розничной торговли. Потребительская кооперация не выдержала жестокой конкуренции, сложившейся в этом сегменте потребительского рынка. В целом в региональном разрезе за период с 2016 по 2020 гг. совокупный объем деятельности системы потребительской кооперации имеет отрицательную динамику, что указывает на сокращение масштабов деятельности по всем регионам.

Динамика финансового результата деятельности системы потребительской кооперации в период с 2016 по 2020 гг. представлена на рисунке 2 [3].

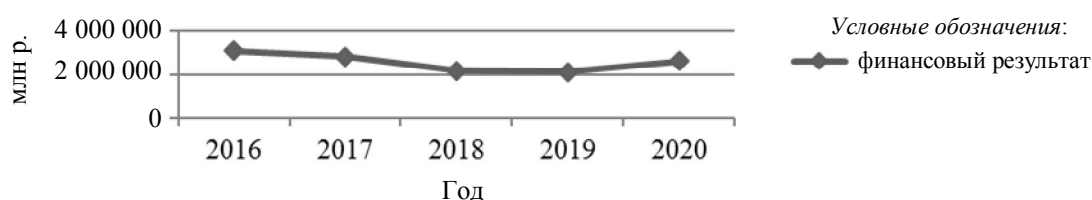


Рисунок 2 – Динамика финансового результата деятельности системы потребительской кооперации за период с 2016 по 2020 гг.

Примечание – Собственная разработка автора на основе источника [3].

По данным рисунка 2 можно сделать вывод, что за данный временной промежуток прибыль от деятельности системы потребительской кооперации снизилась на 15%, составив по итогам 2020 г. 2 625 млрд р. В 2019 г. прибыль составила минимальное значение за рассматриваемый период (2 099 млрд р.). Несмотря на это, 2020 г. стал более успешным в финансовом плане. Прибыль от деятельности системы Центросоюза Российской Федерации хоть и не достигла уровня 2016 г., но все же выросла на 25%, составив 2 625 млрд р.

Стоит отметить и пандемию, которая стала еще одним вызовом для потребительской кооперации. В такой непростой период Центросоюз Российской Федерации поддерживал региональные потребительские союзы по вопросам поставки продукции на кооперативные склады в регионах, оказывал региональной потребительской кооперации антикризисные меры поддержки, установив связь с надежными поставщиками продуктов питания и непродовольственных товаров.

По итогам работы с 2018 по 2022 гг. совокупный объем деятельности организаций потребительской кооперации системы Центросоюза Российской Федерации за последние 5 лет составил 976,4 млрд р. В структуре совокупного объема деятельности 60% отведено на долю розничной торговли, из них более 72% – в сельской местности. В период 2018–2022 гг. торговыми организациями было реализовано товаров на сумму свыше 590 млрд р. Потребительская кооперация успешно взаимодействует с органами власти. Также ведется совместная реализация зна-

чимых экономических и социальных проектов [4]. Основным элементом новой Программы развития является региональная политика. Это устойчивое функционирование, восстановление, развитие и поддержание кооперативных связей в субъектах Российской Федерации и возрождение потребительской кооперации на территории новых субъектов Российской Федерации [5].

Список использованной литературы

1. **Набиева, А. Р.** Кооперативное предпринимательство в продовольственном обеспечении России : моногр. / А. Р. Набиева, А. В. Ткач, О. А. Репушевская. – 3-е изд. – М. : Дашков и К^о, 2022. – 240 с.
2. **Ткач, А. В.** Предпринимательство в системе потребительской кооперации России / А. В. Ткач, А. Н. Малолетко // *Фундаментальные и прикладные исследования кооперативного сектора экономики*. – 2020. – № 3. – С. 24–34.
3. **Центросоюз** Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://rus.coop/>. – Дата доступа : 10.11.2023.
4. **Центросоюз** подвел итоги пятилетки [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://www.retail.ru/news/tsentrosyuz-podvel-itogi-pyatiletki-17-fevralya-2023-225917/>. – Дата доступа : 10.11.2023.
5. **Программа** развития системы потребительской кооперации на 2023–2027 годы [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://ppt-online.org/1304350>. – Дата доступа : 10.11.2023.

Д. А. Медведевский

Научный руководитель

О. Н. Мороз

Сибирский университет

потребительской кооперации

г. Новосибирск, Российская Федерация

ИНТЕГРАЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ И ИННОВАЦИОННЫЕ ВЫЗОВЫ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ КООПЕРАЦИИ РОССИИ

В изменяющихся условиях, вызванных институциональными и интеграционными процессами, сельскохозяйственная кооперация сталкивается с инновационными вызовами. Существенно набирает обороты процесс глобализации и интеграции, усиливается влияние экономических санкций в отношении России. Увеличение занятости и повышение уровня доходности жителей сельских территорий на данный момент остаются одними из самых приоритетных вопросов [1]. Решение данных проблем заключается в непосредственном участии сельскохозяйственной кооперации. Глобальная цель кооперирования – интеграция участников воспроизводства. Она позволяет предоставить возможность заняться производительным трудом и получить материальную и иную выгоду.

Сельскохозяйственные кооперативы, создавая реальные продукты и предоставляя потенциальную возможность членам трудиться и зарабатывать, вносят свой вклад в формирование бюджета, уплачивая налоги и отчисляя средства во внебюджетные фонды. Более того, они активно содействуют социальной сфере, благоустройству и развитию инфраструктуры сельских территорий. Во многих сельских поселениях кооперативы являются единственным источником трудоустройства, а также центром культурного досуга и решения повседневных проблем. Современные сельскохозяйственные кооперативы вступают в интеграционные связи, задействуя свыше миллиарда человек по всему миру. Яркими представителями процесса интеграционных отношений выступают Вьетнам, Иран и Кения с Новой Зеландией, где удельный вес сельскохозяйственных кооперативов в общей структуре валового внутреннего продукта (ВВП) страны составляет, соответственно, 6%, 7% и 45%. Во Франции кооперативы успешно занимаются сельскохозяйственным производством, занимая 40% общей доли сельскохозяйственной продукции, в то время как в Норвегии они сосредоточены на производстве молочной продукции (96%), 86% – лесной продукции, а в Словении занимают ведущие позиции по выращиванию скота (79%) и картофеля (77%) [2]. Вклад российских кооперативов в размер ВВП и число их участников в России долгое время оставались неучтенными. Относительно недавно государственные структуры обратили особое внимание на развитие кооперации и признали важность

финансовой поддержки малых форм хозяйствования и предпринимательских инициатив российского населения. На 2023 г. 15% населения страны заняты в отечественном малом бизнесе, это меньше, чем в других странах. В Индии – 40% населения, в Бразилии – 52, в Германии – 63, а в Китае – 80%.

Одним из основных преимуществ сельскохозяйственной кооперации является решение традиционных проблем, которые возникают у сельских жителей при продаже продукции личных подсобных или фермерских хозяйств. Также существуют вопросы, связанные с ресурсами, такими как свободные деньги, удобрения, сельскохозяйственная техника, горючее и помещения для хранения продукции, поскольку источники этих ресурсов и связанные с ними риски ложатся на плечи каждого собственника. Однако даже если у личного подсобного хозяйства есть достаточное количество ресурсов, это не гарантирует эффективной и прибыльной продажи продукции, потому как важно не только произвести и продать товары, но и обеспечить высокое качество, а также правильно организовать документацию. Если владельцы личных подсобных и фермерских хозяйств объединяются в кооператив, то все эти проблемы становятся общим делом. Кооператив позволяет избежать рыночных рисков, лишних затрат времени и денег для его участников. Для того, чтобы жители сельских поселений жили достойно, необходимо предоставить им потенциальную возможность работать, производить продукцию и получать за это справедливый доход. Именно так региональное руководство Белгородской и Липецкой областей понимает текущую проблему, поэтому был создан новый механизм взаимоотношений в аграрной сфере экономики и придан новый импульс развитию сельскохозяйственной кооперации. Регионы были включены в государственный проект «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы», реализация которого осуществляется Корпорацией по развитию малого и среднего предпринимательства. Основной целью проекта является увеличение количества сельскохозяйственных кооперативов в области. Согласно данным Министерства сельского хозяйства и продовольствия Белгородской области, по состоянию на 1 января 2018 г. в регионе действовал 71 сельскохозяйственный кооператив, из которых 13 являлись производственными [3]. В кооперативном движении участвовало 23% экономически активного сельского населения. В 2017 г. белгородские кооперативы произвели продукции более и оказали различного рода услуг на сумму свыше 700 млн р., тем самым создав 228 новых рабочих мест. Наряду с этим, положила начало 5 тыс. фермерских хозяйств областная целевая программа «Семейные фермы Белогорья», действующая 10 лет, сеть магазинов «Фермер». В Липецкой области предпосылками развития агропромышленного комплекса (АПК) являются черноземные почвы для ведения растениеводства, благоприятный климат для ведения животноводства. Липецкая область – передовой регион по первым молочным комплексам с беспривязным содержанием, инновационным технологиям в растениеводстве. Липецкая область – это лучший регион с плодородными землями, инвестиционно-привлекательный для крупного агробизнеса и малых форм хозяйствования. Так, в 2021 г. Липецкую область признали новатором по стабильности развития АПК на основе данных за последние пять лет. На начало 2023 г. в Липецкой области было зарегистрировано 850 сельскохозяйственных кооперативов, которые интегрируют 40 тыс. ед. личных хозяйств. АПК региона отличает устойчивая динамика развития производства продуктов питания благодаря адаптации и внедрению инновационных технологий.

Главная идея инновационной деятельности кооперации заключается в привлечении эффективных агрегаторов предприятий для решения финансовых, кадровых и бытовых проблем движения кооперации. Для устойчивого развития сельскохозяйственной кооперации необходимо привлечение крупных агрохолдингов, которые будут поддерживать кооперативы. Крупный аграрный макробизнес может выступить в роли интегратора и организатора для младших партнеров, помогая им технологически и материально. Такое партнерство и сотрудничество между крупным и малым агробизнесом будет способствовать экономической эффективности производственных отношений сельской территории, сохранению уклада жизни и являться основой нравственности. В качестве агрегаторов рассматриваются рынки, где планируется продавать не менее половины продукции, произведенной сельскохозяйственными кооперативами. Областное правительство уделяет особое внимание сельскохозяйственной кредитной потребительской кооперации, которая предстанет надежным источником кредитования населения и альтернативой микрофинансовым организациям. Одним из преимуществ кооперации в этой сфере является доступность экспресс-займа. Кредитование через кооператив обходится заемщикам гораздо дешевле, чем через офисы.

В современном мире, сталкиваясь с различного рода вызовами и угрозами, такими как санкции, пандемии, природные катаклизмы, важно признать, что сельскохозяйственные кооперативы набирают силу для развития аграрной экономики. Они обеспечивают финансовую стабильность организаций, увеличивают эффективность труда, способствуют сокращению издержек и развитию сельских поселений и территорий, а также снабжают рабочими местами население. Сельскохозяйственные кооперативы являются главным инструментом поддержки и выживания субъектов малых форм хозяйствования, которые оказываются в конкурентной среде с промышленными гигантами агробизнеса.

Список использованной литературы

1. Головина, С. Г. Сельскохозяйственная кооперация в условиях новых вызовов и угроз: от теоретических дискуссий к хозяйственной практике / С. Г. Головина, Л. Н. Смирнова // Аграрный вестн. Урала. – 2021. – № 5 (208). – С. 71–88.

2. Новые вызовы – новые возможности. Какую роль сыграет кооперация в развитии региона? // БелПресса [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://www.belpressa.ru/20830.html?ysclid=lo46xi10il571091170#>. – Дата доступа : 10.10.2023.

3. Официальный сайт Министерства сельского хозяйства и продовольствия Белгородской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.belapk.ru/>. – Дата доступа : 10.10.2023.

С. М. Мейксин

Научный руководитель

Е. А. Ткаченко

*Санкт-Петербургский государственный
экономический университет
г. Санкт-Петербург, Российская Федерация*

РАЗВИТИЕ КООПЕРАЦИИ ФИНАНСОВЫХ ИНСТИТУТОВ В РАМКАХ СТРУКТУРНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ ПРОЕКТОВ ПРОМЫШЛЕННОСТИ ВНУТРИ СНГ

Структурное финансирование на данный момент является чрезвычайно удобным инструментом финансирования региональных проектов как в России, так и в других странах Содружества Независимых Государств (СНГ). Из-за санкционного давления на Российскую Федерацию крупнейшие игроки рассматриваемого рынка (иностранные финансовые институты) больше не могут вести деятельность на территории России и участвовать во многих проектах внутри СНГ.

При этом потребность в таком виде финансирования остается, так как отдельные банки не всегда могут заполнить потребности своих клиентов в финансировании, также как и на данный момент не всегда классическое кредитование может полностью подходить под структуру проектов [1, с. 38].

Структурное финансирование проектов промышленности, в свою очередь, отличается значительной гибкостью как в вопросе сбора значительного финансирования синдикатом кредитных организаций, так и удобством используемых инструментов, позволяющих достичь оптимальной структуры финансирования без перегрузки отдельных параметров как финансовых институтов-кредиторов, так и компаний-заемщиков.

Основными проблемами, мешающими развитию рынка, на данный момент являются отсутствие специального органа, регулирующего подобную деятельность, несовершенство нормативно-правовой базы как в России, так и СНГ, и отсутствие широкого рынка поставщиков и потребителей финансирования.

При объединении усилий всех стран СНГ, на базе иностранных стандартов LMA возможно создать уникальное специализированное законодательство, отвечающее требованиям быстрого и безопасного для всех участников процесса структурирования сделок [2, с. 26].

В рамках расширения рынка интеграция всех стран СНГ в единое экономическое пространство для реализации крупного структурного финансирования позволит глобально изменить насыщенность рынка как потребителями структурного финансирования, так и поставщиками.

Данная мера позволит участвовать банкам СНГ в финансировании региональных проектов промышленности в России, а российским крупным банкам – в больших проектах на территории стран СНГ, тем самым закрывая потребность в подобном финансировании после ухода западных игроков [3].

Одним из вариантов сотрудничества может стать разработка единого регулятора-агента, который сможет проверять запросы от заемщиков, разрабатывать подходящие структуры сделок и приглашать кредитные организации среднего и малого размера к участию в финансировании.

Данная мера поможет задействовать свободные капиталы данных кредитных организаций и ввести их на рынок для ускорения экономического роста региона.

По данным множества экспертов, применение подобной меры поможет в развитии как малых региональных финансовых институтов, так и уникальных региональных проектов промышленности [4].

Также хорошим решением может стать развитие структурного финансирования с помощью цифровых финансовых активов на базе российских платформ. Данная мера поможет как увеличить скорость и эффективность реализации структурных сделок, так и сделает кооперацию внутри СНГ независимой от ограничений западных партнеров. Данная мера может стать как отличной инициативой в рамках работы вместе с единой организацией-агентом, так и сама по себе в рамках качественной эволюции рынка структурного финансирования наших стран.

Реализация мер по объединению стран СНГ в рамках организации совместного рынка структурного финансирования может стать отличной альтернативой в рамках сложившейся конъюнктуры и позволит развивать рынки наших стран для достижения эффективной работы финансовых институтов в рамках структурного финансирования проектов промышленности.

Список использованной литературы

1. **Карпова, В. Б.** Особенности финансирования инвестиционных проектов в сфере инноваций / В. Б. Карпова // *Вопр. инновац. экономики.* – 2023. – № 21. – С. 33–40.
2. **Yener, A.** Syndicated loans: A hybrid of relationship lending and publicly traded debt / A. Yener // *Journal of Financial Economics.* – 2022. – № 19. – P. 118.
3. **Развитие** рынка цифровых активов в Российской Федерации // Официальный сайт Центрального банка Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.cbr.ru/Content/Document/File/141991/Consultation_Paper_07112022.pdf. – Дата доступа : 10.11.2023.
4. **Финансирование** инноваций в промышленности: от классики к цифре // Официальный сайт Российского союза промышленников и предпринимателей [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://rspp.ru/events/news/v-ramkakh-innoprom2023-sostoyalas-sessiya-finansirovanie-innovatsiy-v-promyshlennosti-ot-klassiki-k-tsifre-64aec21524997/>. – Дата доступа : 10.11.2023.

ВЛИЯНИЕ СТРАХОВОГО БИЗНЕСА НА МИРОВУЮ ЭКОНОМИКУ

Страхование является одной из важнейших отраслей мировой экономики. Оно обеспечивает защиту имущественных интересов физических и юридических лиц от неблагоприятных событий, таких как стихийные бедствия, несчастные случаи, болезни, производственные аварии и др.

Исследованию вопросов страхового бизнеса посвящены работы таких ученых как Н. И. Клейман, А. Е. Сафонов, А. А. Федотова, Д. Г. Дженкис, К. Хеферер.

Однако, несмотря на достаточно глубокое изучение проблем страхового бизнеса, современные направления его влияния на мировую экономику исследованы недостаточно.

Исходя из вышеизложенного, целью данной работы является определение основных направлений влияния страхового бизнеса на мировую экономику.

Анализ влияния страхового бизнеса на мировую экономику показал, что такое влияние может быть как положительным, так и отрицательным.

Страховой бизнес оказывает положительное влияние на мировую экономику в следующих направлениях:

- Снижение экономических рисков [1, с. 12].

Например, страхование имущества позволяет предприятиям защититься от ущерба, нанесенного пожаром, наводнением или другим стихийным бедствием.

- Повышение инвестиционной активности.

Страховые компании инвестируют в различные активы, такие как акции, облигации и недвижимость. Эти инвестиции помогают предприятиям и домохозяйствам получить доступ к капиталу, который они могут использовать для развития бизнеса или улучшения жилищных условий [1, с. 15].

- Стимулирование инноваций.

Например, страхование интеллектуальной собственности позволяет предприятиям защитить свои изобретения и разработки от кражи. Страхование ответственности позволяет предприятиям внедрять новые продукты и услуги, не опасаясь судебных исков.

В последние годы мировой страховой рынок демонстрирует устойчивый рост. В 2022 г. объем страховых премий в мире составил 6,8 трлн долл. США, что на 7,5% больше, чем в 2021 г. [2, с. 25].

Крупнейшими рынками страхования в мире являются Соединенные Штаты Америки (США), Китай, Япония, Великобритания и Германия. В 2022 г. на эти страны приходилось более 60% мирового объема страховых премий.

Помимо перечисленных выше факторов, страхование оказывает следующее положительное влияние на мировую экономику:

- Повышение эффективности распределения ресурсов. Страховые компании аккумулируют значительные средства, которые затем инвестируются в экономику. Это способствует росту инвестиций и экономическому развитию.

- Снижение неравенства. Страхование обеспечивает защиту от неблагоприятных событий, которые могут привести к потере имущества или дохода. Это помогает защитить людей от бедности и социального отчуждения.

- Повышение финансовой стабильности. Страхование помогает предприятиям и домашним хозяйствам справиться с финансовыми последствиями неблагоприятных событий. Это способствует повышению финансовой устойчивости экономики.

Страхование является важной частью мировой экономики. Оно играет важную роль в обеспечении экономической стабильности и роста. В ближайшие годы ожидается, что страховой рынок будет продолжать расти, что будет способствовать дальнейшему развитию мировой экономики. Можно выделить следующие факторы роста страхового рынка:

- Увеличение численности населения. Рост численности населения приведет к росту спроса на страхование жизни и здоровья.

– Урбанизация. Урбанизация также приведет к росту спроса на страхование, поскольку в городах люди подвергаются большему риску стихийных бедствий и других неблагоприятных событий.

– Развитие новых технологий. Развитие новых технологий, таких как искусственный интеллект и блокчейн, может привести к созданию новых страховых продуктов и услуг.

Кроме того, страховой бизнес может оказывать следующее отрицательное влияние на мировую экономику:

– Создание избыточных резервов. Страховые компании обязаны формировать резервы для покрытия возможных убытков.

– Создание инфляционного давления.

– Торможение инноваций.

Отрицательное влияние страхового бизнеса на мировую экономику может проявляться по-разному. Например, в 2008 г. финансовый кризис привел к банкротству нескольких крупных страховых компаний в США. Это оказало негативное влияние на экономику США и других стран, поскольку страховые компании играют важную роль в финансировании экономики. В 2011 г. землетрясение и цунами в Японии привели к огромным убыткам для страховых компаний. Это привело к повышению страховых премий в Японии и других странах, что негативно сказалось на спросе на товары и услуги. В 2020 г. пандемия COVID-19 привела к снижению страховых премий и росту страховых убытков. Это оказало негативное влияние на страховые компании и мировую экономику в целом [3].

Следует отметить, что отрицательное влияние страхового бизнеса на мировую экономику может быть сведено к минимуму путем регулирования со стороны государства и повышения прозрачности страхового рынка.

Несмотря на возможное отрицательное влияние, страховой бизнес в целом способствует развитию мировой экономики.

Для дальнейшего развития страхового бизнеса необходимо следующее:

– Совершенствование регулирования страхового рынка. Необходимо создать благоприятный правовой и регуляторный режим для развития страхового бизнеса.

– Повышение финансовой грамотности населения. Необходимо повысить осведомленность населения о преимуществах страхования.

– Развитие новых страховых продуктов и услуг. Необходимо разрабатывать новые страховые продукты и услуги, отвечающие потребностям потребителей.

Таким образом, проведенный анализ позволяет сделать следующие выводы:

– Страховой бизнес – важный элемент и фактор экономического развития, который может оказывать как положительное, так и отрицательное влияние на мировую экономику.

– Страховой бизнес способствует снижению экономических рисков, росту инвестиций, стимулированию инноваций, повышению эффективности распределения ресурсов, финансовой стабильности экономики, снижению неравенства.

– Отрицательное влияние страхового бизнеса на мировую экономику заключается в создании избыточных резервов, инфляционного давления, торможении инноваций.

– Развитие страхового бизнеса связано с совершенствованием регулирования страхового рынка, повышением финансовой грамотности населения, развитием новых страховых продуктов и услуг.

Список использованной литературы

1. **Гринберг, С. А.** Роль страхования в развитии экономики / С. А. Гринберг // Финансы и кредит. – 2021. – № 15. – С. 3–10.

2. **Анисимов, В. Н.** Влияние страхования на экономическую безопасность государства / В. Н. Анисимов // Страховое дело. – 2022. – № 1. – С. 3–10.

3. **Официальный сайт** Международного союза страховщиков [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://www.insuranceeurope.eu/>. – Дата доступа : 05.11.2023.

Е. А. Меркушева

Научный руководитель

С. С. Кузьменко

*Донецкий национальный университет
экономики и торговли имени М. Туган-Барановского
г. Донецк*

СПЕЦИФИКА МИРОВОГО РЫНКА МУЗЫКАЛЬНЫХ ИНСТРУМЕНТОВ

В условиях глобальной геополитической нестабильности, асимметрии экономического развития, многополярности и цифровой трансформации исследование мирового рынка музыкальных инструментов приобретает особую значимость. Исследуемый рынок имеет олигополистический характер функционирования. Рынок музыкальных инструментов является одним из наиболее привлекательных для осуществления инвестиционных вложений, характеризуется быстрыми сроками окупаемости и высокой доходностью. Основными производителями мирового рынка музыкальных инструментов являются Universal Music Group, Sony Music Entertainment, Warner Music Group, Gibson Guitar Group, Yamaha Corp., Kawai Music Instruments Manufacturing Co Ltd. и др. Основными производителями рынка музыкальных инструментов Российской Федерации являются следующие предприятия: общество с ограниченной ответственностью (ООО) «Фабрика роялей и пианино “Аккорд”», ООО «Тюльская гармонь», ООО «Рав Лабз», ООО «Нева-Саунд», публичное акционерное общество «Октава», ООО «Азия Мьюзик Компани», акционерное общество «Шуйская гармонь» и др. Актуальность темы исследования определяется совокупностью факторов: высокой долей музыкальных инструментов в международном торговом обмене, активной вовлеченностью стран мира в международные торгово-экономические отношения по обмену музыкальными инструментами. Современный мировой рынок предоставляет покупателю достаточное разнообразие музыкальных инструментов, а современное производство музыкальной техники обеспечивает широкий ассортимент и высокое качество исследуемой продукции.

Мировой рынок характеризуется торгово-экономическими отношениями международных субъектов торгово-обменных процессов, которые имеют тенденцию к изменению во времени в зависимости от конъюнктурообразующих факторов. К продукции мирового рынка музыкальных инструментов относятся следующие группы товаров: музыкальные инструменты; пюпитры и подставки для музыкальных инструментов; палочки дирижерские; фортепиано, пианино, органы и прочие струнные и духовые музыкальные инструменты, клавишные; метрономы, камертоны; механизмы для музыкальных шкапулок; части и принадлежности музыкальных инструментов; услуги по производству музыкальных инструментов отдельные, выполняемые субподрядчиком, и т. п. Основными требованиями, которые предъявляются странами и конечными потребителями к музыкальной продукции, являются высокое качество, функциональность, безопасность и надежность, а также конкурентоспособность и соответствие технических характеристик мировым требованиям к продукции индустрии музыкальных инструментов и звукового оборудования. Обязательные правила обращения электромузыкальных инструментов на территории Евразийского экономического союза определены техническим законодательством, что подтверждается в форме обязательной сертификации [1].

Основными тенденциями функционирования хозяйствующих субъектов на мировом рынке музыкальных инструментов в условиях конъюнктурных изменений являются следующие: жесткая ценовая сегментация рынка сбыта; вторичность интернет-продаж; вторичный рынок; использование специфических инструментов маркетинга; объединение различных групп потребителей музыкальных инструментов и использование многосторонних платформ; адаптация концепции бизнес-моделирования (модель «канва» Остервальдера) и др. Структура мирового рынка музыкальных инструментов включает основную сегментацию (авторы музыкальных произведений и звукозаписывающие студии; лейблы и продюсерские компании; промоутеры; концертные площадки (клубы); стриминговые платформы и агрегаторы) и поддерживающие направления (создание и продажа музыкальных инструментов; изготовление, продажа и аренда звукового оборудования; компании по защите авторских прав; IT-разработчики музыкального программного обеспечения).

Основными конъюнктурообразующими факторами мирового рынка музыкальных инструментов в современных условиях являются следующие: олигополия мирового музыкального рынка; значительная фрагментация мирового рынка музыкальных инструментов; инновацион-

ный характер развития мировой музыкальной отрасли; использование высоких технологий в производстве; доступность музыкальных инструментов потребителю в силу интенсификации розничной онлайн-торговли; растущее число музыкальных коллективов увеличивает спрос на различные виды высокотехнологичных, дорогостоящих инструментов от исполнителей и компаний, организующих концерты; увеличение числа концертов, групп и живых выступлений, что способствует популярности музыкальных инструментов, а также поддерживает рост рынка; предоставление широкого выбора продукции многочисленных производителей музыкальных инструментов в интернет-пространстве, что активизирует рост продаж посредством электронной коммерции; стабильная географическая структура экспорта культурных продуктов на мировом рынке музыкальных инструментов (Германия, Соединенные Штаты Америки, Нидерланды, Франция и др.); влияние технического прогресса, а также тенденции либерализации рынков на вовлеченность культуры азиатского региона (Китай, Япония, Южная Корея и др.) в мировой рынок музыкальных инструментов; влияние культурной и географической близости, которые снижают барьеры торговли между странами, доли пользователей сетью «Интернет», индекса экономических свобод на рост объемов мирового экспорта музыкальных инструментов и др.

В современных условиях основным индикатором современного функционирования мирового рынка музыкальных инструментов является стриминг. За период пандемии COVID-19 из-за введения ограничительных мер существенно сократился сегмент концертной деятельности, в то время как стриминг стал одним из основных направлений развития рынка музыкальных инструментов. Текущая динамика и сегментация рынка моделируется в соответствии с последствиями пандемии COVID-19, в связи с этим целесообразно допустить изменение параметров рынка, долей сегментов и динамики их роста (сокращения). Например, после снятия ограничительных мер наблюдается существенный рост посещаемости концертных мероприятий с постепенным выходом на допандемийный уровень [2].

Конкурентоспособность ведущих мировых производителей музыкальных инструментов основана на достижении оптимального уровня соотношения цены и качества по различным категориям продукции (от учебных до полупрофессиональных музыкальных инструментов). Гибкий потребительский спрос вынуждает мировых производителей иметь в своем составе исследовательские центры для постоянного совершенствования выпускаемой продукции. Задачей центров является проведение как фундаментальных исследований в акустической физике, так и проведение научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ в области конструкции музыкальных инструментов [3, с. 35].

В современных условиях влияние основных конъюнктурообразующих факторов мирового рынка музыкальных инструментов проявляется в положительной тенденции развития исследуемой отрасли, однако целесообразно отметить серьезную проблему роста количества контрафактной и фальсифицированной продукции музыкальных инструментов, что может быть представлено в качестве ограничивающего фактора влияния. Основное значение по защите мирового рынка музыкальных инструментов от фальсифицированной и контрафактной продукции имеют государственные органы и таможенные службы стран, основной деятельностью которых представляется техническое законодательство.

Список использованной литературы

1. **Стратегия** развития индустрии музыкальных инструментов и звукового оборудования на период до 2030 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа : https://minpromtorg.gov.ru/docs/#!strategiya_razvitiya_industrii_muzykalnyh_instrumentov_i_zvukovogo_oborudovaniya_na_period_do_2030_goda. – Дата доступа : 08.11.2023.
2. **Исследование** музыкального рынка Москвы [Электронный ресурс] / Г. Агамова [и др.]. – Режим доступа : <https://data.tedo.ru/publications/moscow-music-market.pdf>. – Дата доступа : 08.11.2023.
3. **Данько, Н. Н.** Обзор потребительского рынка музыкальных инструментов / Н. Н. Данько, А. А. Блохина // Управление цепями поставок в транспортно-логистических системах : материалы III Междунар. науч.-практ. конф. – Екатеринбург, 2022. – С. 34–40.

ЧАСТНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ В ФИНАНСИРОВАНИИ ИНФРАСТРУКТУРЫ: ДИНАМИКА МИРОВОГО РЫНКА

Частное участие в инфраструктурных проектах (РПИ) – термин, служащий для обозначения любого способа частных инвестиций и (или) частного управления инфраструктурой. Например, база данных РПИ группы Всемирного банка включает проекты государственно-частного партнерства (ГЧП), а также другие проекты с частным участием.

В 2022 г. совокупный объем производства в странах с низким и средним уровнем дохода продолжил восстанавливаться, что повлекло за собой возобновление обязательств по частным инвестициям в инфраструктуру. Это является важным критерием активизации бизнеса и источником расширения источников финансирования инфраструктурных проектов.

Инвестиционные обязательства в странах с низким и средним уровнем дохода в 2022 г. составили 91,7 млрд долл. США, что на 4% больше, чем в среднем за 2017–2021 гг. [1]. В нижеприведенной таблице представлены объемы инвестиционных обязательств по регионам.

Размер инвестиционных обязательств по регионам

Регион	Среднее значение инвестиционных обязательств за 2017–2021 гг., млрд долл. США	Инвестиционные обязательства в 2022 г., млрд долл. США	Темп роста, %
Восточная Азия и Тихоокеанский регион	37,09	43,4	117
Латинская Америка и Карибский бассейн	20,95	24,3	116
Южная Азия	8,74	13,9	159
Европа и Центральная Азия	14,35	3,3	23
Ближний Восток и Северная Африка	0,64	2,0	314
Страны Африки к югу от Сахары	5,76	4,9	85

Примечание – Собственная разработка автора на основе источника [1].

Для таких регионов, как Европа и Центральная Азия, а также страны Африки к югу от Сахары, в 2022 г. было характерно снижение суммы инвестиционных обязательств на 77% и 15%, соответственно. При этом объем инвестиционных обязательств в Европе и Центральной Азии оказался самым низким за последнее десятилетие, а в странах Африки к югу от Сахары число проектов и стран с РПИ было самым высоким за этот же период. Значительный рост инвестиционных обязательств в 2022 г. наблюдался на Ближнем Востоке и в Северной Африке, однако показатель не достиг среднего уровня по региону, составляющего 3,1 млрд долл. США. Наибольший объем инвестиционных обязательств пришелся на Восточную Азию и Тихоокеанский регион и составил в 2022 г. 43,4 млрд долл. США.

В условиях развития логистики именно транспортный сектор в 2022 г. занял наибольшую долю от общего объема инвестиций в РПИ (68%), включив 85 проектов на общую сумму инвестиций в 62,1 млрд долл. США. Инвестиционные обязательства в транспортном секторе увеличились на 44% по сравнению с 2021 г. и на 52% по сравнению со средним показателем за 2017–2021 гг., это свидетельствует о значительном увеличении инвестиций после их снижения в 2020 г., в течение которого транспортный сектор серьезно пострадал от резкого сокращения международных перевозок, карантинных мер и сбоя в цепочке поставок.

Наибольший приток инвестиций в РПИ для транспорта можно объяснить серией крупных дорожных проектов ГЧП в Китае и Индии. Китай получил 25,9 млрд долл. США в виде инвестиционных обязательств по РПИ, которые были направлены на 25 дорожных проектов. Прирост дорожной инфраструктуры при этом составил 2 370 км автомобильных дорог.

Правительство Индии провело несколько реформ, включая Национальный проект монетизации, направленный на монетизацию существующих государственных активов посредством аренды, концессий и трастов для инвестиций в инфраструктуру, что помогло привлечь частных инвесторов. Транспортный сектор получил большую часть инвестиций страны: 16 дорожных проектов на сумму 6,3 млрд долл. США, прирост – 1 308 км автомобильных дорог [1].

В целом Китай с 2013 г. реализует инициативу «Один пояс, один путь», которая подразумевает под собой создание глобальной торговой сети, новой финансовой системы, глобальной инфраструктуры, систем связи и информационных технологий [2]. В рамках данной инициативы в 2022 г. участие Китая посредством финансовых инвестиций и контрактного сотрудничества составило около 67,8 млрд долл. США, что на 0,9 млрд долл. США меньше, чем в предыдущий год. При этом в отличие от предыдущих лет значительную долю в сфере инвестиций в 2022 г. составляли частные инвесторы.

Так как транспортный сектор является важнейшей составляющей китайского проекта, Китай в 2022 г. инвестировал средства в проекты автомобильной, железнодорожной, авиационной, судоходной и логистической инфраструктуры по всему миру. В 2022 г. было объявлено о трех авиационных проектах стоимостью 190 млн долл. США. Общий объем работ по железнодорожному транспорту составил 7,3 млрд долл. США. Объемы строительства автомобильного сектора в 2022 г. составили 3,4 млрд долл. США, при этом частично в настоящее время участие осуществляется за счет инвестиций в платные дороги. Об инвестициях в сфере портовой инфраструктуры в 2022 г. объявлено не было, однако китайские корпорации поддерживают строительство различных проектов, связанных с судоходством.

В 2022 г. Индия опередила Китай и стала крупнейшим направлением и источником PPI в новые проекты в Азиатско-Тихоокеанском регионе. Она получила 60 млрд долл. США в виде PPI в новые проекты и инвестировала 35 млрд долл. США в другие страны [3].

Перспективы инвестиций в последующие годы неоднозначные, так как возникают такие проблемы, как высокая инфляция и процентные ставки, геополитическая напряженность. К странам, которые будут активно привлекать инвестиции, будут относиться те, которые будут обладать соответствующими природными ресурсами для финансирования перехода к «зеленой» экономике, а также соответствующими рынками и техническими возможностями.

Список использованной литературы

1. **PPI 2022 Annual Report** // The World Bank [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://ppi.worldbank.org/content/dam/PPI/documents/PPI-2022-Annual-Report.pdf>. – Дата доступа : 08.11.2023.

2. **Шкваря, Л. В.** Инициатива «Один пояс, один путь»: обзор концептуальных подходов и задачи для России / Л. В. Шкваря // Геополитика и экогеодинамика регионов. – 2021. – Т. 7 (17). – Вып. 2. – С. 355–364.

3. **China Belt and Road Initiative (BRI). Investment Report 2022** // Green Finance & Development Center [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://greenfdc.org/china-belt-and-road-initiative-bri-investment-report-2022/#:~:text=According%20to%20these%20data%2C%20Chinese,19%20billion>. – Дата доступа : 08.11.2023.

К. А. Назаренко

Научный руководитель

М. В. Тимошенко

Белорусский торгово-экономический
университет потребительской кооперации
г. Гомель, Республика Беларусь

КЛЮЧЕВЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

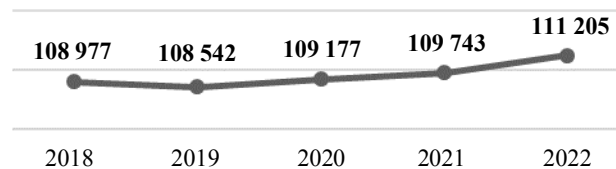
Развитие малого бизнеса на данный момент является одним из приоритетных направлений социально-экономического развития Республики Беларусь, так как имеет потенциал в решении экономических (эффективное использование ресурсов) и социальных (бедность, гендерное неравенство, высокий уровень безработицы) проблем [1, с. 28–29].

Согласно информации Национального статистического комитета Республики Беларусь, к субъектам малого предпринимательства относятся следующие:

- индивидуальные предприниматели, зарегистрированные в Республике Беларусь;
- микроорганизации – зарегистрированные в Республике Беларусь коммерческие организации со средней численностью работников за календарный год до 15 чел. включительно;
- малые организации – зарегистрированные в Республике Беларусь коммерческие организации со средней численностью работников за календарный год от 16 до 100 чел. включительно.

Необходимо отметить, что предпринимательская деятельность, осуществляемая в форме создания организаций, более прогрессивна и эффективна. Поэтому если вести речь о проблематике развития малого бизнеса, в первую очередь, необходимо будет сделать акцент на деятельности малого предпринимательства в форме юридических лиц. Для этого проанализируем динамику количества организаций малого бизнеса в Республике Беларусь за 2018–2022 гг. (рисунок).

Количество организаций малого бизнеса в Республике Беларусь за 2018–2022 гг., ед.



Примечание – Собственная разработка автора на основе источника [2].

По данным рисунка можно сделать вывод, что в Республике Беларусь в 2022 г. свою деятельность осуществляли 111 205 организаций малого бизнеса. Анализ свидетельствует о том, что за последние 5 лет их количество изменялось в сторону увеличения. Так, в 2022 г. по сравнению с 2018 г. количество организаций малого бизнеса увеличилось на 2,04%.

Согласно статистике Национального статистического комитета Республики Беларусь, больше всего организаций малого бизнеса занято в сфере оптовой и розничной торговли, ремонте автомобилей и мотоциклов, а также в транспортной, почтовой и курьерской деятельности. Необходимо отметить, что за последние два года показатели в данных сферах сокращаются.

По состоянию на конец 2022 г. в Беларуси свою деятельность осуществляли 262 798 индивидуальных предпринимателей, что на 10 322 чел. меньше, чем в 2021 г. Также на 9 614 чел. сократилась численность специалистов, привлекаемых предпринимателями к сотрудничеству по трудовым либо гражданско-правовым договорам. Численность индивидуальных предпринимателей превышает количество организаций малого и среднего бизнеса. Это является положительным моментом, но если говорить о влиянии на экономику, предпочтительным моментом будет являться рост малых и средних организаций [2].

На работу индивидуальных предпринимателей серьезно повлияли и стали барьерами различные законодательные новшества. Так, за последний год исчезла упрощенная система налогообложения, выросли ставки налогов и процентные ставки. Последовательные действия правительства по снижению данных барьеров (т. е. нечастые корректировки законодательства и

повышение налогов) позволили бы бизнесу сконцентрироваться на вызовах, возникших в результате усложнения внешнеполитической ситуации (разрыв логистических и производственных цепочек, нехватка сырья (материалов, комплектующих), проблемы с платежами вследствие введения санкций). То, в каком состоянии белорусский малый и средний бизнес (экономика в целом) выйдут из шока, «зависит от способности государства восстановить равноправный диалог с бизнесом и вернуться к формированию бизнес-среды, благоприятствующей развитию предпринимательства» [3].

Поскольку новое качество экономического роста непосредственно связано с активизацией процесса коммерциализации результатов научно-технической деятельности, несомненно актуальность приобретает задача повышения конкурентоспособности субъектов малого предпринимательства на основе внедрения в бизнес-процессы инновационных технологий [4, с. 142–143].

По данным Национального статистического комитета Республики Беларусь, в 2020 г. удельный вес инновационно активных организаций в общем количестве организаций промышленности вырос с 26,2% до 35,1% в 2022 г., в обрабатывающей промышленности – с 29,6% до 39,3%, в горнодобывающей промышленности – с 18,2% до 44,4% [2].

Удельный вес организаций малого и среднего предпринимательства в инвестициях в основной капитал увеличился с 35,6% в 2021 г. до 36,4% в 2022 г. При этом сумма этих инвестиций составила 10,35 млрд р. (на 6,3% меньше, чем годом ранее в текущих ценах, на 17,5% – в сопоставимых). При этом у приведенных организаций на долю строительно-монтажных работ приходилось 56,1% общего объема инвестиций в основной капитал, а на затраты на приобретение машин, оборудования, транспортных средств – 30,4%, тогда как в целом по Республике Беларусь эти показатели составляли 53,9% и 34,2%.

Одной из причин спада явилась специфика кредитования сектора малого и среднего предпринимательства. Так, в прошлом году по данным Национального банка Республики Беларусь из 34,46 млрд р., выделенных банками малому бизнесу, всего 3,86 млрд р. (11,1%) составляли долгосрочные кредиты, тогда как в 2021 г. их доля составляла 16,4%, а в 2019 г. – 27,1%. В то же время объем полученных кредитов субъектами малого и среднего предпринимательства в 2022 г. сократился на 16,4% в сопоставимых ценах, а долгосрочных – на 43%. В результате доля долгосрочного кредитования уменьшилась за год с 23,5% до 16,4%.

Для Республики Беларусь проблема формирования эффективной деятельности малого предпринимательства является особенно актуальной, так как, несмотря на создаваемые государством условия, вклад малого бизнеса в экономику страны находится на невысоком уровне [5, с. 57–58].

Список использованной литературы

1. **Крамарэнка, Г. К.** Малое прадпрымальніцтва: напрамкі росту дзелавой актыўнасці / Г. К. Крамарэнка // Вестн. Полоц. гос. ун-та. Сер. D, Экономические и юридические науки. – 2022. – № 12. – С. 28–34.
2. **Малое** и среднее предпринимательство в Республике Беларусь [Электронный ресурс] // Национальный статистический комитет Республики Беларусь. – Режим доступа : https://www.belstat.gov.by/upload-belstat/upload-belstat-pdf/oficial_statistika/2022/infographics_mal_sredn-2022.pdf. – Дата доступа : 09.11.2023.
3. **Малый** и средний бизнес стал «ужиматься» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://ilex.by/malyj-i-srednij-biznes-stal-uzhimatsya/>. – Дата доступа : 09.11.2023.
4. **Медведева, Ю. А.** Развитие малого и среднего предпринимательства в контексте сервисизации и интеллектуализации экономики Беларуси / Ю. А. Медведева, М. П. Томкович // Бел. экон. журн. – 2021. – № 4. – С. 138–148.
5. **Короткевич, А. И.** Малый и средний бизнес Республики Беларусь: проблемы и перспективы развития / А. И. Короткевич, А. И. Стефанович // Экономическая наука сегодня : сб. науч. ст. / БНТУ. – Минск, 2022. – Вып. 15. – С. 57–72.

А. Д. Пальцева

Научный руководитель

О. А. Бурцева

*Белорусский торгово-экономический
университет потребительской кооперации
г. Гомель, Республика Беларусь*

ПЕРСПЕКТИВЫ МАЛОГО БИЗНЕСА В ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

Революционные сдвиги, произошедшие в таких сферах, как информационные технологии, робототехника, микроэлектроника, телекоммуникации, породили относительно новое и важное явление – цифровую экономику. Общепринятое понимание цифровой экономики связано с анализом хозяйственной деятельности, основанной на цифровых технологиях, в которой ключевым фактором производства являются массивы данных в цифровом (электронном) виде.

Процесс цифровизации как основа перехода к цифровой экономике обусловлен требованиями объективной реальности и опирается, прежде всего, на использование цифровых технологий в деятельности ее субъектов. Цифровые технологии приводят к изменению форм организации экономической деятельности, усложняют сущность явлений, модифицируя их.

В последнее время цифровая экономика относится к приоритетной сфере в различных странах, о чем свидетельствует наличие государственных программ и стратегий, направленных на развитие и стимулирование цифровых технологий. Только в странах Европейского союза (ЕС), согласно данным Еврокомиссии, в 2022 г. насчитывалось более 30 национальных и региональных программ по цифровизации экономики. В Беларуси также принята и реализуется государственная программа «Цифровое развитие Беларуси», предполагающая цифровизацию белорусской экономики по различным направлениям [1].

В настоящее время в эту зону входят экономики, которые отличает как высокий исходный уровень цифровизации, так и мощный темп развития этой сферы. Здесь особенно выделяются три страны: Южная Корея, Сингапур и Гонконг. Наряду с еще несколькими экономиками (например, Эстонией, Тайванем и Объединенными Арабскими Эмиратами) они стабильно попадают в число лидеров в таких индексах, демонстрируя как адаптивность, так и институциональную поддержку инноваций. Соединенные Штаты Америки (США) занимают второе место по цифровой эволюции после Сингапура. Они показывают выдающийся темп роста для экономики такого размера и сложности. Однако следует отметить, что положение стран-лидеров может измениться. Только открытость инновациям, создание институциональных условий для их активного внедрения позволят создать потенциал для дальнейшего экономического развития [2].

В настоящее время выделяют более десятка базовых технологий цифровой трансформации экономики, включая искусственный интеллект, сквозные технологии, роботизацию, «Интернет вещей», технологии блокчейн и др. Именно развитие данных технологий позволит странам в дальнейшем сохранять конкурентоспособность экономики.

Цифровизация охватила все субъекты бизнеса. Скорость адаптации к цифровой трансформации бизнеса можно оценить, анализируя Индекс цифровизации бизнеса, который рассчитывается на основе следующих показателей: уровень использования широкополосного Интернета, облачных сервисов, RFID-технологий, ERP-систем и включенность в электронную торговлю. Первые пять позиций в 2020 г. занимают Швеция, Дания, Сингапур, Нидерланды и Швейцария. В четверку и пятерку лидеров входят государства Европы, только Сингапур представляет страны Азиатско-Тихоокеанского региона [2].

Внедрение и развитие цифровых технологий приводит к трансформации рынков, что требует от предпринимателей переосмысления своих бизнес-моделей и определения новых перспектив развития бизнеса. Теоретический анализ цифровизации экономики позволяет выделить следующие аспекты данной проблемы: поиск новых возможностей для более эффективного взаимодействия уже функционирующих предприятий с клиентами, партнерами, поставщиками и другими заинтересованными субъектами на основе использования цифровых технологий; определение новых сфер деятельности субъектов бизнеса. Решение данных вопросов актуально для малого бизнеса, поскольку, являясь важным элементом в структуре любой экономики, выполняет важные социально-экономические функции.

Другим способом цифровизации малого бизнеса и вовлечения его в цифровую экономику является производство цифровых продуктов и их реализация на рынке. Малый бизнес, иннова-

ционный по своей сути, может активно участвовать в производстве следующих инновационно-цифровых технологий:

- технологии беспроводной связи – разработка устройств и приложений Интернета вещей, разработка различных приложений для смартфонов и других устройств;
- технологии виртуальной и дополненной реальности – разработка программного обеспечения для виртуальной и дополненной реальности, разработка и производство устройств для взаимодействия с виртуальной и дополненной реальностью (очки, шлемы и др.);
- разработка и производство чипов, датчиков, процессоров, необходимых для развития цифровых технологий;
- разработка новых робототехнических и сенсорных систем для промышленного применения;
- дизайн и проектирование изделий для цифрового пространства;
- разработка новых направлений для применения искусственного интеллекта;
- разработка программного обеспечения для квантовых систем;
- цифровой дизайн, конструирование и др.

Одним из вариантов развития малого бизнеса в сфере выпуска цифровых технологий являются производственные лаборатории (Fab Lab), которые первоначально функционировали при образовательных учреждениях, обслуживая студенческие проекты. В настоящее время производственные лаборатории вышли за пределы университетов и достаточно эффективно развиваются в Германии, Франции, США. Оборудование цифровых производственных лабораторий преимущественно состоит из фрезерного станка для раскроя листового материала и различных 3D-принтеров, использующих в качестве сырья пластик или металл. Результатом производственного процесса такой лаборатории является создание чертежа будущего изделия в виде стандартного файла. Стандартизация проектов обеспечивает совместимость и возможность широкого распространения даже за пределы страны, а использование современного оборудования позволяет повысить точность и качество готовых изделий.

Цифровизация экономики открывает перед малым бизнесом новые возможности и перспективы. Использование цифровых технологий позволяет субъектам малого бизнеса снизить издержки, повысить эффективность и конкурентоспособность предприятия, осуществлять выпуск новых видов продуктов, занимая определенные ниши на рынке цифровых товаров и услуг. Наряду с возникающими перспективами появляются и новые проблемы, связанные не только с поиском инвестиций, но и формированием новых компетенций субъектов малого бизнеса, позволяющих успешно ориентироваться в условиях цифровой трансформации. Кроме того, использование цифровых технологий приводит к усилению конкуренции не только со стороны отечественных, но и зарубежных участников рынка.

Список использованной литературы

1. **Государственная** программа «Цифровое развитие Беларуси» : утв. протоколом заседания президиума Совета Министров Респ. Беларусь от 2 февр. 2021 г. № 66 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://www.mpt.gov.by/ru/gosudarstvennaya-programma-cifrovoe-razvitie-belarusi-na-2021-2025-gody>. – Дата доступа : 09.11.2023.

2. **Самые** цифровые страны мира: рейтинг 2020 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://big-i.ru/innovatsii/trendy/853688/>. – Дата доступа : 09.11.2023.

МЕЖДУНАРОДНАЯ МИГРАЦИЯ РАБОЧЕЙ СИЛЫ

Международная миграция рабочей силы представляет собой процесс перемещения трудовых ресурсов из одной страны в другую с целью трудоустройства на более выгодных условиях, чем в стране происхождения.

К современным тенденциям развития международной миграции рабочей силы следует отнести следующие:

– Качественное изменение структуры международных потоков трудовой миграции населения в результате повышения доли в числе мигрирующих профессионально подготовленных специалистов с более высоким уровнем образования, включая потенциально перспективных специалистов. Проводимая развитыми странами миграционная политика приводит к оттоку интеллектуального потенциала из развивающихся стран.

– В мире не контролируется около трети потока международной миграции. Ситуация в значительной степени осложняется тем, что введение ограничительных мер в отношении легальных мигрантов обычно сопровождается лишь ростом масштабов нелегальной миграции.

Трудовая миграция в странах Евразийского экономического сообщества стала массовым и значимым с точки зрения социально-экономических последствий миграционным потоком. По примерной оценке, в ней участвует 3–4,5 млн чел., или примерно 4–5% занятого населения сообщества. Данные цифры включают два разнонаправленных потока трудовых мигрантов. Первый поток – это въезд иностранных граждан на работу в данные государства (трудовая иммиграция). Второй поток – выезд собственных граждан на работу за пределы своих стран (трудовая эмиграция). Каждый из потоков состоит из легальной (зарегистрированной официальными службами) и незаконной (незарегистрированной официальными органами) составляющей. По примерным расчетам, незаконная иммиграция больше легальной трудовой иммиграции в 8–15 раз [1].

Выделяют следующие тенденции современной международной трудовой миграции:

- небывалые масштабы миграции рабочей силы (по различным оценкам, от 64–90 млн работников-мигрантов);
- миграционные потоки между развивающимися странами;
- доминирующие мотивы – экономические;
- миграции трудовых ресурсов способствуют современные технологии производства, которые основаны на международном разделении труда;
- увеличение нелегальной миграции (Соединенные Штаты Америки (США), Россия);
- возрастающая сезонность (сельское, лесное хозяйство);
- страны-метрополии (в прошлом) ориентируются на импорт рабочей силы из своих колоний (Англия, Индия);
- все более активное вмешательство государства в миграционные процессы.

Международная трудовая миграция, будучи одним из важнейших проявлений глобализации, играет значимую роль в экономическом развитии большинства стран мирового сообщества. В условиях активного вхождения Украины в систему мирового рынка рабочей силы особую актуальность приобретает вопрос исследования международных центров трудовой миграции.

Современный этап развития миграционных процессов дает все основания говорить о существовании нескольких центров притяжения международных мигрантов.

Первыми в их списке числятся США и Канада, трудовые ресурсы которых сложились исторически за счет иммигрантов. Однако если до 50-х гг. XX в. иностранная рабочая сила этих государств формировалась в основном за счет европейцев, то со второй половины прошлого столетия и до настоящего времени большинство гастарбайтеров в этом регионе составляют выходцы из Латинской Америки и стран Азии. На рубеже тысячелетий ежегодный приток иммигрантов в США и Канаду оценивался в пределах одного миллиона. Общее же число иностранных работников в этот период составило от 8 до 12 млн чел.

Второй центр, привлекающий международных мигрантов, находится в Западной Европе (государства Европейского союза (ЕС)). Миграционные потоки, которые устремляются в этот регион, условно можно разделить на 3 части:

– рабочая сила из восточноевропейских государств и стран Содружества Независимых Государств;

– мигранты из развивающихся стран, международное движение трудовых ресурсов между развитыми странами ЕС.

Сегодня общая численность официально трудоустроенных гастарбайтеров в ЕС находится в пределах 17–21 млн чел., что составляет около половины всех международных трудовых мигрантов на планете. Основными реципиентами иностранных трудовых ресурсов в регионе являются Германия, Франция, Великобритания, Италия и Швейцария.

Третий центр притяжения трудовых ресурсов сформировался на Ближнем Востоке, страны которого специализируются на добыче нефти. Миграционные потоки в этот регион начали формироваться в середине прошлого века в результате развития нефтедобывающих отраслей Саудовской Аравии и Кувейта. К услугам иностранцев стали также прибегать Объединенные Арабские Эмираты (ОАЭ), Катар, Оман и Бахрейн. В данный момент эти государства аккумулируют около 6 млн трудовых мигрантов, которые занимают рабочие места в строительстве и сфере обслуживания. Характерной особенностью центра является то, что страны-реципиенты имеют самую высокую в мире долю иммигрантов в структуре трудовых ресурсов: Катар – 92%, ОАЭ – 89, Кувейт – 86, Оман – 70, Саудовская Аравия – 60, Бахрейн – 51%. Латинская Америка – четвертый пункт назначения для трудовых мигрантов.

По разным оценкам, количество иностранной рабочей силы в регионе составляет от 8 до 10 млн чел. В качестве главных импортеров выступают Аргентина, Бразилия, Боливия, Венесуэла и Чили. Поставщиками трудовых ресурсов являются слаборазвитые соседние государства. Важной чертой трудовой миграции в Латинской Америке является сезонность, связанная с сельскохозяйственными работами. Однако существует также более продолжительная по времени миграция в целях трудоустройства. В этом случае речь идет о квалифицированных специалистах, приезжающих из стран Восточной Европы. Еще один международный рынок рабочей силы функционирует в Азиатско-Тихоокеанском регионе. Здесь основными реципиентами человеческих ресурсов давно уже стали Япония, Гонконг, Малайзия, Сингапур, Тайвань, Южная Корея и Бруней. В свою очередь, экспорт рабочей силы наладили Китай, Вьетнам, Филиппины, Индонезия, Бангладеш и другие страны. По мнению экспертов, в настоящее время общее число гастарбайтеров в регионе составляет 4 млн чел.

На данный момент насчитывается 281 млн международных мигрантов (3,6% населения мира). Речь идет о людях, которые живут и работают за пределами тех стран, где родились. Они переселяются в поисках лучшей жизни для себя и своих детей, вносят огромный вклад в развитие принимающих стран и стран своего происхождения [2].

Таким образом, международная миграция рабочей силы вносит важный вклад в экономику как стран пребывания, так и стран своего происхождения. В принимающих странах мигранты способствуют решению проблемы нехватки рабочей силы, особенно в производственной сфере и здравоохранении, а на родину отправляют денежные переводы.

Список использованной литературы

1. **Миграция** [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://www.un.org/ru/global-issues/migration>. – Дата доступа : 07.11.2023.

2. **В мире** насчитывается примерно 281 млн международных мигрантов [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://news.un.org/ru/story/2022/02/1418252>. – Дата доступа : 07.11.2023.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ СТРАТЕГИЙ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ

Высокий импорт продукции – это не всегда плохо. Однако эффектом высокого импорта может быть и растущий спрос страны в определенных областях. Если местные предприятия требуют большего количества машин и оборудования, это означает, что местная экономика развивается. Именно поэтому требования к определенным продуктам являются высокими [1].

Динамика импорта в России (2014–2021 гг.) представлена на нижеприведенном рисунке.

Динамика импорта в России (2014–2021 гг.)



Примечание – Источник [2].

Высокий спрос на импорт в стране не обязательно означает ее неспособность производить. Экономика, которая развивается, требует предоставления материалов, машин и других показателей производительности. С другой стороны, если страна экспортирует такую технику и провизию на более высоких уровнях, то это также хороший знак. Улучшатся местные отрасли, которые создают или разрабатывают указанные меры. Это является показателем растущей и процветающей экономики [2].

Выделяют три основные стратегии импортозамещения на российском рынке:

– *Стимулирование относительно слабых отраслей промышленности.* Сферы экономики – пищевая, тяжелая, легкая промышленность, производство технологически сложной продукции. Инструменты – ограничение импорта, установка на импортные вещи и услуги более высоких цен, протекционизм, привлечение иностранного капитала, реструктуризация государственных предприятий, долгосрочные вложения в развитие инфраструктуры.

Преимущества – увеличение валового внутреннего продукта (ВВП), повышение доли продукции машиностроения в экспорте, улучшение темпов роста промышленного производства, сервиса. Недостатки – увеличение процента бедных, социальное расслоение граждан, ускорение оборотов инфляции, уменьшение инновационной активности бизнесменов.

– *Создание новых отраслей отечественной промышленности.* Сферы экономики – тяжелое машиностроение, переработка нефтепродуктов. Инструменты – установление высоких пошлин на импортные вещи, налоговые послабления для местных производителей, существенные государственные вложения в развитие отечественной промышленной инфраструктуры.

Преимущества – рост (на первых этапах) ВВП, улучшение качества рабочей силы, модернизация существующих технологий, развитие внутренних рынков, преобразование организа-

ции труда. Недостатки – недостаточный экспортный потенциал, малая эффективность важнейших отраслей промышленности [3].

– *Стимулирование многообещающих отраслей промышленности.* Сферы экономики – электроника, транспортное машиностроение, производство программного обеспечения, химическая промышленность, инжиниринговые работы и услуги, фармацевтика. Инструменты – государственная поддержка увеличения доли экспорта, ускоренная модернизация высокотехнологичных секторов экономики, протекционизм, масштабное внедрение новейших технологий.

Преимущества – высокие темпы экономического роста, увеличение удельного веса высокотехнологичных отраслей, значительное сокращение нищеты и бедности, диверсификация государственной экономики. Недостатки – рост ввоза из-за рубежа объектов народного потребления и оборудования для экспортных секторов, уменьшение как эффективности вложений капитала, так и внешнеторгового сальдо [3].

Истинная цель замещения – неполная замена импортных товаров отечественными. Государство преследует следующую цель: создать должные условия для диверсификации местного производства, увеличения конкурентоспособности предприятий, отраслей производства и экономики страны в целом [4].

Список использованной литературы

1. **Воронкова, О. Н.** Внешнеэкономическая деятельность: организация и управление / О. Н. Воронкова. – М. : Экономист, 2021. – 495 с.
2. **Жданов, А.** Практическое руководство по внешнеэкономической деятельности / А. Жданов. – М. ; СПб. : Питер, 2021. – 224 с.
3. **Неизбежный** рост цен на импортные товары [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://vsesoki.ru/blogs/stati/neizbezhnyy-rost-tsen-na-importnye-tovary-mart-2021-g>. – Дата доступа : 23.05.2023.
4. **О снижении** импортозависимости российских товарных рынков [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://cyberleninka.ru/article/n/o-snizhenii-importozavisimosti-rossijskih-tovarnyh-rynkov>. – Дата доступа : 23.05.2023.

В. С. Цуба

Научный руководитель

Т. В. Емельянова

*Белорусский торгово-экономический
университет потребительской кооперации
г. Гомель, Республика Беларусь*

ПОНЯТИЕ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ, СУЩНОСТЬ ЕЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ И ПОДХОДЫ К ЕЕ УКРЕПЛЕНИЮ

В условиях изменения среды деятельности организаций в стране и мире, сокращения сроков внедрения новых технологий и минимизации жизненных циклов выпускаемой продукции и услуг успешное функционирование экономики зависит от многих факторов.

Успешность ведения бизнеса находится в неразрывной связи со стабильным финансовым положением организации, с его финансовой устойчивостью. Ее выражением является эффективное использование ресурсов, маневрирование денежными средствами, оптимизация финансового и операционного циклов, стабильное создание прибыли для организации, повышение его стоимости. В нижеприведенной таблице представлены подходы различных авторов к определению понятия «финансовая устойчивость организации».

Подходы различных авторов к определению понятия «финансовая устойчивость организации»

Автор	Определение
В. И. Бариленко, В. В. Бердников и Е. И. Бородина	Под финансовой устойчивостью следует понимать долгосрочную финансовую стабильность организации, заключающуюся в том, что организация является гарантированно кредитоспособной и платежеспособной, обеспеченной ресурсами, имеющей источники финансирования
Н. А. Казаков	Финансовая устойчивость является состоянием финансовой среды субъекта экономики, обеспечивающим устойчивость структуры источников финансирования, достаточный запас финансовой прочности, развитие экономического потенциала последнего и независимое управление бизнесом

Окончание

Автор	Определение
С. В. Щурина и М. В. Михайлова	Финансовая устойчивость выступает в качестве долгосрочной стабильности организации, обеспеченности финансовыми источниками, ее платежеспособности и кредитоспособности. В нее включаются как внешняя финансовая устойчивость, заключающаяся в способности рассчитываться по долгам, так и внутренняя, выражающаяся в обеспеченности активов источниками финансирования
Э. Р. Хабибуллина	Финансовая устойчивость есть отражение стабильного превышения доходов над расходами, ею обеспечивается свободное маневрирование денежными средствами организации, посредством эффективного их использования – бесперебойный процесс производства и реализации продукции
Н. Л. Данилова	Финансовая устойчивость организации есть следствие сбалансированности финансовых потоков, наличия средств для того, чтобы обеспечить текущую деятельность на протяжении определенного периода времени
Р. В. Литвинова	Финансовая устойчивость организации является умением организации субсидировать свою деятельность
М. С. Абрютина и А. В. Грачева	Сущностью финансовой устойчивости является платежеспособность организации, указанные авторы не исследуют взаимосвязи между финансовым состоянием и финансовой устойчивостью. По их мнению, финансовая устойчивость организации является надежно гарантированной платежеспособностью вне зависимости от возможности изменений рыночной конъюнктуры и поведения партнеров
В. П. Багов	Рассматривает финансовую устойчивость организации как сочетание платежеспособности с финансовым равновесием между собственными и привлеченными средствами организации
О. Р. Гараева	Финансовая устойчивость может считаться показателем платежеспособности организации в долгосрочном периоде
Р. В. Литвинов	Финансовая устойчивость является свидетельством способности организации к успешной работе и развитию, сохранению равновесного состояния своих активов и пассивов в нестабильной внешней и внутренней предпринимательской среде, постоянной поддержке своей платежеспособности
Примечание – Источники [1; 2].	

Таким образом, однозначное толкование понятия «финансовая устойчивость организации» отсутствует. Во многих публикациях финансовая устойчивость отождествляется с такими показателями, как платежеспособность, финансовая независимость, прибыльность, ликвидность. Все перечисленное является различными аспектами финансовой устойчивости.

Отечественными экономистами суть понятия «финансовая устойчивость» трактовалась по-разному. Научные работы содержат формулировки о том, что запас финансовой устойчивости организации характеризует запас источников собственных средств (при этом собственные средства организации превышают заемные). Финансовую устойчивость оценивали и через соотношение собственных и заемных средств в активах организации, темпы накопления собственных средств, соотношение долгосрочных и краткосрочных обязательств, достаточное обеспечение материальных оборотных средств собственными источниками.

Многими учеными категория «финансовая устойчивость организации» определяется как уровень собственных средств организации для формирования запасов и затрат. Финансовая устойчивость организации определяется наличием и удельным весом собственных оборотных средств организации.

Такую трактовку в определенной степени можно считать оправданной, однако, как считает А. Л. Бурцев, ею вряд ли представляется подлинная картина финансового положения хозяйствующего субъекта, когда имеют место резкие колебания величины и структуры оборотных средств (к примеру, если речь идет об организациях, характер работы которых является достаточно ярко сезонно выраженным), а также в ряде отраслей народного хозяйства, характеризующихся ничтожной долей оборотных активов в имуществе организации ввиду специфики его деятельности [3–5].

Финансовая устойчивость есть залог выживаемости и основа стабильности положения организации и, кроме того, вероятность ухудшения финансового состояния под воздействием внешних и внутренних факторов. «Финансовая устойчивость является отражением стабильного превышения доходов над расходами, обеспечивает свободное маневрирование денежными средствами организации и путем эффективного их использования способствует бесперебойному процессу производства и реализации продукции» [6, с. 255].

Полагаем, что категорию «финансовая устойчивость организации» следует определять, в первую очередь, как уровень стабильности в тенденциях развития финансового механизма организации. Финансовая устойчивость организации может быть положительной либо отрицательной. Можно говорить о положительной устойчивости организации, если последняя поступательно развивается, характеризуется экономическим ростом, об отрицательной – если имеют место устойчивые тенденции к спаду и вероятному банкротству.

Организация непостоянна в своем развитии, не характеризуется финансовой устойчивостью и инвестиционной привлекательностью, так как даже если имеет место положительная долгосрочная динамика, сотрудничество с подобной организацией является достаточно рискованным. Отрицательную финансовую устойчивость организации следует рассматривать как непривлекательную с позиции ведения бизнеса. Свидетельством надежности и прибыльности организации является лишь ее положительная финансовая устойчивость.

Таким образом, финансовая устойчивость организации, характеризующаяся эффективностью формирования и распределения ресурсов, финансовыми результатами и уровнем платежеспособности, является вектором, показывающим направление поступательного развития организации.

Сформулируем свое определение данного понятия. Финансовая устойчивость организации – это стабильное финансовое положение организации, заключающееся в способности в долгосрочном периоде под воздействием внешних факторов сохранять оптимальный уровень ресурсов организации, однозначность направленности динамики его финансовых показателей.

Устойчивое финансовое положение в свою очередь оказывает положительное влияние на выполнение производственных планов и обеспечение нужд производства необходимыми ресурсами. Поэтому финансовая деятельность как составная часть хозяйственной деятельности должна быть направлена на обеспечение планомерного поступления и расходования денежных ресурсов, выполнение расчетной дисциплины, достижение рациональных пропорций собственных и заемных источников средств и наиболее эффективное их использование. Прибыль является основным защитным механизмом, предохраняющим организацию от угрозы банкротства.

Для поддержания финансовой устойчивости важен рост не только прибыли, но и ее уровня относительно вложенного капитала или затрат организации, т. е. рентабельности.

Значение финансовой устойчивости организаций для экономики и общества в целом складывается из его значения для каждого отдельного элемента этой системы:

– Для государства – своевременная и полная оплата налогов и сборов в бюджеты всех уровней. От этого зависит исполнение государством своих функций, в том числе и социальных, (выплата пенсий, пособий по уходу за детьми, пособий по безработице и т. д.).

– Для работников коммерческой организации и прочих заинтересованных лиц – своевременная выплата заработной платы, обеспечение дополнительных рабочих мест. Кроме того, увеличение доходов организации приводит к увеличению фондов потребления, улучшению материального благополучия работников данной компании.

– Для поставщиков и подрядчиков – своевременное и полное выполнение обязательств. Для них эти моменты чрезвычайно важны, так как их доход от основной деятельности формируется из поступлений со стороны покупателей и заказчиков. Изъятие финансовых ресурсов из оборота из-за несвоевременности расчетов ослабляет их финансовое состояние, заставляет для обеспечения нормального функционирования привлекать дополнительные заемные средства, что связано с дополнительными расходами.

– Для банков – своевременное и полное выполнение обязательств согласно условиям кредитного договора. Невыполнение его условий, неплатежи по выданным ссудам могут привести к сбоям в функционировании банков. Банкротство хотя бы одного банка из-за вытекающей отсюда неплатежеспособности многих его клиентов влечет за собой цепную реакцию неплатежей и банкротств.

– Для собственников – доходность, величина прибыли, направляемой на выплату дивидендов. Для владельцев организации значение финансовой устойчивости проявляется как фактор, определяющий его прибыльность и стабильность в будущем.

– Для инвесторов (в том числе и потенциальных) – выгодность и степень риска вложений в организацию. Чем оно устойчивее в финансовом отношении, тем менее рискованны и более выгодны инвестиции в него.

Финансовая устойчивость играет чрезвычайно важную роль в обеспечении устойчивого развития отдельных организаций и общества в целом.

Список использованной литературы

1. **Ионова, А. Ф.** Анализ финансовой отчетности организации / А. Ф. Ионова, Н. Н. Селезнева. – М. : Юнити-Дана, 2017. – 583 с.
2. **Щурина, С. В.** Финансовая устойчивость компании: проблемы и решения / С. В. Щурина, М. В. Михайлова // Финансы и кредит. – 2016. – № 42. – С. 43–60.
3. **Бурцев, А. Л.** Анализ финансовой устойчивости организации: теория и сфера применения / А. Л. Бурцев // Вестн. Астрахан. гос. техн. ун-та. – 2020. – № 1. – С. 254–257.
4. **Шеремет, А. Д.** Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций / А. Д. Шеремет, Е. В. Негашев. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Инфра-М, 2018. – 208 с.
5. **Грачев, А. В.** Анализ управления финансовой устойчивостью предприятия / А. В. Грачев. – М. : Финпресс, 2017. – 208 с.
6. **Кузнецова, И. Д.** К вопросу о финансовой устойчивости предприятий / И. Д. Кузнецова, О. А. Кукушкина // Современные наукоемкие технологии. – 2020. – № 4. – С. 42–49.

Е. Л. Шпак,

Э. Л. Каминская

Научный руководитель

И. М. Вашко

Академия управления

при Президенте Республики Беларусь

г. Минск, Республика Беларусь

ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИКИ БЕЛАРУСИ И ВОЗМОЖНОСТИ ИХ РЕШЕНИЯ НА ОСНОВЕ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ

На протяжении последних лет увеличивается технологический разрыв между развитыми и развивающимися странами в глобальном экономическом пространстве. Для интеграции в систему мирохозяйственных связей Беларуси необходимо обеспечить рост конкурентоспособности на основе развития высокотехнологичных видов экономической деятельности.

Республика Беларусь осуществляет многовекторную внешнеэкономическую политику и активно участвует в международных интеграционных процессах. Беларусь является экспортно-ориентированной страной с хорошо развитым производственным сектором и сельским хозяйством, 61% производимой продукции экспортируется. В 2020 г. внешнеторговый оборот Республики Беларусь достиг 61,7 млрд долл. США, что на 21% больше, чем в 2016 г. Экспорт товаров сложился на уровне 29 млрд долл. США и вырос на 23% к 2016 г. [1; 2]. Объем внешней торговли товарами и услугами Республики Беларусь представлен на нижеприведенном рисунке.

Объем внешней торговли товарами и услугами Республики Беларусь, млрд долл. США



Примечание – Источник [2].

При определении приоритетов государственной экономической политики необходимо четко понимать, в каком направлении развивается мировая экономика и общество в целом, анализировать и отслеживать те изменения, которые могут обернуться для Беларуси большими проблемами экономики.

Выделяют следующие проблемы развития экономики Беларуси:

– Ограниченный доступ к международным рынкам. Беларусь сталкивается с ограничениями на экспорт своих товаров и услуг из-за политических и экономических санкций, а также высоких торговых барьеров.

– Зависимость от импорта энергии. Страна является крупным импортером энергии, особенно нефти и газа, что делает ее уязвимой к изменениям цен на энергоносители и политическому напряжению с поставщиками.

– Недостаточное разнообразие экономики. Беларусь сильно зависит от нескольких отраслей, таких как производство машиностроительной продукции и нефтепродуктов. Это может ограничивать возможности для инноваций и экономического роста.

– Низкий уровень инноваций. Страна испытывает недостаток инноваций, новых и высоких технологий, необходимых для прогрессивного технологического развития, что ограничивает ее конкурентоспособность и способность адаптироваться к изменяющимся требованиям мировой экономики.

– Недостаток квалифицированной рабочей силы. Беларусь сталкивается с недостатком высококвалифицированных специалистов и проблемами с переквалификацией работников, что может затруднять развитие инноваций и высокотехнологичных отраслей.

Политическая нестабильность создает неопределенность для бизнеса и инвестиций, что может оказывать влияние на деятельность иностранных партнеров и развитие экономики.

В сложившихся условиях главными задачами являются определение всех возможных перспектив для Беларуси с учетом сложившейся ситуации и тенденций, определение последствий реализации перспективных проектов, анализ и оценка существующих сценариев уменьшения технологического разрыва [3]. При разработке промышленной политики необходимо вести учет мировых тенденций научно-технологического развития, определяющих формирование конкурентных преимуществ национальной экономики.

Одной из главных тенденций развития высокотехнологичных видов экономической деятельности является увеличение использования информационных технологий и цифровых платформ. Это включает в себя разработку и использование новых программных продуктов, создание и развитие интернет-компаний, а также рост электронной коммерции.

Другой важной тенденцией является развитие и применение новых технологий в производстве и обработке материалов. Это включает в себя использование нанотехнологий, биотехнологий, робототехники и автоматизации производственных процессов. Такие технологии позволяют создавать более эффективные и экологически чистые продукты, а также улучшать процессы производства и сокращать затраты.

Третьей тенденцией является развитие инноваций в сфере здравоохранения и медицины. Это включает в себя создание новых лекарственных препаратов, разработку новых методов диагностики и лечения, а также использование технологий искусственного интеллекта и анализа больших данных для улучшения качества медицинской помощи.

Кроме того, важной тенденцией является развитие экологически чистых и устойчивых технологий. Это включает в себя использование возобновляемых источников энергии, разработку энергоэффективных технологий, а также создание продуктов и услуг, способствующих снижению негативного воздействия на окружающую среду.

В результате проведенного исследования можно сделать следующие выводы:

– Развитие высокотехнологичных видов экономической деятельности будет способствовать укреплению позиций Беларуси в мировой экономике, привлечению инвестиций и развитию экспорта, повышению конкурентоспособности страны.

– Для успешной реализации целей, задач инновационного развития национальной экономики необходимо формирование благоприятного инвестиционного климата, развитие инновационного потенциала, разработка и реализация эффективной инновационной политики.

Список использованной литературы

1. Портал информационной поддержки экспорта [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://export.by/about_belarus/. – Дата доступа : 24.10.2023.

2. **Об объеме** внешней торговли товарами и услугами в 2011–2022 гг. // Интернет-портал Президента Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://president.gov.by/ru/belarus/economics/>. – Дата доступа : 24.10.2023.

3. **Гаврильчик, И. Ю.** Тенденции развития мировой экономики: последствия и перспективы для Республики Беларусь / И. Ю. Гаврильчик // Национальная экономика Республики Беларусь: проблемы и перспективы развития : материалы II Междунар. науч.-практ. конф. студентов, Минск, 14–15 апр. 2009 г. / М-во образования Респ. Беларусь, Бел. гос. экон. ун-т ; редкол. : Г. А. Короленок (гл. ред.) [и др.]. – Минск : БГЭУ, 2009. – С. 41–42.

А. И. Шувеев

Научный руководитель

Т. Г. Шеремет

*Донецкий национальный университет
экономики и торговли имени М. Туган-Барановского
г. Донецк*

ОЦЕНКА ПОКАЗАТЕЛЕЙ ПЕРЕМЕЩЕНИЯ ФАКТОРОВ ПРОИЗВОДСТВА СТРАН-ЧЛЕНОВ ЕВРОПЕЙСКОГО СОЮЗА

В рамках европейского интеграционного проекта с 1958 г. целенаправленно формировались механизмы свободного передвижения факторов производства (труд и капитал) через национальные границы государств-членов.

На ранних этапах формирования западноевропейского интеграционного объединения широко использовалась теория привлечения и оттока рабочей силы. Согласно данной теории, проблемы с занятостью, низкий уровень жизни и структурные диспропорции в экономике вытесняют рабочую силу из некоторых стран. В других странах действуют мощные притягивающие факторы (высокая заработная плата и активный спрос на отдельные виды трудовых ресурсов).

Для оценки интенсивности перемещения рабочей силы между странами в рамках Европейского союза (ЕС) целесообразно сначала определить количество занятого населения стран-членов (в частности, выбраны 18 стран из 27 с наибольшим и средним уровнем занятого населения). Данные представлены таблице 1.

Таблица 1 – Показатели численности занятого населения в некоторых странах-участницах ЕС в 2017–2022 гг., тыс. чел.

Страна	2017	2018	2019	2020	2021	2022	Темпы роста 2022 г. к 2017 г., %
ЕС	232 707,44	236 167,01	239 349,29	241 710,99	206 048,10	207 375,26	89,11
Бельгия	4 756,20	4 830,20	4 900,90	4 978,80	4 977,30	5 063,40	106,46
Чехия	5 248,68	5 326,66	5 385,11	5 374,58	5 288,13	5 299,19	100,96
Дания	2 841,00	2 885,00	2 925,00	2 965,00	2 945,00	3 019,00	106,27
Германия	43 559,00	44 131,00	44 719,00	45 125,00	44 803,00	44 801,00	102,85
Испания	18 941,90	19 438,50	19 879,30	20 324,60	19 482,10	20 071,83	105,97
Франция	27 996,00	28 325,00	28 616,00	28 967,00	28 713,00	29 193,00	104,28
Италия	24 394,40	24 616,10	24 798,80	24 917,50	24 409,60	24 552,10	100,65
Латвия	898,54	901,95	915,73	916,95	899,88	876,01	97,49
Литва	1 363,67	1 357,01	1 377,33	1 382,68	1 360,72	1 367,97	100,32
Венгрия	4 482,21	4 548,37	4 606,38	4 644,57	4 603,23	4 634,55	103,40
Нидерланды	8 805,00	9 007,00	9 238,00	9 394,00	9 359,00	9 519,00	108,11
Австрия	4 244,04	4 308,93	4 375,57	4 422,28	4 356,12	4 448,34	104,81
Польша	16 197,00	16 423,00	16 484,00	16 461,00	16 442,00	16 656,00	102,83
Португалия	4 672,89	4 829,34	4 940,05	4 980,00	4 890,07	4 982,75	106,63
Румыния	8 579,20	8 800,71	8 819,33	8 828,50	8 658,19	7 807,10	91,00

Окончание таблицы 1

Страна	2017	2018	2019	2020	2021	2022	Темпы роста 2022 г. к 2017 г., %
Словения	968,43	994,54	1 028,04	1 053,00	1 047,11	1 061,06	109,56
Словакия	2 492,12	2 530,67	2 566,73	2 583,64	2 531,27	2 513,48	100,86
Швеция	4 910,10	5 021,80	5 097,40	5 131,60	5 064,30	5 127,80	104,43
Примечание – Собственная разработка автора на основе источника [1].							

Анализ данных количества занятого населения в ЕС, а также по каждой стране-участнице интеграционного сообщества показал, что в период 2017–2020 гг. данный показатель увеличивался. Так, в ЕС в 2020 г. количество занятого населения составляло 241,7 млн чел., при этом 6 стран (Германия, Италия, Испания, Франция, Польша и Нидерланды) обеспечивали около 70% всего занятого населения ЕС. В период 2020–2021 гг. количество занятого населения в ЕС сокращалось, что было вызвано увольнением людей вследствие закрытия или банкротством предприятий из-за пандемии, переводом сотрудников на удаленный режим. Так, темп роста исследуемого показателя в ЕС в 2022 г. составлял 89,11%, что на 10,89% меньше относительно 2017 г.

Миграция является мощным двигателем и важным следствием экономических, политических и социальных изменений. Рассчитаем сальдо международной миграции стран-членов ЕС (таблица 2).

По данным таблицы 2 можно сделать вывод, что в ЕС на протяжении всего анализируемого периода сальдо миграции является положительным, за исключением Латвии, Румынии, Литвы (в 2017–2019 гг.) и Польши (в 2017–2018 гг.).

Таблица 2 – Сальдо международной миграции некоторых стран-членов ЕС в 2017–2021 гг., тыс. чел.

Страна	2017	2018	2019	2020	2021
ЕС	1 287,8	1 127,7	1 371	1 531	1 099,5
Бельгия	31,2	37	49	47,1	42,1
Чехия	25,3	24,5	39,2	28,1	27,2
Дания	21,6	12,2	4,3	–5,1	3,4
Германия	496,1	356,4	353,5	310,0	240,5
Испания	87,4	163,2	334,2	454,3	219,3
Франция	64,1	154,1	86,5	86,5	138,4
Италия	143,7	188,3	175,3	153,3	87,6
Латвия	–12,3	–7,8	–4,9	–3,4	–3,2
Литва	–30,1	–27,5	–3,3	10,8	20
Венгрия	13,7	28,3	34,8	38,8	8,1
Нидерланды	77,7	81,4	84,7	107,8	79,7
Австрия	65,1	45,7	38,4	40,9	41,3
Польша	–28,1	–9,1	24,3	46	48,9
Португалия	–8,4	4,8	11,6	44,5	41,3
Румыния	–70,1	–64,8	–59,1	–31,3	–41,3
Словения	1	1,2	15	16,2	18,4
Словакия	3,9	3,7	4	3,7	4,4
Швеция	117,1	98,9	85,7	68,1	33,6
Примечание – Собственная разработка автора.					

Под движением капитала понимают инвестиции. ЕС является основным мировым поставщиком и направлением иностранных инвестиций.

В совокупном объеме мировых накопленных прямых инвестиций на долю стран ЕС приходится 42% привлеченных и 34,2% вывезенных их объемов [1].

Необходимо отметить, что в 2022 г. объемы прямых иностранных инвестиций (ПИИ) ЕС сократились на 94,36% относительно 2017 г. (35 548,8 млн евро и 630 375,8 млн евро, соответственно). Таким образом, ПИИ в ЕС упали больше чем на 2/3. При этом отметим, что наибольшие объемы инвестиций внутри стран объединения приходятся на Францию, Германию и Великобританию (до 2019 г.), Швецию и Испанию [1].

Приток в ЕС упал до такого низкого показателя, главным образом, из-за резко отрицательных ПИИ в странах со значительными «перевалочными» потоками, таких как, например, Нидерланды. Потоки в Нидерланды упали из-за крупных продаж капитальных активов и отрицательных внутрикорпоративных кредитов. Германия продемонстрировала значительное снижение, несмотря на скачок трансграничных слияний и поглощений. Потоки в Италию и Австрию сильно упали из-за крупных продаж. В Италии вышки мобильной связи Vodafone (Великобритания) были проданы Telecom Italia SpA, а в Австрии Mubadala Investment Co PJSC (Объединенные Арабские Эмираты) продала 36% Vorealis компании OMV AG. Во Франции объем ПИИ снизился отчасти из-за снижения объема слияний и поглощений [2].

Самые большие потоки ПИИ из ЕС в страны, не входящие в него, были зарегистрированы в финансовой и страховой деятельности, обрабатывающей и горнодобывающей промышленности. Финансовая и страховая деятельность также зафиксировали самый высокий объем притока инвестиций в ЕС, за ними следуют профессиональная, научная и техническая деятельность [1].

Оценка показателей перемещения факторов производства стран-членов ЕС за исследуемый период свидетельствует о сохранившейся небольшой позитивной динамике по числу занятого населения и в основной массе прибывшей рабочей силы посредством миграционных процессов, однако значительно сократились потоки ПИИ. Этот факт не будет способствовать модернизации производства, росту технологического уровня и усилению конкурентоспособности данных стран. Кроме того, необходимо отметить, что нестабильность макроэкономической ситуации на мировом рынке, неопределенность в отношении глобальной политической среды, противозаконные акции стран ЕС по отношению к Российской Федерации не будут способствовать благоприятным условиям и результативности перемещения основных факторов производства в странах-членах ЕС в ближайшей перспективе.

Список использованной литературы

1. **Портал ЮНКТАД.** База данных [Электронный ресурс]. – Режим доступа : https://unctadstat.unctad.org/wds/ReportFolders/reportFolders.aspx?sCS_ChosenLang=en. – Дата доступа : 10.11.2023.

2. **Доклад** о мировых инвестициях (2021 г.) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : https://unctad.org/system/files/official-document/wir2021_overview_ru.pdf. – Дата доступа : 10.11.2023.

LABOR RESOURCES OF THE ENTREPRENEURIAL SECTOR IN THE REPUBLIC OF BELARUS

Small and medium-sized enterprises (SMEs) play a significant role in global economic development. Medium, small, and micro-organizations create jobs and contribute to socio-economic development. It is important to note that they often employ representatives of such population groups as youth, older people, and low-skilled workers. For the Republic of Belarus, the problem of forming an effective activity of SMEs is especially relevant, since despite the conditions created by the state, the contribution of SMEs to the country's economy is at a low level [2]. Let's analyze the main indicators of the activities of SME organizations in the Republic of Belarus for 2020–2022 (Table 1).

Table 1 – **Main indicators of the activities of small and medium-sized entrepreneurship entities of the Republic of Belarus for 2020–2022**

Year	2020	2021	2022	Growth rate, %
Number of legal entities, units	111 405	111 908	113 355	101,75
Number of individual entrepreneurs, people	269 501	273 120	262 798	97,51
Average number of employees of organizations, thousand people	1 146,2	1 121,8	1 092,6	95,32
Nominal accrued average monthly salary of employees of organizations, rubles	1 268,9	1 479,4	1 673,5	131,88
Revenue from the sale of products, goods, works, services, million rubles	158 101,7	189 881	204 679,5	129,46
Note – Own development based on source [1].				

As can be seen from Table 1, in the Republic of Belarus in 2022, 113.4 SME organizations were operating. The analysis shows that over the past 3 years their number has slightly increased. In 2022, compared to 2020, their number increased by 1.8%.

The established trend indicates the influence of restraining factors on the development and growth of the number of SME organizations.

The indicators for the Gomel region can be examined in more detail (Table 2).

Table 2 – **Main indicators of the activities of small and medium-sized entrepreneurship entities in the Gomel region for 2020–2022**

Year	2020	2021	2022	Growth rate, %
Number of legal entities, units	9 895	9 833	9 814	99,18
Number of individual entrepreneurs, people	30 123	30 793	29 756	98,78
Average number of employees of organizations, thousand people	158 667	156 256	152 047	95,82
Revenue from the sale of products, goods, works, services, million rubles	9 161,0	10 400,0	11 332,9	123,70
Note – Own development based on source [1].				

Despite the reduction in the number of legal entities, individual entrepreneurs, and the average number of SME employees in the Gomel region, the revenue from the sale of products increased. In this regard, it can be concluded that by 2022 there is a tendency to reduce excess labor force due to a decrease in the average number of employees of organizations. It can also be noted that the Gomel region occupies a small share of the total indicators for the country.

In all economically developed countries, SMEs are provided with various organizational and financial state support, the result of which is the dynamic development of this segment of the economy and, as a consequence, significant contributions to the budget, which in total leads to the effective functioning of the economic system and a high standard of living of the population. That is, SMEs are one of the sources of economic growth in developed countries. In turn, despite the reforms being car-

ried out in the entrepreneurship system, the contribution of SMEs to the economy of the Republic of Belarus remains unchanged and unjustifiably relatively low over the past few years [2].

As of today, we can see that there are various points of view on the causes of the current situation with SMEs. It should be noted that the analysis of the state of entrepreneurship is given attention in the “Strategy for the Development of Small and Medium Business for the period up to 2030” approved by the Council of Ministers of the Republic of Belarus. Thus, the following main reasons for the current situation in SMEs are highlighted in the mentioned document:

- instability of legislation regulating entrepreneurial activity, lack of proper assessment of the regulatory impact of draft regulatory legal acts on the conditions of entrepreneurial activity, which does not allow SMEs to carry out prospective planning of their activities;
- lack of proper conditions for competition, monopolism, especially on the part of large state organizations;
- underdevelopment of institutional conditions for doing business, insufficiently developed infrastructure for its support;
- insufficient access to financing, including the underdevelopment of microfinance organizations;
- insufficiently clear definition of the concept of SME entities in legislation, which often leads to distortion of data and the impossibility of determining the real state and trends of development, as well as adequate support measures [3].

In the World Bank’s “Doing Business 2020” report, the Republic of Belarus ranked 49th among 190 world economies. As can be seen in Figure, our country received 74.3 points out of 100 possible for the indicator of the favorability of business conditions [4]. According to the new methodology of the World Bank, it is the indicator of the favorability of business conditions that is absolute and reflects the country’s proximity to the best advanced practices.

Favorability of business conditions in Belarus according to the World Bank’s assessment for 2020



Note – Source [4].

In conclusion, it can be said that in the Republic of Belarus, an institutional environment has been formed that today provides conditions for carrying out entrepreneurial activities in various forms, volumes, and industries. A legislative base has been formed that provides for the rights to freely create

new enterprises, conditions for state support of SMEs using various financial and non-financial instruments, ensures the protection of the rights and legitimate interests of business. However, there is a need for further analysis and development of strategies to improve the situation with SMEs in the country.

References

1. **National** Statistical Committee of the Republic of Belarus [Electronic resource]. – Mode of access : <https://www.belstat.gov.by/>. – Date of access : 11.11.2023.
2. **Korotkevich, A. I.** Small and medium business of the Republic of Belarus: problems and prospects of development / A. I. Korotkevich, A. I. Stefanovich // Economic science today : collection of scientific articles / BNTU. – Minsk, 2022. – Iss. 15. – P. 57–72.
3. **National** Legal Internet Portal of the Republic of Belarus [Electronic resource]. – Mode of access : <https://pravo.by/document/?guid=12551&p0=C21800743>. – Date of access : 11.11.2023.
4. **World** Bank Report “Doing Business 2023” [Electronic resource]. – Mode of access : https://economy.gov.by/ru/doing_business-ru/. – Date of access : 11.11.2023.

II. СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ И НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ МЕНЕДЖМЕНТА

В. О. Андриеевский

Научный руководитель

О. Н. Мороз

Сибирский университет

потребительской кооперации

г. Новосибирск, Российская Федерация

СТРАТЕГИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО ОБЩЕСТВА В ИЗМЕНЯЮЩИХСЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ

Для современных условий во времена высокой нестабильности внешней среды система стратегического анализа характеризуется низким уровнем качества. Тем не менее потребительская кооперация является многоотраслевой системой, требующей научного развития. Эффективное применение уникальных методик стратегического анализа приведет потребительское общество к конкурентным позициям во всем мире. В соответствии с общепринятыми нормами потребительская кооперация представляет собой систему потребительских обществ и их союзов, созданную в целях потребностей их членов [1]. Под стратегическим анализом понимается комплекс мер, направленных на исследование преимуществ и недостатков, которые влияют на перспективное экономическое положение экономического субъекта.

Первостепенно необходимо проанализировать внешнюю среду и существующее занимаемое место на рынке, затем – возможности организации. Для этого необходимо провести STEP- и PEST-анализ [2]. Анализ STEP и анализ PEST являются инструментами, используемыми для оценки макроокружения бизнеса, но они имеют различия в том, какие аспекты они учитывают. Перечислим основные различия между ними:

– Структура STEP-анализа оценивает воздействие каждого из этих факторов на бизнес-среду, включает в себя шесть категорий, которые нужно рассмотреть: политические, экономические, социальные, технологические, экологические, и юридические аспекты. Структура PEST-анализа более упрощена и включает только четыре основных категории: политические, экономические, социальные и технологические аспекты. Она не включает экологические и юридические факторы, которые обычно включаются в STEP-анализ.

– Область применения STEP-анализа более полная и может быть полезна для компаний, работающих в отраслях, где экологические и юридические вопросы играют важную роль. PEST-анализ подходит для более узких контекстов и может быть быстрее выполнен.

– Учет экологических и юридических аспектов STEP-анализа обязательно включает в себя анализ воздействия экологических и юридических факторов на бизнес, что может быть важно для компаний, работающих в сферах с высокой регуляторной активностью или со средствами производства, влияющими на окружающую среду. PEST-анализ не учитывает эти аспекты. Оба анализа полезны для понимания внешних факторов, которые могут повлиять на бизнес-среду, и помогают компаниям разрабатывать стратегии на основе этих факторов [3]. Выбор между STEP- и PEST-анализом зависит от конкретных целей и контекста анализа.

Эффективным результатом будет считаться, если каждая отрасль анализируется по отдельности. Объектом данного исследования является передовая организация потребительской кооперации в Белгородской области – районное потребительское общество (РПО) «Прохоровское». Для обобщения результатов исследования будет произведено объединение результатов STEP- и PEST-анализа в SWOT-матрицу по РПО «Прохоровское».

Для формирования стратегических задач развития можно сделать следующие выводы:

1. Анализ внешней среды стратегического окружения компании отразил высокий уровень динамизма в развитии, а также серьезную угрозу усиления позиций основных конкурентов

предприятия. Учитывая отсутствие в компании опыта стратегического управления, в рамках существующих условий для оперативной оценки тенденций изменения рынка и направления бизнес-процессов в настоящий момент первостепенной задачей РПО «Прохоровское» становится формирование модели стратегического развития [4].

2. Высокий уровень квалификации специалистов предприятия, наличие современного оборудования и стремление к развитию определяют возможность создания нового продукта, отвечающего формирующемуся спросу от местного населения и тенденциям. На базе проведенного SWOT-анализа получены данные по формированию направлений стратегического развития компании, среди которых стратегией, позволяющей организации избавиться от слабостей и предотвратить угрозу, являются меры по увеличению доли рынка сбыта.

3. В целях обеспечения успешного роста компании необходимо устранить слабые стороны организации и обеспечить эффективное использование финансовых ресурсов предприятия, внедрить комплексные системы регулирования финансовых и товарных потоков, обеспечить приток производственных рабочих и выработать основу единой диагностики реализации проектов внутри компании (таблица) [5].

SWOT-анализ РПО «Прохоровское» Белгородской области

Сильные стороны	Слабые стороны
1. Использование качественного сырья. 2. Государственные меры поддержки на развитие малого и среднего предпринимательства. 3. Цены от производителей ниже, чем в розничных магазинах. 4. Низкая себестоимость продукции. 5. Наличие народного признания. 6. Присутствует собственный бренд	1. Отсутствие активной рекламы. 2. Сложность привлечения новых клиентов. 3. Недоступность финансов для изменения стратегии. 4. Недозагруженность производственных мощностей и складских помещений. 5. Отдаленные районы обслуживания
Возможности	Угрозы
1. Открытие собственного производства в отдаленных районах. 2. Создание рабочих мест. 3. Привлечение частных инвестиций. 4. Участие в тендерах. 5. Расширение ассортимента. 6. Развитие конкурентного потенциала	1. Нестабильность экономической среды. 2. Низкая инвестиционная привлекательность и инновационный потенциал. 3. Повышение затрат на материальные ресурсы. 4. Ужесточение конкурентных преимуществ. 5. Разрыв системы логистики производства и сбыта товарной продукции

Имеющаяся инфраструктура бизнес-управления в РПО «Прохоровское» требует адаптации к изменяющимся условиям в связи с тенденцией инновационной бизнес-среды организаций потребительской кооперации и формированием единой стратегии устойчивого развития, определяющей создание адаптивных структур управления организациями потребительской кооперации, обеспечивающей быструю реакцию субъекта хозяйствования на изменения внешней и внутренней среды и способствующей внедрению новых производственных технологий.

Список использованной литературы

1. **О потребительской** кооперации (потребительских обществах, их союзах) в Российской Федерации : Закон Рос. Федерации от 19 июня 1992 г. № 3085-1 // КонсультантПлюс [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://consultant.ru/document/cons_doc_LAW_608. – Дата доступа : 01.11.2023.

2. **Наговицина, Л. П.** Совершенствование кооперативной модели хозяйствования в интересах развития сельских территорий / Л. П. Наговицина, М. И. Дроздова, Е. В. Наговицина // Вестн. Белгород. ун-та кооп., экономики и права. – 2021. – № 6 (91). – С. 161–170.

3. **Состояние** и тенденции развития сельскохозяйственной кооперации / О. В. Зволинская [и др.] // Изв. Нижневолж. агроунив. комплекса: наука и высшее проф. образование. – 2017. – № 3 (47). – С. 281–288.

4. **Социальная** экономика потребительской кооперации : моногр. / под науч. ред. Л. П. Наговициной, Е. Е. Тарасовой. – Белгород : БУКЭП, 2021. – 190 с.

5. **Теплова, Л. В.** Управление потенциалом организаций потребительской кооперации как условие повышения ее конкурентоспособности и устойчивого развития / Л. В. Теплова, Т. Н. Прижигалинская, М. Г. Пьянкова // Russ. J. of Management. – 2020. – Т. 8, № 4. – С. 31–35.

ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ БАНКОВ В УСЛОВИЯХ САНКЦИЙ

В последние годы банковская система Беларуси столкнулась с рядом серьезных вызовов, связанных с внешними и внутренними факторами. Беларусь подверглась санкциям со стороны Евросоюза, США и других стран, которые ограничили доступ белорусских банков к международным финансовым рынкам, усложнили сотрудничество с зарубежными партнерами и повысили риски для банковских операций. Санкционные меры связаны с ограничениями в привлечении займов сроком более 90 дней, ограничениями в проведении операций с ценными бумагами со сроком обращения более 90 дней, отказом от предоставления услуг финансовой коммуникации SWIFT, отказом от поддержания работоспособности платежных карт международных платежных систем (Visa, MasterCard) и др.

В целях обеспечения устойчивого функционирования банков, небанковских кредитно-финансовых организаций с учетом продолжающегося негативного влияния внешних факторов Национальным банком Республики Беларусь приняты дополнительные меры, направленные на повышение возможностей банков по сохранению финансовой поддержки реальному сектору экономики.

В частности, банкам были предоставлены следующие дополнительные возможности:

– при классификации активов, подверженных кредитному риску, и условных обязательств, а также при формировании специальных резервов по ним было предусмотрено не учитывать влияние курсовых разниц после 1 февраля 2022 г.;

– при оценке достаточности у должника поступлений в иностранной валюте включать в расчет входящего потока российские рубли и китайские юани независимо от валюты кредитной задолженности;

– при расчете достаточности нормативного капитала снижать степень риска по кредитам, выданным ранее по ставке, превышающей расчетную величину стандартного риска, с 500 до 100%.

Также на общественное обсуждение выносится проект Закона Республики Беларусь «Об изменении Закона Республики Беларусь «О кредитных историях». Принятие проекта данного закона позволит пользователям кредитных историй получать более полную и достоверную информацию, характеризующую платежеспособность и своевременность исполнения заемщиками своих обязательств по договорам. Кредиторы смогут осуществлять более полную оценку кредитного риска. Кроме того, повышается уровень защищенности субъектов кредитной истории от мошеннических действий и недобросовестного использования кредитных отчетов пользователями кредитных историй. Все эти меры направлены на снижение доли просроченной задолженности, повышение качества кредитного портфеля и улучшение финансового положения банков [1].

Банк развития оказывает финансовую поддержку белорусского экспорта в виде предоставления экспортных кредитов на условиях, определенных Указом Президента Республики Беларусь от 25 августа 2006 г. № 534 «О содействии развитию экспорта товаров (работ, услуг)». Учитывая особенности развития экономики, в частности необходимость насыщения внутреннего рынка и сохранения страновых позиций при переориентации экспортных потоков, существенным для банка является кредитование импортозамещающих и экспортоориентированных инвестиционных проектов. В этих целях для финансирования затрат субъектов малого и среднего бизнеса был разработан новый кредитный продукт – «Стабилизационный». При этом предусмотрено предоставление кредитных ресурсов через банки-партнеры под минимальную процентную ставку – 7,5% годовых [2].

Кроме того, Банк развития Республики Беларусь намерен расширить поддержку национальных экспортеров. Им предоставят кредиты в общем объеме до 700 млн р., от 6,33% годовых в белорусских рублях и от 10% в российских рублях с обязательным страховым покрытием Белэксимгарант.

На 2023 г. была поставлена цель полностью отказаться от расчетов в долларах и евро в торговле с Россией и другими странами ЕАЭС. В настоящее время доля расчетов в долларах и евро со странами ЕАЭС уже небольшая и составляет около 8%. Из-за внешних ограничений Совету Министров Республики Беларусь вместе с Национальным банком Беларуси пришлось изменить работу белорусской финансовой инфраструктуры, благодаря чему удалось нормализовать работу кредитных организаций и валютного рынка.

Кроме того, за счет ранее выстроенной национальной платежной и расчетной инфраструктуры получилось избежать внешней блокировки торговых операций внутри Беларуси. Так, отечественные банки между собой используют систему передачи финансовой информации, которая создана на базе Белорусского межбанковского расчетного центра.

Развитие альтернативных способов платежей и снижение зависимости от систем расчетов с использованием банковских платежных карточек, в том числе международных, будут являться приоритетными направлениями дальнейшего развития платежного рынка.

В ближайшей перспективе также запланировано дальнейшее совершенствование системы мгновенных платежей путем запуска сервиса, позволяющего проводить мгновенные платежи между физическими лицами внутри Беларуси, а также трансграничные мгновенные платежи посредством взаимодействия системы мгновенных платежей Национального банка Республики Беларусь и системы быстрых платежей Центрального банка Российской Федерации.

Дополнительно планируется начать работы по расширению функционала системы мгновенных платежей в части проведения платежей физических лиц в пользу юридических лиц и индивидуальных предпринимателей для оплаты товаров (работ, услуг), платежей юридических лиц и индивидуальных предпринимателей в пользу физических лиц, а также платежей физических лиц в пользу государственных органов для оплаты платежей в рамках исполнения налоговых, бюджетных и иных обязательств.

Продолжится также работа по совершенствованию технологии обмена финансовой информацией при совершении валютных операций на территории Беларуси.

Таким образом, можно сделать вывод, что банковская система Беларуси адаптировалась к условиям санкций, приняв ряд мер по поддержке своей стабильности и конкурентоспособности. Национальный банк Республики Беларусь сыграл ключевую роль в этом процессе, предоставив банкам необходимые регуляторные решения.

Список использованной литературы

1. **Национальный** банк Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://www.nbrb.by/ru/press/14329>. – Дата доступа : 10.11.2023.

2. **Банк** развития Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://brrb.by/about/press/news/1%20novyy-kreditnyy-produkt-banka-razvitiya-stabilizatsionnyy-orientirovan-na-podderzhku-importozameshch/>. – Дата доступа : 10.11.2023.

3. **Информационное** агентство БелТА [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://www.belta.by/economics/view/zavisimost-ot-sistem-raschetov-s-ispolzovaniem-bankovskih-kartochek-hotjat-snizit-v-belarusi-537506-2022/>. – Дата доступа : 10.11.2023.

М. Д. Бреннер
Научный руководитель
Н. П. Вахрушева

*Филиал Белорусского торгово-экономического университета
потребительской кооперации «Могилевский торговый колледж»
г. Могилев, Республика Беларусь*

КАДРОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ БАНКОВ В УСЛОВИЯХ ТРАНСФОРМАЦИИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

В условиях трансформационной экономики компетенция и квалификация специалиста являются важнейшими факторами экономического роста государства и социального прогресса общества. Эффективность экономических процессов в большинстве своем сопряжена с уровнем накопленного в стране человеческого капитала и степенью его реализации во всех секторах экономики, в том числе и задействованного в банках.

Анализ достигнутых результатов деятельности отечественных банков в 2020–2022 гг. позволяет констатировать следующее. Несмотря на сложную эпидемиологическую и геополитическую обстановку, проведенная Национальным банком Республики Беларусь и банковским сообществом работа не только привела к положительным изменениям в сфере финансовых и банковских услуг, позволила снизить (не допустить) риски использования современных цифровых технологий, но также повысила доверие населения к финансовой системе страны, способствовала дальнейшему развитию банковской системы Республики Беларусь, повышению качества и удобства предоставляемых клиентам сервисов, увеличению доли безналичных расчетов при осуществлении розничных платежей. Сегодня физические и юридические лица имеют круглосуточный доступ к широкому спектру банковских и финансовых услуг посредством удаленных каналов взаимодействия, снижены издержки банков и стоимость услуг для населения, расширен круг пользователей финансовых услуг. Банковские и финансовые услуги выведены на качественно иной уровень предоставления [1].

Успешное решение задач, стоящих перед национальным банковским сектором, основано в том числе на определении, мобилизации, развитии и использовании собственного профессионального потенциала банковских сотрудников. В современном деловом мире наблюдается расширение диапазона и углубление содержания требований к профессиональным качествам работников банка. Общепринятыми требованиями наряду с повсеместно известными, такими как дисциплина, ответственность, высокие исполнительские качества, становятся и новые – способность и готовность к профессиональному развитию, умение ставить и решать задачи инновационной направленности, забота об имидже своей организации, осознание личного вклада в развитие общего дела и многое другое.

На взаимосвязь совершенствования уровня профессиональной подготовки специалистов с эффективностью функционирования отечественной банковской системы указано и в Программе социально-экономического развития Республики Беларусь на 2021–2025 годы. Концепция развития платежного рынка Республики Беларусь и цифровизации банковского сектора на 2023–2025 годы выдвигает качественно новые требования к уровню подготовки сотрудников банка [2].

Особенности работы в банке заключаются в том, что «большинство служащих имеют жестко регламентированные исполнительские функции и относятся к техническим специалистам (80–90%); меньшая часть банковского персонала (20–10%) выполняют аналитические функции». К тому же даже специалистам-исполнителям для поддержания своей квалификации в динамично меняющихся условиях банковской деятельности приходится прикладывать серьезные усилия, чтобы постоянно совершенствоваться и соответствовать развитию банковских технологий.

Данная проблема вполне решаема в случае работы отлаженной системы подготовки, переподготовки, развития основного ядра человеческого капитала банковской системы – банковских специалистов. Невозможно обеспечить развитие банка без профессионального, инновационного, творческого развития его сотрудников. Образование, обучение, аттестация и другие компоненты развития человеческих ресурсов неизменно обеспечивают рост эффективности выполняемых банком функций за счет прогрессивного развития компетенций и интеллектуальных навыков персонала, их взаимоотношений за счет расширения информационного поля, укрепления и развития навыков познания, профессиональной компетенции человеческого капи-

тала банковской системы в целом. Таким образом, ниша, занимаемая банком в системе экономических отношений, связана не только и не столько с адаптацией к рыночным условиям, сколько с подготовленностью кадров.

В литературе и практической деятельности можно найти ряд толкований процесса профессионального развития персонала. Профессиональное развитие – приобретение сотрудниками новых компетенций, знаний, умений и навыков, которые они используют или будут использовать в своей профессиональной деятельности. Значение профессионального развития заключается в повышении мотивации сотрудников, их преданности организации, повышении конкурентоспособности сотрудников на рынке труда, создании благоприятного климата в организации, повышении интеллектуального развития сотрудников и укреплении их уверенности в себе. Для адекватного определения потребностей профессионального развития каждая из участвующих в этом процессе сторон должна понимать, под воздействием каких факторов складываются потребности организации в развитии своего персонала. Основным методом профессионального развития – это профессиональное обучение сотрудников – процесс формирования у сотрудников организации специфических профессиональных навыков посредством специальных методов обучения. Нами уточнены основные методы обучения сотрудников банка:

1. Обучение на рабочем месте. Такое обучение может осуществляться в различных формах: инструктаж, наставничество, ротация. Инструктаж представляет собой разъяснение и демонстрацию приемов работы непосредственно на рабочем месте и может проводиться как сотрудником, давно выполняющим данные функции, так и специально подготовленным инструктором; ограничен во времени и направлен на освоение конкретных операций или процедур, входящих в круг профессиональных обязанностей обучающегося. Наставничество особенно распространено там, где практический опыт играет исключительную роль в подготовке специалистов. Ротация представляет собой метод самостоятельного обучения, при котором сотрудник временно перемещается на другую должность с целью приобретения новых навыков и оказывает положительное влияние на мотивацию сотрудника, помогает преодолевать стресс, вызываемый однообразными производственными функциями.

2. Методы обучения вне рабочего места. Такое обучение проводится внешними учебными структурами и обычно вне стен организации. Основные методы обучения вне рабочего места: лекции, деловые игры, самостоятельное обучение. Лекции являются одним из самых распространенных методов профессионального обучения и представляют собой быстрый и надежный способ передачи знания большим группам обучающихся. Ограниченность лекций как средства профессионального обучения связана с тем, что слушатели являются пассивными участниками происходящего. Деловые игры наиболее близки к реальной профессиональной деятельности обучающихся. Являясь моделью реальной организации, они дают возможность продемонстрировать участникам, к каким конечным результатам приведут их решения и действия. Самостоятельное обучение является наиболее простым видом обучения: обучающийся учится там, тогда и так, как ему удобно. Банки могут извлечь значительную пользу из самообучения при условии разработки и предоставления сотрудникам эффективных вспомогательных средств: электронных средств обучения, учебников, задачников, обучающих компьютерных программ.

Таким образом, в современных реалиях банковский сектор имеет постоянную потребность в обеспечении высокой производительности труда персонала, а также должен заботиться об общем качестве трудовых ресурсов. Одним из способов достижения этой цели является набор и отбор наиболее квалифицированных и способных новых работников. В то же время руководство банков должно осуществлять развитие персонала с помощью программ систематического обучения и подготовки работников, помогая полному раскрытию их возможностей в организации.

Список использованной литературы

1. **Саморуков, Ю.** О развитии и надежности банковской системы в условиях трансформационной экономики / Ю. Саморуков // Белорус. банк. бюл. – 2022. – № 13. – С. 41–45.
2. **Концепция** развития платежного рынка Республики Беларусь и цифровизации банковского сектора на 2023–2025 годы. – Минск, 2023.

С. Г. Гвоздь

Научный руководитель

О. А. Бурцева

*Белорусский торгово-экономический
университет потребительской кооперации
г. Гомель, Республика Беларусь*

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЦВЕТОВЫХ АССОЦИАЦИЙ В РЕКЛАМЕ

Цвет выступает одним из самых важных источников информации. Человек составляет мнение о предмете или другой персоне в первые 90 секунд взаимодействия. При этом от 62 до 90% впечатлений основаны на восприятии цветов. Поэтому маркетологи используют данный канал передачи информации для определенного влияния на мнение потребителей. Цветовые ассоциации могут быть очень важны в рекламе, потому что они могут вызывать определенные эмоции у людей. Психология цвета в маркетинге помогает достичь нужного эффекта и «зацепить» покупателей. Именно правильно сочетая цвета в дизайне, производители добиваются привлечения внимания к товару или услуге определенной аудитории.

В течение жизни человек может воспринимать один и тот же цвет по-разному. Это зависит от его психологического состояния и жизненных обстоятельств [1]. Общие установки по отношению к цвету формируются у людей через природу, через сказки, легенды, мифы своей культуры. Индивидуально же восприятие цвета у каждого человека может быть своим [2; 3]. В разных странах мира ученые исследовали и продолжают изучать влияние цвета на психику человека (цветовой тест Люшера (1949), тест цветowych пирамид Пфистера (1951), цветовой тест отношений Е. Ф. Бажина и Э. М. Эткинда (1980) и др.).

Применительно к рекламным продуктам анализ цветowych экспериментов обнаружил, что к черно-белому контенту аудитория испытывает меньший интерес, чем к цветным изображениям. К такому же выводу пришли эксперты компании Хегох, которые узнали, что цветные материалы в деловых документах увеличивают продажи на 80%. По результатам исследования HSI Research Group, Технологического института Джорджии, аналитики Джо Холлока, а также других экспериментов можно сделать вывод об особенностях восприятия цветов: какие ассоциации они вызывают и как это целесообразно использовать маркетологам в рекламе и продвижении продуктов.

Так, например, красный цвет следует применять для привлечения внимания. Яркий и динамичный, этот цвет хорош, когда нужно подчеркнуть силу, властность, энергичность, быстрый ритм жизни. Красным цветом можно расставить основные акценты в презентациях, интерфейсах, другом визуальном контенте. При этом в большом количестве цвет может вызывать раздражение и даже агрессию – поэтому с его использованием в рекламе важно не переусердствовать. К красному цвету рекомендуется прибегать организациям сферы питания.

Оранжевый цвет используется, чтобы передать радостные эмоции, мотивировать и настроить на позитивный лад. Однако некоторые его оттенки могут выглядеть дешево, поэтому данный цвет целесообразно применять для товаров с невысокой ценой.

Желтый цвет вызывает ассоциации с теплом и уютом, поэтому используется для детских товаров, продуктов в сфере отдыха, развлечений, путешествий. Осторожно стоит применять его в сочетании с черным – такая комбинация есть в знаках, предупреждающих о биологической или радиационной опасности, и может вызывать подсознательный страх. Желтый цвет следует использовать косметическим брендам в упаковках солнцезащитных средств. При этом оттенки могут быть разные – от золотистого до рыжего.

Зеленый цвет подчеркивает натуральность и экологичность товаров, близость к природе, приверженность к заботе об окружающей среде. Его целесообразно использовать в сферах медицины и косметологии.

Синий – самый нейтральный цвет – символизирует спокойствие и надежность, одинаково нравится мужчинам и женщинам разных возрастов. Синий используют повсеместно, от travel-индустрии до сферы высоких технологий. Зато крайне редко он фигурирует в контенте, связанном с едой. Считается, что синий цвет снижает аппетит. Организации, связанные с авиацией, чаще всего используют в официальной символике разные оттенки синего. Цвет ассоциируется не только с безопасностью, но и с небом.

Фиолетовый цвет не рекомендуется использовать для фирменных цветов. Он используется преимущественно в сфере творчества, там, где нужно подчеркнуть креативность и необычность продукта.

Дизайнер Джо Холлок в начале 2000-х гг. запустил исследовательский проект, чтобы понять, как люди реагируют на разные цвета. В эксперименте Холлока 23% женщин назвали фиолетовый любимым цветом, а среди респондентов-мужчин любителей этого цвета вообще не нашлось. Поэтому фиолетовые, лиловые, сиреневые оттенки чаще используются для женской аудитории, чтобы сделать акцент на мягкости, нежности, игривости и очаровании.

Белый цвет часто используется в минималистичных дизайнах и тогда, когда нужно связать вместе несколько разных ярких цветов. Классическое сочетание белого с черным – стильное, элегантное, лаконичное. Его нередко используют дорогие бренды.

Черный подходит для дорогих товаров, подчеркивает изысканность и даже эксклюзивность. При этом цвет остается мрачным: редко используется, если целевая аудитория – дети или пожилые люди [2].

При выборе цветов для взаимодействия с потребителями можно опираться не только на фирменные цвета. Например, есть целый ряд ассоциаций «цвет – значение», которые понятны большинству потребителей. Например, красным цветом часто обозначают ошибки, зеленым – удачное действие, серым – недоступные элементы и т. п.

В целом, правильное использование цветовых ассоциаций может помочь создать более эффективную рекламу и привлечь больше внимания к продукту. Исследования, проведенные в разные годы, указывают на закономерности в том, как люди относятся к отдельным цветам и оттенкам. При выборе цветов для символики организации, продуктов и рекламы можно пользоваться результатами этих экспериментов, а также проводить тестирования на своей целевой аудитории.

При этом важно помнить, что восприятие цвета остается индивидуальной реакцией, которая часто основана на личном опыте клиента. А сам цвет является лишь одним из каналов, по которому покупатели получают информацию о бренде. Он может помочь в формировании образа организации, но будет работать только в комплексе с другими инструментами маркетинга.

Список использованной литературы

1. **Психология** цвета в маркетинге. Как цвета влияют на восприятие бренда // Unisender [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://www.unisender.com/ru/blog/idei/psihologiya-czveta-v-marketinge/>. – Дата доступа : 09.11.2023.
2. **Токарева, Ю.** Все краски мира: что такое теория цвета и как она работает / Ю. Токарева // РБК Тренды [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://trends.rbc.ru/trends/social/63ac30309a7947b002800fc9#color>. – Дата доступа : 09.11.2023.
3. **Фрилинг, Г.** Человек – Цвет – Пространство : [пер. с нем.] / Г. Фрилинг, К. Ауэр. – М. : Стройиздат, 1973. – 141 с.

РОЛЬ АВТОМАТИЗАЦИИ УЧЕТНЫХ ОПЕРАЦИЙ В УПРАВЛЕНИИ МАЛЫМ БИЗНЕСОМ

В современной экономике работают субъекты предпринимательской деятельности различных масштабов: от крупных международных корпораций до микроорганизаций и индивидуальных предпринимателей, самозанятых. Как показывает проведенное исследование, большая часть крупных компаний начинала свою работу с небольшого бизнеса и росла по мере признания рынком их продуктов и бизнес-идей. Поэтому вопросам стимулирования создания и развития малого бизнеса уделяется особое внимание в законодательстве многих стран.

Целью исследования является оценка наличия программных продуктов для ведения бухгалтерского учета субъектами малого бизнеса и необходимости их адаптации к особенностям их работы.

В различных странах установлены свои критерии отнесения организаций к малому бизнесу. Так, согласно Закону Республики Беларусь от 1 июля 2010 г. «О поддержке малого и среднего предпринимательства» к субъектам малого бизнеса в нашей стране относятся: индивидуальные предприниматели, микроорганизации (со средней численностью работников в течение года не более 15 человек), малые организации (с численностью работников не более 100 человек).

Данные Министерства по налогам и сборам Республики Беларусь показывают, что по состоянию на 1 июня 2023 г. на территории Республики Беларусь насчитывалось 362,7 тыс. субъектов малого бизнеса, в том числе 81,7 тыс. микроорганизаций, 11,2 тыс. малых организаций, 270,2 тыс. индивидуальных предпринимателей [1]. Это подчеркивает их роль в белорусской экономике.

Все субъекты предпринимательской деятельности обязаны вести бухгалтерский учет. Это вытекает из требований пункта 3 гл. 7 Закона Республики Беларусь от 12 июля 2013 г. № 57-З «О бухгалтерском учете и отчетности» [2]. Бухгалтерский учет является важной частью управления организацией и контроля за ее имуществом. Вести бухгалтерский учет в первую очередь необходимо для того, чтобы видеть реальное положение дел в организации: сколько дохода организация получает, сколько средств организация тратит в денежном эквиваленте, каким имуществом организация располагает на отчетную дату, какие у нее долги – все это позволит руководству принимать рациональные управленческие решения по оптимизации бизнеса.

Для субъектов малого бизнеса законодательством Республики Беларусь введена упрощенная система налогообложения и бухгалтерского учета. Учет в организации можно вести по одной из форм:

1. В книгах учета доходов и расходов по утвержденным формам согласно постановлению Министерства по налогам и сборам Республики Беларусь от 30 января 2019 г. № 5 «Об утверждении инструкции о порядке ведения учета доходов и расходов» [3].

2. С применением типового плана счетов бухгалтерского учета.

Помимо этого вести бухгалтерский учет можно с помощью аутсорсинга. Аутсорсинг бухгалтерии – это отдельная предпринимательская деятельность, в которой юридическое лицо или предприниматель ведет бухгалтерский учет для других организаций или предпринимателей. На аутсорсинг можно передавать полное или частичное ведение бухгалтерского учета. Предоставить возможность вести бухгалтерский учет аутсорсинговым организациям или индивидуальному предпринимателю можно с помощью заключения договора по оказанию услуг. В нашей стране в настоящее время этот вид ведения бухгалтерского учета приобретает все большую популярность.

Чтобы упростить ведение бухгалтерского учета, были разработаны множество программ для автоматизации. Например, «1С: Предприятие» – это программа для ведения бухгалтерского учета как на крупных, так и на малых и средних организациях. Программа работает на операционных системах Windows, Linux, IOS, Android, Mac OS и достаточно сложна в настройке,

поэтому чаще всего настраивается программистами. Также достоинством этой программы является то, что в ней можно работать удаленно.

Для автоматизации управления финансами и бизнесом также используется программа «Галактика». Так, программа «Галактика-Старт» используется небольшими предприятиями малого и среднего бизнеса для автоматизации бухгалтерского учета и торгово-закупочной деятельности в сфере оптовой и мелкооптовой торговли. «Галактика АММ» используется для эффективного управления запасами и производственным циклом, включает современные инструменты моделирования производственных процессов. Крупный бизнес использует корпоративную информационную систему управления предприятием «Галактика ERP». Она учитывает национальную специфику ведения бизнеса, лучший опыт ведения бизнеса различных стран мира, передовых идей управления. Для малого бизнеса существует бесплатная версия системы «Галактика ERP» – «Галактика Экспресс».

«Гедымин» – программа белорусской разработки, предназначенная для перерабатывающих, торговых, сельскохозяйственных организаций и организаций общепита. Все программные модули работают на платформе «Гедымин». В большей степени данный программный продукт предназначен для учета товародвижения на складе. Основными функциями программы бэк-офиса «Гедымин» являются сбор информации об остатках продуктов на складах и их отгрузке на кухню и бар, составление и расчет калькуляционной карточки на основе справочника рецептов, ввод и печать меню, выписка счета, контроль всевозможных оплат и др.

Проведенное исследование показывает, что наибольшее распространение на территории Республики Беларусь для ведения бухгалтерского учета получили различные программные продукты «1С: Бухгалтерия». Одна из самых популярных и удобных бухгалтерских программ 1С – «1С: Бухгалтерия 8 для Беларуси». Преимуществами данной версии является применение облачных технологий, мобильной платформы. Это позволяет вести бухгалтерский учет удаленно из любой точки мира, где есть Интернет. Достоинством 1С является понятный интерфейс, который позволяет даже работнику с невысокой квалификацией быстро разобраться в программе.

Таким образом, в Беларуси хорошо развит малый бизнес и для его поддержки государство принимает много мер. Одна из них – облегчение правил ведения бухгалтерского учета. Тем не менее, для управления бизнес-процессами необходима информация. Поэтому организации заинтересованы в использовании различных программных продуктов. На рынке представлено множество версий программ для автоматизации и упрощения ведения бухгалтерского учета. Также субъекты часто используют услуги аутсорсинга, что помогает организациям малого бизнеса снизить нагрузку по ведению бухгалтерского учета и сосредоточиться на улучшении качества и количества производимого товара и услуг. Автоматизация бухгалтерского учета с помощью программы «1С: Бухгалтерия» версии 8.3 является самым популярным способом среди малого и среднего бизнеса. Надежная работа бухгалтерии напрямую влияет на прибыльность организации и ее дальнейшее развитие.

Список использованной литературы

1. **Министерство** экономики Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://economy.gov.by/>. – Дата доступа : 22.10.2023.
2. **О бухгалтерском** учете и отчетности : Закон Респ. Беларусь от 12 июля 2013 г. № 57-3 // Нац. правовой интернет-портал Респ. Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://pravo.by/document/?guid=3871&p0=h11300057/>. – Дата доступа : 20.10.2023.
3. **Об утверждении** инструкции о порядке ведения учета доходов и расходов : постановление М-ва по налогам и сборам Респ. Беларусь от 30 янв. 2019 г. № 5 // Нац. правовой интернет-портал Респ. Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://pravo.by/document/?guid=12551&p0=W21934032&p1=1>. – Дата доступа : 22.10.2023.

ПЕРСПЕКТИВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ОБЛАСТИ ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ И СПОРТА НА ОСНОВЕ РЕАЛИЗАЦИИ БИЗНЕС-СТАРТАПОВ

В настоящее время сфера физической культуры и спорта является одной из самых динамично развивающихся отраслей экономики. Рост интереса к спорту, увеличение инвестиций и возможности монетизации спортивных достижений создают благоприятную социально-экономическую среду для развития предпринимательства в спорте, которое представляет собой процесс создания и управления бизнес-проектом, реализуемым в индустрии спорта с целью получения прибыли.

Цель данной статьи заключается в исследовании перспективных направлений совершенствования предпринимательской деятельности в области физической культуры и спорта и выявлении факторов, способствующих их успешному развитию.

Одним из важных аспектов развития предпринимательства в данной области является реализация бизнес-стартапов. Бизнес-стартап – это новое инновационное предприятие с высоким потенциалом роста и развития [1, с. 85]. Реализация бизнес-стартапов в области физической культуры и спорта может привести к созданию новых услуг, продуктов и технологий, которые способствуют улучшению сферы спорта и обеспечивают удовлетворение потребностей потребителей.

Однако, несмотря на потенциал реализации бизнес-стартапов в области физической культуры и спорта, для данного направления предпринимательской деятельности характерен ряд проблем: недостаточная поддержка и финансирование, ограниченные ресурсы, сложности в коммерциализации спортивных идей и неэффективность предпринимательской стратегии, – все это является помехами для успешного запуска и развития бизнес-стартапов в области физической культуры и спорта.

Анализ текущего состояния развития физической культуры и спорта позволяет определить несколько ключевых тенденций развития предпринимательской деятельности в сфере физической культуры и спорта:

– рост спроса на инновационные спортивные продукты и услуги (спортсмены, тренеры и зрители стали все более требовательными, и это открывает возможности для создания новых инновационных бизнес-идей и стартапов) [2, с. 24];

– развитие цифровых технологий и Интернета (возможность реализации онлайн-трансляций, разработки тренировочных приложений, дистанционного обучения и других инноваций в сфере спорта стимулирует предпринимательскую деятельность в этой области);

– взаимодействие с другими сферами, такими как туризм, здравоохранение, фармацевтика и развлечения (спортивные мероприятия и развлекательные комплексы предлагают широкий спектр услуг, которые могут привлекать внимание предпринимателей).

Для успешного развития предпринимательства в спорте необходимо учесть ряд факторов:

– улучшение экосистемы поддержки стартапов в сфере физической культуры и спорта: создание специализированных инкубаторов, акселераторов, инвестиционных фондов и других инфраструктурных возможностей содействует развитию и успешному запуску новых предпринимательских проектов в спорте [3, с. 195];

– привлечение инвестиций и финансовой поддержки: для реализации инновационных бизнес-идей необходимы финансовые ресурсы, поэтому важно создать благоприятную инвестиционную и финансовую среду для предпринимателей в спортивной индустрии;

– развитие партнерств и сетевых взаимодействий [4]: установление партнерских отношений с тренерами, спортсменами, спортивными клубами, спонсорами и другими участниками спортивной индустрии создает новые возможности для совместного развития и реализации бизнес-проектов;

– формирование правовой базы и регулирование предпринимательства в спорте [2, с. 108]: существование прозрачных правил и нормативных актов способствует развитию предпринимательства в спорте, обеспечивает правовую защиту бизнес-проектов и стимулирует инвестиции в области спорта.

Таким образом, основываясь на результатах проведенных исследований, определены перспективные направления совершенствования предпринимательской деятельности в области физической культуры и спорта:

1. Внедрение инновационных технологий и решений. Развитие и внедрение новых технологий, таких как виртуальная реальность, искусственный интеллект, датчики и умные устройства, позволят создать новые продукты и услуги в области спорта (разработка умных тренажеров, трекеров активности, приложений для тренировок и здорового образа жизни).

2. Формирование комьюнити и сетевых платформ. Создание онлайн-платформ и социальных сетей, объединяющих спортсменов, тренеров, фитнес-экспертов, спортивные клубы и организации, способствует обмену опытом, обучению, поиску партнеров и клиентов. Это повысит конкурентоспособность, улучшит координацию и обмен информацией в сфере спорта.

3. Развитие спортивного туризма и событийного менеджмента. Возможности спорта в туристическом и развлекательном секторе очень велики. Развитие спортивного туризма позволит создать новые виды туризма, такие как спортивные экскурсии, спортивные события и чемпионаты. Обеспечение событийного менеджмента для спортивных мероприятий, включая маркетинг, организацию и продажу билетов, даст возможность развития новых бизнес-стартапов в этой области.

4. Формирование инновационных финансовых моделей. Внедрение новых финансовых моделей, таких как краудфандинг, инвестиции в обмен на долю в стартапе, создание специализированных инвестиционных фондов и программ для поддержки стартапов в сфере спорта позволят привлечь дополнительные средства для развития и расширения бизнеса.

5. Развитие спортивных стартап-инкубаторов и акселераторов. Создание специальных организаций, предоставляющих поддержку и инфраструктуру для спортивных стартапов, таких как бизнес-консультирование, менторинг и финансирование, способствует развитию и успешному запуску инновационных проектов в спортивной индустрии.

Эти перспективные направления совершенствования предпринимательской деятельности в области физической культуры и спорта могут содействовать устойчивому развитию спортивной индустрии, стимулировать инновации и создание новых рабочих мест, а также повысить качество и доступность спортивных услуг и товаров для общества.

Таким образом, задача заключается в совершенствовании предпринимательской деятельности в области физической культуры и спорта на основе реализации бизнес-стартапов. Это предполагает разработку новых стратегий, методов и подходов, которые позволят преодолеть проблемы, с которыми сталкиваются предприниматели в данной сфере. Результаты исследования и разработки в этой области будут способствовать развитию инновационности и эффективности предпринимательской деятельности в физической культуре и спорте, способствовать созданию новых возможностей для улучшения качества жизни и продвижению спортивных ценностей в обществе.

Список использованной литературы

1. **Кавасаки, Г.** Стартап: 11 мастер-классов от экс-евангелиста Арриэ и самого дерзкого венчурного капиталиста Кремниевой долины / Г. Кавасаки ; пер. с англ. Е. Корюкиной, предисл. Д. Яна. – М. : Юнайтед Пресс, 2010. – 254 с.

2. **Наумов, В. Н.** Основы предпринимательства : учеб. пособие / В. Н. Наумов. – СПб. : Питер, 2010. – 384 с.

3. **Бланк, С.** Стартап: настольная книга основателя : [пер. с англ.] / С. Бланк, Б. Дорф. – М. : Альпина Паблишер, 2013. – 616 с.

4. **Расширение** теории спортивного предпринимательства посредством феноменологических исследований / Ф. Хемме [и др.] // Обзор спортив. менеджмента. – 2017. – № 20 (1). – С. 92–104.

ТРАДИЦИОННЫЕ И СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К ИССЛЕДОВАНИЮ ЛИДЕРСТВА

Развитие национальной экосистемы (Дж. Мур) во многом зависит от степени конкурентоспособности предприятий, эффективности управления их производственной и экономической деятельностью. «Экосистема любого предприятия включает потребителей, рыночных посредников (в том числе агентов и каналы движения товаров, а также тех, кто продает сопутствующие продукты и услуги), поставщиков и, конечно, саму фирму. В той или иной мере в экосистемы входят прямые и потенциальные конкуренты» [1].

В контексте концепции «ключевой компетенции» С. К. Прахалада, Г. Хамела развитие лидерства должно быть направлено на формирование конкурентного преимущества организации на основе ее определенных устойчивых базовых способностей. Ключевая компетенция как «уникальная комбинация ресурсов и внутреннего потенциала конкретного предприятия» является инструментом создания уникальной стоимости для потребителя и таким образом способствует повышению конкурентоспособности предприятия [2].

Изучению проблемы лидерства на уровне организации посвящено большое количество исследований и научных работ. Обобщив существующие в научной литературе теоретические и методологические подходы, можно охарактеризовать «лидерство» как отношение доминирования и подчинения, как способность влияния в системе межличностных отношений или направление поведения других людей и т. п. Другими словами, многогранное понятие «лидерство» – это:

- способность отдельно взятого человека увлечь идеей многих;
- готовность нести ответственность за себя и команду;
- активное стремление к успеху;
- умение обеспечить, организовать взаимодействие с людьми таким образом, чтобы каждый верил в положительный результат и хотел достичь поставленной лидером цели.

В научной литературе по менеджменту и лидерству содержится целый ряд подходов к изучению лидерства, в том числе с ориентацией на:

- лидерство как определенный перечень общепринятых для всех лидеров персональных качеств – личностноориентированный подход (1930-е гг.);
- лидерство как совокупность принципов отношений руководителей с подчиненными – поведенческий подход (1940–50-е гг.);
- ситуационные факторы, определяющие лидерское поведение – ситуационный подход (начало 1960-х гг.);
- лидерство как адаптивное руководство, ориентированное на реальность – современные подходы, включая трансформационный и харизматический стиль лидерства (1990-е гг.).

Новые тенденции в управлении и лидерстве связаны с обеспечением полной автономией менеджеров, находящихся в контакте с потребителями; наделением их полномочиями, позволяющими организовывать работу по своему усмотрению; широким использованием ими формальной и неформальной информационных сетей.

Необходимыми составляющими лидерского потенциала организации являются:

- лидер-руководитель организации;
- лидеры-руководители подразделений;
- лидеры – рядовые сотрудники организации.

Лидер-руководитель обязан видеть направление стратегического развития предприятия и вести за собой коллектив, с этой целью он должен уметь разрабатывать эффективный план достижения цели, формулировать и ставить задачи, определять необходимые ресурсы для их достижения и мотивировать работников.

Для лидера организации необходимо обладание системным мышлением, владение способностью управлять эмоциями и осуществлять развитие своих лидерских качеств. Современная корпоративная практика подтверждает, что лидерство и уровни развития личности руководителей влияют на изменения компаний и их успехи. Результаты исследований свидетельству-

ют (Torbert&Rooke, 1999), что уровень развития первого руководителя, а также топ менеджеров имеет первостепенное значение для формирования успеха процесса изменений в организации. Это особенно актуально, когда новые подходы и стратегии ранее не использовались на практике. Генеральный директор, или высшее должностное лицо (СЕО – Chief Executive Officer), играет первостепенную роль в успехе всего процесса организационных изменений. Чем выше уровень развития СЕО, чем выше его лидерский потенциал, тем больше шансов у возглавляемого им предприятия на успех.

Развитие лидерского потенциала организации напрямую связано с обучением, саморазвитием и личностным ростом не только руководителей, но и работников предприятий, оно направлено на развитие осознанности, соответствие времени. Вовлеченный в процесс обучения и занимающийся саморазвитием работник получает полезные знания и овладевает практически всеми навыками, необходимыми в профессиональной деятельности, в том числе в сфере тайм-менеджмента и управления временем, планирования деятельности, целеполагания и достижения поставленных задач.

Достаточно распространенной является точка зрения, что отличительной чертой лидерства от управления является то, что лидерство подразумевает наличие в организации «последователей», а не просто штатных работников, или «заинтересованной рабочей силы». «Заинтересованная рабочая сила» в контексте теории ситуационного лидерства К. Бланшара – это работники, готовые стать партнерами своих руководителей и брать ответственность за результат. По словам К. Бланшара, «организация, состоящая из людей, обладающих лидерскими навыками – это организация с заинтересованной рабочей силой» [3].

Эффективным инструментом для улучшения профессиональных умений и навыков является профессиональная переподготовка работников. Переподготовка обеспечивает приобретение новых знаний и умений и способствует формированию специальных навыков, компетенций. Иными словами, это дополнительное профессиональное образование для тех, кто уже имеет высшее образование и желает освоить новую специальность. Переподготовка существенно отличается от процесса получения второго высшего образования, поскольку конкретный курс охватывает узкий перечень дисциплин, необходимых для его изучения. При успешном освоении программы предусмотрена выдача диплома о профессиональной переподготовке и присвоение новой квалификации. Квалификация, указанная в дипломе, дает право заниматься новым видом профессиональной деятельности.

Одним из основных направлений в системе управления персоналом организации является создание кадрового резерва. Кадровый резерв – это определенный состав сотрудников, прошедших подготовительный отбор и обладающих необходимыми качествами для исполнения обязанностей на новом месте работы. По сути, кадровый резерв – это потенциальные работники компании, планируемые для перевода на необходимые управленческие должности. Основными целями формирования кадрового резерва организации являются:

- минимизация вероятности внештатной ситуации в случаях ухода работников, занимающих ответственные позиции;
- обеспечение предприятия запасом компетентных и результативных сотрудников;
- удержание и мотивация профессиональных лидеров-управляющих.

Итак, лидерство играет важную роль в эффективной работе предприятия и способствует повышению его конкурентоспособности, устойчивому развитию.

Список использованной литературы

1. **Moore, J. F.** The Death of Competition / J. F. Moore. – N.Y. : Harper Business, 1996. – 366 p.
2. **Prahalad, C. K.** The Core Competence of the Corporation / C. K. Prahalad, G. Hamel // Harvard Business Rev. – 1990. – Vol. 68. – P. 68–81.
3. **Бланшар, К.** Лидерство: к вершинам успеха / К. Бланшар. – СПб. : Питер, 2008. – 368 с.

ОСОБЕННОСТИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ СТРАТЕГИИ ОРГАНИЗАЦИИ В ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

В мире происходят глобальные изменения, связанные с появлением новых цифровых инфраструктур, развитием цифровых коммуникаций и совершенствованием компьютерных технологий. Для обеспечения инновационного развития организациям необходимо внедрять и использовать цифровые технологии. Интеграция этих технологий в экономическую и общественно-политическую жизнь общества свидетельствует о формировании новой экономической системы – цифровой экономики. Цифровая трансформация национальной экономики означает внедрение информационно-коммуникационных технологий (ИКТ) во все отрасли для повышения их инновационности и конкурентоспособности.

Цифровая экономика – это деятельность, непосредственно связанная с развитием цифровых компьютерных технологий, включая предоставление различных услуг, таких как онлайн-сервисы, краудфандинг, интернет-торговля, электронные платежи. Цифровая экономика в последние годы является объектом пристального изучения. Цифровой трансформации экономики в целом и промышленности в частности, ее отличительным чертам, а также преимуществам и рискам посвящены работы отдельных зарубежных исследователей (Abdallah et al., 2021; Bloching et al., 2015), а также ряда крупных консалтинговых агентств и международных организаций (Deloitte, 2019; European Commission, 2017; McKinsey & Company, 2018; McKinsey & Company, 2021; OECD, 2020; PwC, 2016; UNCTAD, 2021; WEF, 2016; WEF, 2018 и др.) [1].

Современное стратегическое развитие демонстрирует повышенный интерес мирового общества к проблемам экологического воздействия, социального и экономического неравенства между странами и отдельными слоями населения. Под эгидой Организации Объединенных Наций, международных политических и экономических союзов проводится работа по продвижению Целей устойчивого развития, которые направлены на решение перечисленных проблем на мировом и региональном уровне. Для эффективной реализации ряда обозначенных целей важно развивать инструменты устойчивого развития, искать новые пути решения глобальных задач на уровне стран и отдельных субъектов (регионов, городов и организаций).

Одним из наиболее перспективных инструментов на микроуровне является применение цифровизации в качестве фактора устойчивого развития. Современная экономика основана на постоянном совершенствовании: улучшении, модернизации и изобретении новых моделей управления, продуктов системы управления. Развитие инструментов в последние годы напрямую связано с понятием «цифровизация». Для того чтобы развить сильную организацию и сформировать ее устойчивое развитие, необходимо создавать определенные оптимальные условия ее функционирования, развивать достигнутые успехи, исправлять допущенные ошибки, своевременно просчитывать возможные риски при формировании стратегии развития и принимать меры по устранению имеющихся недостатков. При условии отсутствия определенных приоритетов развития организации невозможно создать эффективные механизмы их реализации.

Неэффективные управленческие решения, а также ненадлежащая реализация рациональных решений и неадекватное реагирование на постоянные изменения внешней среды порождают ситуации, при которых возрастают стратегические риски, когда финансовые поступления и капитал находятся под угрозой. Анализ формирования стратегии в условиях рисков является основной составляющей планирования стратегии, выступает в качестве инструмента стратегического управления, с помощью которого руководство организации сможет определять и оценивать свою деятельность с целью вложения средств в наиболее перспективные и прибыльные ее направления.

В 2021 г. (по данным Национального статистического комитета Республики Беларусь) в белорусском секторе ИКТ было занято 124,598 тыс. чел., а число организаций сектора ИКТ достигло 5 412, что в 1,5 раза превысило их количество за 2011 г. [2].

Цифровизация Индустрии 4.0 требует создания определенных условий для постоянного применения подходящих решений. Решающую роль в этом играют не только технологии. Хотя

это неотъемлемая часть многих областей реализации Индустрии 4.0, это не единственный фактор успеха. Индустрия 4.0 может постоянно планироваться, внедряться и использоваться только в том случае, если заранее обеспечено взаимодействие между людьми, технологиями и организацией. Поэтому в дополнение к основным техническим стандартам необходимо также обеспечить достаточную квалификацию персонала.

Превышение экспорта Парка высоких технологий (ПВТ) над общим экспортом в 2020–2021 гг. обусловлено использованием разных методик ИКТ-услуг в ПВТ и Национальном банке Республики Беларусь. Изначально ПВТ в большей степени развивался как аутсорсинговая зона: для зарубежных клиентов белорусскими компаниями-резидентами разрабатывалось программное обеспечение на заказ. Подобная концепция вполне оправдывала себя, а Беларусь стала заметным участником мирового рынка разработчиков софта. Между тем ускоренное развитие ИКТ в 2010-е гг. потребовало изменения модели функционирования Парка, поскольку рост отраслевого рынка опережал рост белорусского ИКТ-экспорта. Внесенные в 2014 г. в декрет № 12 изменения расширили направления деятельности резидентов ПВТ, и аутсорсинговая модель постепенно стала замещаться продуктовой: компании не только разрабатывали программное обеспечение на заказ, но и сами начали выпускать продукцию собственного производства на рынок.

В конце 2017 г. с подписанием президентом декрета № 8 «О развитии цифровой экономики» произошло окончательное изменение концепции Парка высоких технологий. Принятие документа решительно изменило будущее ПВТ: аутсорсинговую модель работы окончательно сменила продуктовая. Декретом продлен льготный режим деятельности ПВТ. Достигнуты значительные успехи в развитии национальной информационной инфраструктуры, создании государственных информационных систем и ресурсов. Межведомственный документооборот переведен в электронную форму, сформированы базовые компоненты электронного правительства, автоматизировано представление государственной статистической, ведомственной и налоговой отчетности, внедрены электронные счета-фактуры, электронная система фискализации налоговых процедур, система маркировки товаров, созданы условия для электронного взаимодействия государства и бизнеса [3].

Направления функционирования компаний-резидентов существенно расширились. Значительно упростился наем резидентами ПВТ высококвалифицированных зарубежных работников. Было облегчено использование компаниями валютной выручки и электронных денег. Впервые в мировой практике были узаконены смарт-контракты. В своих бизнес-моделях компании получили возможность продвижения программного обеспечения на внешние рынки, осуществлять занятие майнингом, совершение сделок с криптовалютами (в 2019 г. зарегистрированы две криптобиржи: Cointensity.com и iEchange (ООО «Криптотрейд»)) и др. [2].

Процесс внедрения и применения ИКТ выступает одним из ключевых условий повышения эффективности использования факторов производства, стимулирования экономического роста, формирования у отечественных товаропроизводителей устойчивых конкурентных преимуществ на внутреннем и внешнем рынках.

Список использованной литературы

1. Головенчик, Г. Г. Рейтинговый анализ уровня цифровой трансформации экономик стран ЕАЭС и ЕС / Г. Г. Головенчик // Цифровая трансформация [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://dt.bsuir.by/jour/article/viewFile/75/61>. – Дата доступа : 26.02.2023.

2. Национальные статистические показатели развития цифровой экономики в Республике Беларусь // Нац. стат. ком. Респ. Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://www.belstat.gov.by>. – Дата доступа : 10.04.2023.

3. Климович, Л. К. Цифровизация как фактор устойчивого развития экономики и сферы услуг / Л. К. Климович, Н. М. Зык // Кадровый форум Черноземья : сб. ст. (12-е междунар. заседание) / Воронеж. гос. ун-т ; редкол.: И. Б. Дуракова, А. А. Бахматова. – Воронеж, 2023. – С. 22–27.

Е. Ю. Ивановская

Научный руководитель

Г. А. Якубенко

*Белорусский торгово-экономический
университет потребительской кооперации
г. Гомель, Республика Беларусь*

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ОБ АКТИВАХ, ОБЯЗАТЕЛЬСТВАХ И КАПИТАЛЕ

Расширение участия Республики Беларусь в мировой экономической интеграции выдвигает новые задачи перед национальным бухгалтерским учетом и требует принятия системных мер, направленных на обеспечение высокого уровня сопоставимости, надежности и достоверности финансовой информации в различных секторах экономики. Поэтому проблема реформирования бухгалтерской отчетности в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности и современными запросами управления является одной из самых приоритетных и актуальных.

Следует отметить, что ныне действующая в Республике Беларусь отчетность об активах, обязательствах и капитале не в полной мере отвечает международным стандартам учета и современным запросам управления, что сказывается на результатах финансового анализа. Например, по статье бухгалтерского баланса «Краткосрочная дебиторская задолженность» общей суммой отражается дебиторская задолженность, в том числе выданные авансы, предварительная оплата поставщикам, подрядчикам и др. В целях повышения информационной емкости баланса следовало реструктурировать эту группу активов, отдельно отразив задолженность покупателей, задолженность по векселям к получению, задолженность дочерних и зависимых обществ, авансы, выданные поставщикам. Данные виды текущей задолженности различаются по характеру хозяйственных операций, и объединение их в одну группу снижает возможности анализа экономического потенциала организации.

Например, в соответствии с международной методологией учета необходимо раздельное отражение расчетов по счетам и по векселям, поскольку вексель как платежный документ по своей природе отличается от счета. По векселям начисляют и платят проценты, а, следовательно, получают доходы и несут расходы. Вексель можно использовать как инструмент для регулирования дебиторской задолженности, т. е. его можно учесть, и этот аспект имеет большое значение. Задолженность дочерних и зависимых обществ, являясь разновидностью дебиторской задолженности, по своей экономической сути существенно отличается от задолженности по торговым счетам, поскольку она, как правило, носит долгосрочный характер. Поэтому в целях повышения аналитичности баланса ее целесообразно выделять из общей суммы дебиторской задолженности. Это позволило бы точнее исчислять коэффициенты ликвидности и период инкассации задолженности покупателей.

Дебиторская задолженность включает авансы, выданные поставщикам и подрядчикам, которые являются менее ликвидными по сравнению с дебиторской задолженностью покупателей. Они не могут так быстро трансформироваться в денежную наличность, как дебиторская задолженность. Сначала организация получит сырье и материалы от поставщиков, использует их в производстве и после реализации готовой продукции сможет получить денежные средства. Поэтому выданные авансы и внесенные задатки по своей сути и по степени ликвидности ближе к запасам, чем к дебиторской задолженности.

Реструктуризация статьи «Дебиторская краткосрочная задолженность» необходима и для изучения денежных потоков косвенным методом: путем корректировки начисленной выручки и начисленных расходов, отраженных в отчете о прибылях и убытках. Задолженность покупателей уменьшает сумму оплаченной выручки (приток денежных средств), а авансы поставщикам увеличивают денежные расходы (отток денежных средств). По международной терминологии к группе предоплаченных расходов относят не только авансы, выданные для приобретения сырья, материалов, оборудования, но и под работы и услуги различного характера, которые в отечественном бухгалтерском учете получили название «расходы будущих периодов». Их вместе с авансами, выданными поставщикам и подрядчикам, следовало бы выделить в отдельную группу краткосрочных активов как наименее ликвидную их часть. Это позволило бы правильное оценить их влияние на финансовое состояние организации, поскольку любые предоплаты свидетельствуют об отвлечении средств из оборота и удлинении операционного цикла.

Требуют реструктуризации и другие статьи баланса. Прежде всего, это относится к статье «Доходы будущих периодов», отражающей разнородные и разнонаправленные доходы. В-первых, здесь показываются уже полученные доходы в счет будущих периодов: полученная вперед арендная плата, выручка от подписки на периодическую печать, выручка за проездные билеты, за абонентское обслуживание и т. д. По своей экономической сущности – это авансы, полученные от покупателей по невыполненным еще контрактам. Их можно рассматривать как временный источник финансирования незавершенного производства продукции и услуг, а, следовательно, классифицировать как краткосрочные обязательства и относить к заемным средствам.

Что касается других доходов будущих периодов, к примеру ожидаемых доходов от реализации товаров и услуг в кредит, по продажам в рассрочку, по лизинговым операциям, то их следует рассматривать как отсроченные доходы, которые организация получит спустя некоторое время (иногда весьма продолжительное) и только после этого увеличит прибыль. По своей сущности это не обязательства организации, а ее отсроченный доход, который отсрочен из-за того, что погашение дебиторской задолженности, возникающей в результате таких продаж, произойдет в будущем. Следовательно, данный вид отсроченных доходов не является обязательствами организации, а уравнивает отсроченную дебиторскую задолженность, которая отражается в разделах I и II баланса, и его отражение в разделах IV и V баланса является обоснованным.

Изучив особенности составления отчета о движении денежных средств в зарубежных странах, а также международные стандарты финансовой отчетности, мы пришли к выводу, что форма и содержание отчета о движении денежных средств в Республике Беларусь имеет ряд недостатков. Прежде всего, существует проблема количественного выражения показателей, предусмотренных данной формой. Денежные средства хозяйствующих субъектов – это вид активов, отличающихся абсолютной ликвидностью, т. е. способностью быстро и с минимальными издержками выступать в качестве средств платежа. Денежные эквиваленты – это активы организации, которые не обладают абсолютной ликвидностью, но при необходимости в любой момент могут ее приобрести.

Учитывая приведенные определения денежных средств и денежных эквивалентов организации, можно сделать вывод о том, что не вся информация с рассматриваемых счетов должна попадать в отчет о движении денежных средств. Так, например, в данный отчет не должна попадать информация со счета 55 «Специальные счета в банках» о депозитах организации, возврат средств с которых возможен только по истечении установленного срока. Ученные на счете 58 «Краткосрочные финансовые вложения» хозяйственные средства организации можно признать денежными эквивалентами только в части ценных бумаг, которые имеют высокий уровень котировки, а также договоров и займов, которые предусматривают их расторжение по первому требованию.

В отчете о движении денежных средств находят отражение операции по покупке и продаже иностранной валюты. Такие операции не вызывают увеличения или уменьшения денежных средств организации, изменяется лишь вид валюты. В этой связи во избежание повторного счета в отчете о движении денежных средств должны отражаться не полные обороты по соответствующим счетам, а только разница между суммой, расходуемой и полученной в рублевом эквиваленте, которая может возникнуть, если в период покупки или продажи иностранной валюты произошло изменение курса национальной валюты.

В настоящее время в отчете о движении денежных средств после всех его трансформаций отсутствует отдельное выделение информации о суммах полученных авансов от покупателей. Данное обстоятельство затрудняет проведение анализа денежных потоков и изучение оборачиваемости средств. Ведь полученные авансы, несомненно, влияют на ускорение кругооборота организации. И чем больше их доля в величине выручки от реализации на условиях предоставления кредита покупателям, тем больше степень этого воздействия. Поэтому предлагается в раздел по текущей деятельности добавить строку «Авансы, полученные от покупателей (заказчиков)» путем реструктуризации состава элементов отчета о движении денежных средств. Аналогично рекомендуем добавить в отчет о движении денежных средств строку «Авансы выданные», которые также влияют на скорость оборота капитала только в сторону его замедления.

Предложенные изменения в бухгалтерском балансе и отчете о движении денежных средств значительно повысят их информационный ресурс и аналитические возможности, что даст возможность объективнее оценивать состояние и эффективность использования активов, обязательств и капитала организации.

А. И. Климович

*Гродненский государственный
университет имени Я. Купалы*

Научный руководитель

Л. К. Климович

*Белорусский торгово-экономический
университет потребительской кооперации
г. Гомель, Республика Беларусь*

БИОТЕХНОЛОГИЯ – ОБЛАСТЬ НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОГО ПРОГРЕССА

Методологические основы управления конкурентоспособностью имеют общую структуру элементов, состав которых зависит от объекта управления. Высокотехнологичные отрасли во многих регионах не обеспечивают достаточный вклад в рост валового внутреннего продукта в силу несовершенства инновационной инфраструктуры и законодательства, недостаточных экономических механизмов реализации приоритетов научной, научно-технической и инновационной сфер деятельности.

Основные направления социально-экономического развития Республики Беларусь на ближайшие годы, рост конкурентоспособности экономики и регионов вызывают необходимость повышения эффективности использования продуктов биотехнологии.

Биотехнология (с греч. – bios, techne, logos) – это производственное использование биологических агентов или их систем для получения ценных продуктов и осуществления целевых превращений. Термин «биотехнология» был введен в 1917 г. венгерским инженером Карлом Эреки при описании процесса крупномасштабного выращивания свиней с использованием в качестве корма сахарной свеклы [1].

Круг вопросов, к решению которых привлекают биотехнологические методы и достижения, прямо или косвенно связан с глобальными проблемами, стоящими перед современной цивилизацией, такими как загрязнение окружающей среды, угроза экологического кризиса, истощение запасов полезных ископаемых, опасность мирового энергетического кризиса, нехватка продовольствия, борьба с болезнями.

Современная биотехнология тесно связана с химией, физикой, медициной, генетикой, микробиологией, молекулярной биологией, инженерными технологиями и другими науками и направлениями. Практические задачи биотехнологии состоят в создании и практическом внедрении новых биологически активных добавок и лекарственных препаратов, биологических средств защиты сельскохозяйственных растений, бактериальных удобрений, новых сортов растений и пород животных и штаммов микроорганизмов, кормовых добавок и др. Журнал Forbes представил список самых инновационных компаний мира по разработке биотехнологий. В него вошли такие компании, как Genentech, Novartis International AG, Merck & Co, Pfizer, Sanofi, Perrigo. Все эти компании напрямую связаны с фармацевтикой и развиваются именно в этом направлении. Рынок биотехнологий сегментирован по продуктам (инструменты, расходные материалы и аксессуары), применению (рекомбинантные белки, моноклональные антитела, антибиотики и другие приложения), конечному пользователю (биофармацевтические компании, контрактные производственные организации, академические научно-исследовательские институты и другие конечные пользователи) и географии (Северная Америка, Европа, Азиатско-Тихоокеанский регион, Ближний Восток и Африка, а также Южная Америка). Ожидается, что объем рынка биотехнологических технологий вырастет с 29,36 млрд долл. США в 2023 г. до 57,64 млрд долл. США к 2028 г. при среднегодовом темпе роста 14,44% в течение прогнозируемого периода (2023–2028) [2].

Пандемия COVID-19 существенно повлияла на различные рынки, в том числе рынок биотехнологий столкнулся с огромными сбоями на начальном этапе, и это повлияло на его рост. Например, в августе 2022 г. в статье, опубликованной в American Pharmaceutical Review, говорилось, что биофармацевтическая промышленность испытывает огромную нагрузку на свои цепочки поставок.

Одним из важнейших факторов, способствующих прогрессу и росту рынка биотехнологий, стало расширение биофармацевтической промышленности и увеличение инвестиций в исследования и разработки биотехнологических и фармацевтических компаний. Согласно отчету, опубликованному Международной федерацией фармацевтических производителей и ассоциаций, ежегодные расходы биофармацевтической промышленности в 8,1 раза больше, чем у аэрокос-

мической и оборонной промышленности, в 7,2 раза больше, чем у химической промышленности, и в 1,2 раза больше, чем у индустрии программного обеспечения и компьютерных услуг. Исследователи из Индийского технологического института Гувахати разработали специальный Белковый инструментарий, который можно использовать для преобразования клеток кожи в клетки сердца и, следовательно, для исправления поврежденного сердца [2]. В мае 2022 г. компания GOOD Meat подписала эксклюзивное многолетнее соглашение с АВЕС Inc. на проектирование, производство, установку и ввод в эксплуатацию крупнейших известных биореакторов для культивирования клеток птиц и млекопитающих. Технологии направлены на то, чтобы помочь клиентам в биофармацевтической и фармацевтической промышленности улучшить условия жизни людей и быстрее и эффективнее выводить на рынок лекарства, меняющие жизнь.

Растущая распространенность хронических заболеваний, таких как диабет, повышает спрос на биотехнологию рекомбинантных белков.

В 2019 г. объем выпуска биотехнологической продукции в Республике Беларусь составил 878 млн бел. р., экспорт – 18 млн долл. США [3].

Регулирование развития инфраструктуры регионов Республики Беларусь необходимо исследовать на основе научных подходов к управлению с учетом геополитического, экономического, социального и экологического положения. В программах развития Республики Беларусь на 2016–2030 гг. обоснованы цель и необходимость обеспечения качественного роста и конкурентоспособности национальной экономики с концентрацией ресурсов на формировании ее высокотехнологичных секторов, базирующихся на производствах V и VI технологических укладов. Республика Беларусь занимает 53–50-е место (группа стран с высоким уровнем развития) в рейтинге 188 государств по развитию человеческого потенциала [4].

Исследователи утверждают, что в конце XX – начале XXI вв. человечество вступило в качественно новый период своего развития, отмеченный коренными переменами объективных условий, при которых все процессы особенно интенсивно и весьма противоречиво изменяются.

Список использованной литературы

1. **Егорова, Т. А.** Основы биотехнологии : учеб. пособие / Т. А. Егорова, С. М. Клунов, Е. А. Живухина. – М. : Академия, 2003. – 208 с.

2. **Анализ** размера и доли рынка биотехнологических технологий – тенденции роста и прогнозы (2023–2028 гг.) // MordorIntelligence – компания по исслед. рынка [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://www.mordorintelligence.com/ru/industry-reports/bioprocess-technology-market>. – Дата доступа : 01.11.2023.

3. **Биотехнологии** в Беларуси успешно развиваются благодаря поддержке государства – НАН // БелТА – новости Беларуси [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://www.belta.by/society/view/biotehnologii-v-belarusi-uspeshno-razvivajutsja-blagodarja-podderzhke-gosudarstva-nan-401466-2020/#bounce>. – Дата доступа : 01.11.2023.

4. **Strategies** of socio-economic development and mechanisms of their implementation in the conditions of economic uncertainty and globalization changes : international collective monograph / I. Aleshchenko [et al.]. – Tbilisi : Universal, 2020. – 286 p.

ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ МЕНЕДЖМЕНТА В УСЛОВИЯХ АВТОМАТИЗАЦИИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА

Информационное обеспечение менеджмента включает различные информативные показатели, необходимые для проведения анализа, планирования и разработки управленческих решений по всем аспектам деятельности организации. Бухгалтерский учет является связующим звеном в организации всей деятельности субъектов предпринимательской деятельности между сотрудниками и лицами, которые принимают решения.

Основная задача бухгалтерского учета – создание информационной базы для управления, т. е. обеспечение заинтересованных лиц своевременной и правдивой информацией о финансовом положении организации. Также целью является сбор информации для составления различной отчетности.

Организация учета предполагает выявление и признание доходов и расходов по результатам всех коммерческих операций, учет активов, собственного капитала, обязательств, фиксация и учет хозяйственных процессов. Учет ведется регулярно, документы фиксируются в хронологическом порядке. Бухгалтерский учет – это не только ведение бухгалтерских записей, но и их анализ и интерпретация. Поэтому собранная информация должна быть систематизирована определенным образом. Итак, бухгалтерский учет представляет собой систему непрерывного и сплошного документального отражения информации о хозяйственной деятельности организации методом двойной записи в денежном выражении на счетах бухгалтерского учета в соответствии с законодательством Республики Беларусь.

Различают два вида бухгалтерского учета:

- финансовый учет, обслуживающий потребности всех пользователей финансовой отчетности – обязательный;
- управленческий учет, обслуживающий потребности руководства компаний.

Эти направления различаются характером составляемой отчетности, степенью детализации, периодичностью предоставления отчетности, регулированием, а также полнотой и качеством информации. Бухгалтерский управленческий учет – внутреннее дело каждой организации, он необходим для получения оперативной и достоверной информации о текущем состоянии дел в организации и предназначен для того, чтобы помогать руководителям принимать верные решения и просчитывать экономические последствия этих решений [1, с. 6].

Управленческий учет представляет собой систему учета, планирования, контроля, разбора доходов, расходов и итогов хозяйственной деятельности в важных аналитических разрезах, быстрого принятия управленческих решений в целях оптимизации экономических результатов деятельности предприятия в краткосрочной и долгосрочной перспективе.

Управленческий учет является отчасти системой бухгалтерского учета предприятия, который обеспечивает управленческий аппарат информацией для планирования деятельности, принятия тактических и стратегических решений, своевременного управления, контроля деятельности организации и т. д. В современных условиях руководителям предприятия доводится иметь дело с большим количеством точной информации, и она так быстро меняется, что ее зачастую становится очень сложно обработать вручную. Кроме того, на предприятии имеется необходимость учета и контроля большого объема какой-либо информации.

В современной экономике используются компьютерные средства для обработки отчетной информации. Это позволяет значительно повысить такие качественные характеристики, как прогнозная ценность и подтверждающая ценность, поскольку может упростить использование сложных методов расчета соответствующих показателей. Аналогичное рассуждение справедливо для таких характеристик, как отсутствие ошибок, проверяемость, своевременность и т. д. Для решения таких вопросов в Республике Беларусь чаще всего используется программа «1С:ERP Управление предприятием».

Система планирования ресурсов предприятия (ERP) – это программное обеспечение, помогающее предприятиям автоматизировать основные бизнес-процессы и управлять ими для

достижения оптимальной производительности [2, с. 5]. В литературе ERP определяют как совокупность всех базовых бизнес-процессов, необходимых для управления компанией: финансы, управление персоналом, производство, цепочка поставок, услуги, закупки и многое другое. На самом базовом уровне ERP помогает эффективно управлять всеми этими процессами в интегрированной системе.

Программный продукт «1С:ERP» предназначен для организации мониторинга и анализа показателей деятельности предприятия, управления производством, бюджетирования, управления взаимоотношениями с клиентами, управления затратами и расчета себестоимости, регламентированного учета, управления закупками, управления финансами, персоналом и расчета заработной платы, управления складом и запасами и т. д. Большинство современных ERP-систем состоят из модулей, сгруппированных вокруг финансов, персонала и операций [3].

Таким образом, менеджмент может быть обеспечен достоверной и своевременной информацией путем использования различных конфигураций программ автоматизации. При этом регламентированный учет является лишь отдельным модулем комплексной системы управления.

Список использованной литературы

1. **Астафьева, В. А.** Бухгалтерский учет в условиях цифровизации экономики: методологические и методические аспекты / А. В. Астафьева // Потребит. кооп. – 2021. – № 2 (73). – С. 8–14.
2. **Полковский, Л. М.** Бухгалтерский управленческий учет : учеб. / Л. М. Полковский. – 3-е изд., стер. – М. : Дашков и К°, 2022. – 255 с.
3. **Каргина, Е. Н.** Инструментарий «1С:ERP Управление предприятием» для учетно-аналитического обеспечения бизнеса : учеб. пособие / Е. Н. Каргина. – Ростов н/Д ; Таганрог : Юж. федер. ун-т, 2020. – 350 с.

О. В. Ковалева

Научный руководитель

Л. Ж. Бдайцева

*Санкт-Петербургский государственный
экономический университет
г. Санкт-Петербург, Российская Федерация*

ПРОБЛЕМЫ УЧЕТА ЗАТРАТ НА ПРОИЗВОДСТВО, КАЛЬКУЛИРОВАНИЯ И АНАЛИЗА СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ ЖИВОТНОВОДСТВА

Бухгалтерский учет в нашей стране регламентируется соответствующими нормативными актами, но, несмотря на большое количество положений по бухгалтерскому учету и методических рекомендаций, встречаются различные мнения по вопросам учета затрат на производство, калькулирования и анализа себестоимости продукции животноводства. Множество тем освещено авторами по данной проблеме, и одна из них – деление единого бухгалтерского учета на финансовый и управленческий.

Данный вопрос затрагивает Е. Р. Мухина в статье «К вопросу о классификации видов учета» [1]. Она считает, что в учет затрат на производство входит учет, контроль расходов и калькулирование себестоимости продукции. Правда, по мере развития этого учета в управленческий учет оказались вовлечены планирование и нормирование затрат, включая разработку норм прямых расходов, нормативных калькуляций, определение цен на продукцию. Управленческий учет охватывает хозяйственные операции внутри предприятия и отражение на бухгалтерских счетах затрат, связанных с изготовлением, реализацией продукции и процессом управления производством. В завершение Е. Р. Мухина отмечает следующее: «Целью учета затрат и исчисления себестоимости продукции (работ, услуг) является современное и достоверное отражение фактических затрат на производство продукции в документах о финансово-хозяйственной деятельности» [1].

Автор статьи «Особенности организации учета затрат и контроля продукции животноводства» Н. В. Мамушкина [2] рассматривает основные виды группировок затрат, применяемых при учете и калькулировании себестоимости продукции животноводства. По отношению к производственному процессу затраты на производство подразделяются на основные (техноло-

гически неизбежные расходы, обусловленные процессом изготовления продукции) и накладные (административно-управленческие, хозяйственные и сбытовые расходы, несвязанные непосредственно с производством продукции). По способу включения в себестоимость затраты делятся на прямые (затраты, которые связаны с производством определенных видов продукции и поэтому могут быть отнесены на их себестоимость непосредственно по данным первичных документов) и косвенные (затраты, связанные с производством нескольких видов продукции и распределяются между ними пропорционально). Завершает свою статью Н. В. Мамушкина словами: «Учет затрат предполагает точное определение себестоимости продукции животноводства, что включает в себя включение всех категорий затрат в калькуляцию при условии их правильной классификации» [2].

Существует мнение и о том, что расходы в основных отраслях сельскохозяйственного производства в зависимости от его объемов следует подразделять на три группы: постоянные, условно-постоянные, переменные. Так, Е. Н. Петрухина в своей статье «Основной подход при классификации затрат на производство продукции (работ, услуг) на предприятии» [3] отмечает, что размер постоянных расходов не зависит от объема производства и количества животных. Сумма условно-постоянных расходов определяется поголовьем животных и не зависит от выхода продукции, эти суммы могут возрасти с увеличением выхода продукции, вызванным ростом числа животных. К переменным относят такие расходы, которые предопределяются выходом продукции.

Два основных метода отнесения расходов на себестоимость продукции выделяет М. А. Жорина [4]. Согласно первому методу вся сумма условно-постоянных общехозяйственных и сбытовых расходов ежемесячно относится на финансовые результаты от реализации продукции, при этом затраты, не находясь в зависимости от объемов производства продукции, в конце месяца не подвергаются распределению между отдельными видами продукции и, следовательно, не списываются на счет 20 «Основное производство». В соответствии со вторым методом все затраты списываются на счет 20 «Основное производство». А вот В. С. Конкина считает, что оба варианта имеют недостатки. Действительно, не всегда можно с уверенностью отнести к определенному виду те или иные затраты.

Н. П. Ситников в статье «Управление экономической эффективностью животноводства» [5] выделяет проблему развития животноводства и предлагает ее решение. Он отмечает, что одной из серьезных проблем аграрного производства страны является состояние животноводства, развитие которого сдерживается рядом субъективных и объективных причин. Н. П. Ситников замечает: «При подготовке инновационных проектов в животноводстве целесообразно учитывать агроклиматические условия будущей деятельности и осуществлять ее в специализированных зонах, имеющих оптимальный биоклиматический потенциал. При внедрении инновационных проектов и новых технологий, направленных на повышение интенсификации молочного скотоводства, необходимо определять пределы интенсификации с учетом оценки биологического потенциала животных, способов содержания и других существенных факторов. Это позволяет значительно повысить экономические показатели инновационных проектов» [5].

Список использованной литературы

1. **Мухина, Е. Р.** К вопросу о классификации видов учета / Е. Р. Мухина // Актуал. проблемы гуманитар. и естеств. наук. – 2015. – № 6. – С. 38–43.
2. **Мамушкина, Н. В.** Особенности организации учета затрат и контроля продукции животноводства / Н. В. Мамушкина // Вестн. НГИЭИ. – 2013. – № 1. – С. 165–170.
3. **Петрухина, Е. Н.** Основной подход при классификации затрат на производство продукции (работ, услуг) на предприятии / Е. Н. Петрухина // Вестн. НГИЭИ. – 2012. – № 5. – С. 68–76.
4. **Жорина, М. А.** Методика аудита исчисления себестоимости сельскохозяйственной продукции / М. А. Жорина // Фундам. исслед. – 2013. – № 4. – С. 1190–1195.
5. **Ситников, Н. П.** Управление экономической эффективностью животноводства / Н. П. Ситников // С.-х. науки и агропромышл. комплекс на рубеже веков. – 2014. – № 6. – С. 172–177.

**О. П. Колесник,
К. К. Куеуекама**

*Научный руководитель
Т. М. Тишковская*

*Белорусский торгово-экономический
университет потребительской кооперации
г. Гомель, Республика Беларусь*

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА

В настоящее время такой вид деятельности, как менеджмент, охватывает все сферы жизни общества. Он является важнейшим координатором действий индивида, группы, общества. Без правильного осуществления всех функций управления (планирование, организация, мотивация, контроль и координация) невозможна деятельность экономических субъектов: промышленных организаций, общественных организаций, отдельных фирм и компаний.

Менеджмент как вид управления представляет собой эффективное использование и координацию труда, материалов, капитала и информации для достижения заданных целей организации при минимальных затратах.

Менеджмент существует уже очень долгое время (первые его проявления встречаются еще во II–III вв. до н. э.). Его эволюция происходила постепенно, в течение многих веков. Однако в настоящее время менеджмент как в Республике Беларусь, так и за рубежом претерпевает серьезные изменения. Это связано со многими факторами: быстро меняющимися условиями внешней среды, глобализацией, неопределенностью и недостатком информации, ужесточением конкуренции и др. По этой причине обострились уже существовавшие и появились новые проблемы, которые препятствуют эффективной реализации функций менеджмента и деятельности экономических субъектов в целом [1].

В Республике Беларусь современные проблемы менеджмента могут включать в себя такие аспекты, как:

1. Экономическая нестабильность. Беларусь, как и многие другие страны, сталкивается с вызовами, связанными с изменениями в мировой экономике, колебаниями курса валюты, инфляцией и другими факторами. Это создает неопределенность для организаций и требует от менеджмента гибкости и умения быстро реагировать на изменения.

2. Управление персоналом. В условиях рыночной экономики все большую значимость приобретает эффективное управление персоналом. Организации сталкиваются с вызовами, связанными с привлечением и удержанием квалифицированных сотрудников, развитием их профессиональных навыков, мотивацией и удовлетворенностью на работе.

3. Инновации и технологическое развитие. Беларусь активно развивает информационные технологии и стремится стать цифровой экономикой. Организации сталкиваются с вызовами, связанными с необходимостью внедрения новых технологий, цифровизации бизнес-процессов, обеспечения информационной безопасности и развития инноваций.

4. Устойчивое развитие и социальная ответственность. Все большее внимание уделяется устойчивому развитию и социальной ответственности организаций. Они должны учитывать экологические, социальные и экономические аспекты своей деятельности, соблюдать законодательство и стандарты, взаимодействовать с заинтересованными сторонами и вносить вклад в развитие общества.

5. Управление изменениями. Быстро меняющаяся экономическая среда требует от организаций гибкости и способности адаптироваться к изменениям. Управление изменениями становится важным аспектом менеджмента, который позволяет эффективно реагировать на новые требования и возможности.

6. Кибербезопасность. С ростом зависимости организаций от информационных технологий и цифровых систем угрозы кибератак и утечки данных становятся все более серьезными. Менеджеры должны разрабатывать и реализовывать стратегии по обеспечению безопасности информации и защите от киберугроз.

7. Управление рисками. В условиях неопределенности и изменений внешней среды менеджерам необходимо эффективно управлять рисками, связанными с финансовыми, операционными и стратегическими решениями. Это требует разработки системы управления рисками и принятия мер по снижению потенциальных угроз.

8. Развитие лидерства. В современном мире менеджеры должны быть не только хорошими управленцами, но и эффективными лидерами. Они должны обладать навыками вдохновлять и мотивировать своих сотрудников, развивать командную работу и принимать сложные решения.

9. Управление информацией. В условиях информационного общества менеджеры сталкиваются с огромным объемом данных и информации. Они должны уметь эффективно управлять информацией, анализировать ее и использовать для принятия решений.

10. Этические вопросы. В свете всеобщей прозрачности и общественного интереса к деятельности организаций менеджеры должны справляться с этическими вопросами, связанными с корпоративной ответственностью, честностью и справедливостью в бизнесе.

Все эти проблемы требуют от менеджеров развития новых навыков, гибкости и способности адаптироваться к быстро меняющейся среде [2].

Некоторыми из современных проблем менеджмента в Республике Беларусь являются следующие:

– недостаток квалифицированных кадров (возможность найти и удержать высококвалифицированных специалистов может быть сложной задачей для компаний в Республике Беларусь, а недостаток экспертов в различных областях менеджмента может затруднить развитие бизнеса);

– неэффективность бюрократических процессов (бюрократические процессы и административные процедуры могут замедлять и усложнять бизнес-процессы, что затрудняет развитие и инновации в компаниях);

– низкая степень цифровизации (отставание в области цифровизации может быть проблемой для компаний, поскольку это ограничивает возможности использования современных технологий и инструментов для оптимизации процессов и повышения эффективности);

– ограниченный доступ к финансированию (малые и средние организации могут столкнуться с трудностями в получении доступа к финансированию для расширения и развития бизнеса, что может замедлить их рост и конкурентоспособность);

– нестабильная экономическая ситуация (нестабильность экономической ситуации может создавать неопределенность для бизнеса и затруднять планирование и принятие стратегических решений);

– недостаточная инновационность (отсутствие акцента на инновации и развитие новых продуктов и услуг может привести к отставанию компаний от конкурентов и ограничить их рост);

– недостаток прозрачности и коррупция (проблемы с прозрачностью и высокий уровень коррупции могут быть препятствием для развития бизнеса в Республике Беларусь, поскольку это может создавать неблагоприятные условия для предпринимательства и инвестиций).

Это лишь некоторые из проблем менеджмента, с которыми сталкиваются организации в Республике Беларусь. Важно проводить анализ и исследование собственных проблем для разработки индивидуальных подходов к их решению. Решение этих проблем требует усилий как со стороны правительства, так и со стороны бизнес-сообщества и общества в целом [3].

Список использованной литературы

1. **Современный** менеджмент: проблемы, исследования, перспективы : сб. ст. VIII Международ. науч.-практ. конф., Минск, 3 янв. 2019 г. / Белорус. гос. экон. ун-т ; ред. группа: И. Н. Русак, Т. В. Буховец, С. Л. Белявская. – Минск, 2019. – 450 с.

2. **Малюк, В. И.** Современные проблемы менеджмента : учеб. пособие / В. И. Малюк. – М. : Юрайт, 2023. – 195 с.

3. **Инновационное** развитие экономики: предпринимательство, образование, наука : сб. науч. ст. – Минск : ГИУСТ БГУ, 2019. – 141 с.

СОВРЕМЕННЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ УПРАВЛЕНИЯ МЕЛИОРАЦИЕЙ ЗЕМЕЛЬ

Благодаря мелиорации за последние пять лет в сельскохозяйственный оборот нашей страны введено 175 тыс. га земли. В дальнейшем до 2025 г. планируется до 400 тыс. га земли [1]. Основная задача – использовать и реконструировать уже построенные мелиоративные системы. В Республике Беларусь существует около 5 тыс. мелиоративных систем, т. е. своевременное текущее обслуживание и ремонт, восстановление шлюзов, паводковых водосбросов и многое другое. Необходимо в плановом порядке поддерживать все конструкции в нормальном состоянии. Также следует отметить, что вся линейка оборудования на данный момент производится в стране. Республика Беларусь не зависит ни от импорта, ни от санкций в этом вопросе. Кроме того, Институт мелиорации входит в состав Национальной академии наук Беларуси, занимается научным сопровождением мелиоративных работ, повышением эффективности обслуживания мелиоративной сети. На эти работы в октябре 2022 г. Указом Президента Республики Беларусь были выделены дополнительные средства из республиканского бюджета [2].

Во-первых, по словам главы государства, в 20 регионах республики ликвидированы организации, ответственные за мелиорацию земель. В Витебской области 5 районов, в Гродненской области 8 районов, в Могилевской области 7 районов. В результате произошел отток сотрудников, особенно рабочих специальностей. За шесть лет численность сотрудников сократилась на 3,5 тыс. чел., или почти на 30%. Организации мелиоративных систем Новогрудского, Слонимского и Сморгонского районов полгода не могли использовать технику из-за отсутствия механизаторов.

Во-вторых, уровень износа мелиоративного оборудования в организациях является предельным. Есть факты простоев по полтора года из-за ремонтных работ.

В-третьих, качество работ за последние годы резко снизилось, и ухудшилось использование мелиорированных земель после восстановления.

В-четвертых, имеются факты приписок при выполнении работ, что абсолютно недопустимо. По данным Комитета государственного контроля Республики Беларусь, организации Островецкого района на приписках заработали около 36,5 тыс. р., Кобринского района – 22 тыс. р., Октябрьского района – около 25 тыс. р. [3].

ГУП «Воложинское ПМС» считается одной из лучших организаций, выполняющих большой объем работ в регионе. Сегодня специалисты организации разрабатывают новые технологии проведения мелиоративных работ. Так, изучается установка полиэтиленовых устьев – они прочнее и долговечнее, значительно легче (это важно) и проще в установке. Также разрабатывается проект прокладки полиэтиленового дренажа вместо керамического, где при промывке будет использоваться поисковое устройство, которое поможет найти существующий дренаж.

Техническое переоснащение также имеет большое значение в мелиорации земель. Более того, нет необходимости закупать новые модели за рубежом, отечественные потребности могут обеспечить белорусские производители, такие как ОАО «Амкодор-КЭЗ». Новинка, которую выпустила организация – это траншеекопатель для мелиоративных работ. Новый экскаватор способен разрабатывать мерзлый грунт, а также предварительно разрыхленные мерзлые и горные породы, способен работать на заболоченных участках и слабых грунтах. До сих пор в странах СНГ его никто не производил, поэтому аналоги приходилось покупать в Таллине. Теперь в этом нет необходимости. Более того, машина под маркой «Сделано в Беларуси» получилась современной и более технологичной. Стоит отметить, что 95% комплектующих новой машины произведены в Республике Беларусь, 80% из них – в холдинге «Амкодор». Хорошие показатели и по другим видам техники. В следующем году планируется полностью избавиться от деталей, поступающих из недружественных стран.

В рамках реализации подпрограммы «Развитие мелиорации земель сельскохозяйственного назначения» госпрограммы «Аграрный бизнес» на 2021–2025 гг. планируется провести реконструкцию дренажных, дренажно-увлажняющих систем и основных сооружений мелиорации, системы управления водными ресурсами, т. е. кошение, очистка каналов и ремонт соору-

жений. Также планируется внедрить новые технические и технологические средства для ускорения темпов мелиорации земель.

Так, ГУП «Воложинское ПМС» в 2023 г. планируется приобретение современной техники и оборудования. Стоит отметить, что автопарк обновляется каждый год. На балансе организации более 50 ед. различной техники. Хорошо показали себя более производительные экскаваторы. Без этого сложно было бы достичь нынешних показателей. Приобретены экскаваторы, автомобили для перевозки людей, регулярно закупаются кусторезы, пилы, мотокосы. В настоящее время коллектив ПМС обеспечен всем необходимым для качественной и эффективной работы.

В ГУП «Воложинское ПМС» основным видом оборудования, которое используется при выполнении ремонтно-эксплуатационных работ на мелиоративных и водохозяйственных системах, а также строительно-монтажных работ по реконструкции мелиоративных систем, являются различные мелиоративные машины. Изучение работы данной группы машин и оборудования дало возможность выявить те его виды, которые можно модернизировать. Например, таким оборудованием является фрезерная мелиоративная машина. Данная машина выполняет измельчение древесно-кустарниковой растительности и скрытых древесных остатков. Скорость измельчения 7–35 м³/мин. Если заменить вращающий момент, то увеличится частота вращения рабочего шпинделя и скорости подачи, соответственно скорость измельчения увеличится до 100 м³/мин. Переход на высокоскоростное измельчение позволяет снизить трудоемкость выполнения работ по очистке и обслуживанию мелиоративных каналов, находящихся на балансе организации, повысить качество очистки и обслуживания мелиоративных каналов, сократить ручные доводочные операции. Высокоскоростному измельчению свойственно значительное уменьшение усилий резания, что важно при очистке мелиоративных каналов и не вредит мелиоративным колодцам. При высокоскоростном фрезеровании тепло быстро отводится из зоны резания стружкой, снижая нагрев и деформацию колодцев.

Количество времени на выполнение работ по измельчению древесно-кустарниковой растительности и скрытых древесных остатков после модернизации мелиоративной машины составляет 142 нормо-минуты. При этом трудоемкость выполняемых работ может сократиться на 34 мин, или на 19,3%, что, в свою очередь, позволит увеличить часовую выработку рабочих, выполняющих эти работы, на 23,9%. Возможный резерв увеличения объема выполненных работ в результате увеличения производительности труда составит 57,6 тыс. р.

За прошлый год в ГУП «Воложинское ПМС» выручка от выполненных работ составила 112,1% к уровню 2021 г. В целом организация сработала неплохо, поэтому удалось повысить среднегодовую заработную плату на 121,9%. Также была получена чистая прибыль в размере 5 тыс. р. И в основном все показатели бизнес-плана были выполнены. За счет реализации предложенных мероприятий организация может увеличить финансовый результат в 2023 г.

Список использованной литературы

1. **О Государственной** программе «Аграрный бизнес» на 2021–2025 годы : постановление Совета Министров Респ. Беларусь от 1 февр. 2021 г. № 59 // Нац. правовой интернет-портал Респ. Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://pravo.by>. – Дата доступа : 01.11.2023.

2. **О финансировании** расходов по культуртехнической мелиорации и осуществлению функций заказчика : Указ Президента Респ. Беларусь № 353 от 4 окт. 2022 г. // Портал Президента Респ. Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://president.gov.by/ru/documents/ukaz-no-353-ot-4-oktyabrya>. – Дата доступа : 12.11.2023.

3. **Главная** задача государства. Чем обусловлены жесткие требования Александра Лукашенко в вопросе мелиорации? // Газ. Зара [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://www.gztzara.by/2022/11/glavnaya-zadacha-gosudarstva-chem-obuslovleny-zhjostkie-trebovaniya-aleksandra-lukashenko-v-voprose-melioracii/>. – Дата доступа : 12.11.2023.

СИСТЕМА ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ СКЛАДСКОЙ ЛОГИСТИКИ

Подходы к оценке эффективности хозяйственной деятельности, несмотря на изученность данной проблемы, требуют постоянного уточнения применительно к предмету изучения. В данной публикации остановимся на оценке эффективности складской логистики.

Различные подходы к оценке эффективности складской логистики рассмотрены в работе российских авторов Н. Ю. Никитиной, А. А. Березиной [1]. Их изучение позволило нам сделать следующие выводы.

Оценку эффективности складской логистики можно проводить исходя из разных критериев. Можно подходить с точки зрения оценки логистической деятельности склада в аспекте работы логистической системы в целом, а можно оценивать эффективность работы самого склада. Для первой цели используют более широкий набор показателей, а основной критерий – экономия совокупных логистических расходов при обеспечении требуемого уровня обслуживания заказчиков. Для второй цели критерием может служить скорость выполнения складских операций.

В обоих случаях показатели эффекта могут быть идентичными. Традиционно в логистической деятельности такими показателями служат грузооборот и складской товарооборот (в оптовой торговле). Возможен расчет двух частных показателей оценки грузооборота – грузооборот по прибытию и грузооборот по отправлению.

Что же касается показателей эффективности, то во втором случае это однозначно должен быть показатель оборачиваемости продукции или товаров, который показывает интенсивность прохождения продукции через склад. Это один из важных показателей, который характеризует деловую активность. Он показывает, как быстро оборачивается товар, т. е. сколько времени проходит цикл «закупка товара – хранение на складе или на прилавке – продажа». Также он показывает, насколько эффективно работают с запасами. Низкая эффективность работы со складскими запасами выражается в дефиците или, наоборот, в излишках товаров. В этом заключается экономический и прикладной смысл оборачиваемости товаров.

Оценку эффективности работы склада и качество управления логистикой организации в целом целесообразно оценивать, анализируя затраты по различным функциональным областям. Результаты оценки можно представить в виде отчета, содержащего следующие основные показатели:

- затраты на складе по отношению к объему продаж или уровень складских расходов;
- логистические расходы организации по отношению к стандарту или среднему уровню в данной отрасли;
- логистические затраты по отношению к общей сумме затрат организации или удельный вес логистических затрат;
- грузооборот по отношению к логистическим затратам или отдача логистических затрат;
- складской оборот по отношению к логистическим затратам, а также отдача логистических затрат.

Список использованной литературы

1. **Никитина, Н. Ю.** Анализ критериев оптимизации складской логистики / Н. Ю. Никитина, А. А. Березина // Стратегии развития социальных общностей, институтов и территорий : материалы VIII Междунар. науч.-практ. конф., Екатеринбург, 18–19 апр. 2022 г. : в 2 т. / Урал. федер. ун-т. – Екатеринбург, 2022. – Т. 2. – С. 18–22.

ЗНАЧЕНИЕ МЕЖДУНАРОДНОГО СТАНДАРТА ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ (IAS) 26 «УЧЕТ И ОТЧЕТНОСТЬ ПО ПЕНСИОННЫМ ПЛАНАМ» ДЛЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Социальная защищенность населения любой страны входит в состав показателей, определяющих уровень социальной стабильности общества. Социальная защита является частью многогранной социальной политики, которая направлена на реализацию социальных гарантий населения и включает в себя социальное обеспечение и социальное страхование, а также нематериальные формы социальных гарантий, предоставляемых национальным законодательством. Актуальность поставленных в исследовании проблем возрастает в связи с все более углубляющимися кризисными явлениями в мировой экономике и продолжающимся процессом рыночного реформирования в Республике Беларусь. Результативность проводимой социальной политики в условиях кризиса определяется уровнем функционирования механизма социальной защиты общества, направленного на разрешение социальных проблем.

Существенные изменения в экономической ситуации как у нас в стране, так и за рубежом создали задачи по поиску потенциальных партнеров и переориентировки рынков сбыта в международной сфере, а значит, возникла необходимость решения проблемы унификации основных методов учета, в том числе и учета расчетов по социальному страхованию и обеспечению, его анализа и отражения в финансовой деятельности в соответствии с Международными стандартами.

Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО), признанные во всем мире эффективным способом предоставления прозрачной и понятной информации о деятельности организации, в Республике Беларусь давно получили свое официальное признание. Однако проблема интеграции национальных стандартов бухгалтерского учета в соответствии с общепринятой практикой применения МСФО и на сегодняшний день является актуальной.

В МСФО вопросы расчетов по социальному страхованию и обеспечению затрагивают стандарт МСФО (IAS) 26 «Учет и отчетность по пенсионным планам», который был введен постановлением Совета Министров Республики Беларусь и Национального банка Республики Беларусь 19 августа 2016 г. № 657/20 «О введении в действие на территории Республики Беларусь Международных стандартов финансовой отчетности и их разъяснений, принимаемых Фондом Международных стандартов финансовой отчетности». Стандарт рассматривает вопросы пенсионных накоплений, включая всех участников этого процесса: работодателя, работника и организацию, получающую, сохраняющую и инвестирующую полученные средства пенсионных сбережений.

В рамках существующей в Республике Беларусь с 1 октября 2022 г. программы добровольного страхования дополнительной накопительной пенсии (Указ Президента Республики Беларусь от 27 сентября 2021 г. № 367 «О добровольном страховании дополнительной накопительной пенсии»), где право участвовать предоставляется работникам (гражданам, работающим по трудовым и (или) гражданско-правовым договорам, предметом которых являются выполнение работ, оказание услуг и создание объектов интеллектуальной собственности), за которых их работодателями уплачиваются обязательные взносы в бюджет фонда соцзащиты, организацией может быть применен стандарт МСФО 26 для составления финансовой отчетности по пенсионным планам [1]. Здесь стоит подчеркнуть целевое назначение: средства предназначены именно для систематического формирования пенсии по определенной пенсионной программе.

МСФО 26 выделяет два возможных вида пенсионных программ:

– с установленными взносами, когда размер платежей определяет либо работодатель, либо работник (или обе стороны), будущая пенсия зависит от величины взносов и инвестиционного дохода;

– с установленными выплатами, когда величина платежей подвергается периодической корректировке в зависимости от реального либо финансового положения работника и работо-

дателя, размер будущей пенсии зависит от величины дохода работника и количества отработанных лет [2].

Вне зависимости от вида пенсионной программы в отчетности по ней должны быть отражены: описание метода оценки активов; данные о применяемой политике финансирования; описание действующей пенсионной программы и фактически осуществленных инвестиций; данные об изменениях в стоимости пенсионных активов; сведения об обязательствах, имеющихся помимо выплат по пенсиям; информация о начисленных налогах и о финансовых результатах работы.

Составление финансовой отчетности в МСФО, основанной на текущем уровне заработной платы, поможет показать обязательства по заработной плате по состоянию на дату составления отчетности, а основанная на прогнозируемом уровне заработная плата раскроет величину потенциального обязательства на основе принципа национальной системы бухгалтерского учета – непрерывности деятельности организации.

К существенным отличиям белорусского учета и МСФО относят:

– Основание для регистрации хозяйственной операции – это первичный документ, в МСФО определяющим становится профессиональное суждение. Профессиональное суждение субъективно по своей природе, а следовательно, может привести к еще большей несопоставимости отчетности, чем до ведения в МСФО.

– Основной способ оценки объектов учета по исторической стоимости в МСФО – справедливая стоимость. Справедливой стоимостью в данном случае будет выступать рыночная стоимость. Если справедливую стоимость оценить невозможно, то указывается причина, по которой справедливая стоимость не применяется. Несмотря на явные преимущества оценки по справедливой стоимости, имеется и существенный недостаток. Так, учет по справедливой стоимости требует привлечения независимых оценщиков.

Проблемы в применении МСФО в Республике Беларусь следующие: трудоемкость и долговременность процесса, значительные расходы по подготовке и обучению кадров, контроль за соблюдением международных стандартов. Решением проблемы при переходе на МСФО могло бы стать проведение мероприятий с участием специалистов, в обязанности которых входило изучение и анализ опыта внедрения МСФО, разработка положений по бухгалтерскому и управленческому учету в соответствии с международными стандартами, а также выполнение функций контроля за ведением бухгалтерского учета и формированием отчетности в рамках МСФО.

Список использованной литературы

1. **О добровольном** страховании дополнительной накопительной пенсии : Указ Президента Респ. Беларусь от 27 сент. 2021 г. № 367 // Пех (ВУ) / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2023.

2. **О введении** в действие на территории Республики Беларусь международных стандартов финансовой отчетности и их разъяснений, принимаемых фондом международных стандартов финансовой отчетности : постановление Совета Министров Респ. Беларусь и Нац. банка Респ. Беларусь от 19 авг. 2016 г. № 657/20 // Пех (ВУ) / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2023.

ШАБЛОН ПОСТРОЕНИЯ БИЗНЕС-МОДЕЛЕЙ ОСТЕРВАЛЬДЕРА И ПИНЬЕ

В рыночной экономике бизнес-план является рабочим инструментом, используемым во всех сферах предпринимательства. Он описывает процесс функционирования организации, показывает, каким образом ее руководители собираются достичь своих целей и задач, в первую очередь повышения прибыльности работы. Хорошо разработанный бизнес-план помогает организации расти, завоевывать новые позиции на рынке, на котором она функционирует, составлять перспективные планы своего развития [1].

Упрощенную версию бизнес-плана можно представить в виде слагаемых бизнес-модели и финансового плана.

Бизнес-модель описывает процесс продажи, она раскрывает, на чем именно зарабатывает бизнес, и как именно происходит процесс продажи.

Финансовый план позволяет свести воедино расходы и доходы, чтобы определить, сколько будет тратить бизнес, и сколько необходимо продавать (зарабатывать), чтобы оставаться в плюсе [2].

Стратегическое планирование важно для каждого бизнеса. Один из самых популярных инструментов – бизнес-модель Остервальдера. Он простой и эффективный, подходит как для развивающихся, так и уже давно работающих компаний.

Бизнес-модель Остервальдера (Business Model Canvas) – инструмент стратегического управления, используемый для описания бизнес-моделей новых или уже работающих предприятий [3]. Ею пользуются крупнейшие компании мира, включая Google, IBM, Ericsson. Бизнес-модель служит для описания основных принципов создания, развития и успешной работы организации. Шаблон бизнес-модели – универсальный язык описания, представления, анализа и преобразования бизнес-моделей.

Описание любой бизнес-модели (по Остервальдеру) должно включать девять блоков, которые отражают логику действия компании, направленных на получение прибыли. Эти девять блоков охватывают четыре основные сферы бизнеса: взаимодействие с потребителем, предложением, инфраструктура и финансовая эффективность компании (рисунок). Бизнес-модель подобна стратегическому плану, который претворяется в жизнь через организационные структуры, процессы и системы [4].

Шаблон бизнес-модели по А. Остервальдеру



Целевые (потребительские) сегменты – определяется, какие группы людей и организаций предприятие рассчитывает привлекать и обслуживать. Примерами можно представить массовый рынок (относятся к предложению товаров широкого потребления), нишевый рынок (ориентированы на особые потребительские сегменты), дробное сегментирование (выделяют сегменты рынка, незначительно отличающиеся по потребностям и запросам), многопрофильные предприятия (обслуживают два совершенно разных потребительских сегмента с различными потребностями и запросами), многосторонние платформы (обслуживают два или больше взаимосвязанных потребительских сегмента).

Ценностные предложения – описание товаров и услуг, которые представляют ценность для определенного потребительского сегмента. Элементы, из которых складываются ценность товара или услуги для потребителя, можно перечислить такие, как новизна (некоторые ценностные предложения ориентированы на удовлетворение совершенно новых потребностей, которых на рынке раньше просто не существовало), производительность (повышение эффективности), изготовление на заказ (товары и услуги, удовлетворяющие индивидуальные запросы клиентов или узкие потребительские сегменты), «делать свою работу» (помощь клиенту в выполнении работы), дизайн, бренд или статус (демонстрация определенного бренда), цена (предложение тех же преимуществ по более низкой цене), уменьшение расходов (помощь потребителям в снижении их расходов), снижение риска (снижение уровня риска при покупке товаров и услуг), доступность (сделать товары и услуги доступными для тех групп граждан, которые ранее не имели к ним доступа), удобство или применимость (удобство использования товаров).

Каналы сбыта – описание, как компании взаимодействуют с потребительскими сегментами и доносят до них свои ценностные предложения. Можно выделить прямые и непрямые каналы сбыта, а также собственные и партнерские. Этапы продвижения товаров к потребителю последовательно разбивают на информационный (повышение осведомленности потребителя о товарах и услугах компании), оценочный (помощь клиентам оценивать ценностные предложения компании), продажный (предоставление клиентам возможность приобретения определенных товаров и услуг), доставку (доставка клиентам ценностных предложений) и постпродажный (обеспечение клиентов постпродажным обслуживанием).

Взаимоотношения с клиентами – описание типов отношений, которые устанавливаются у компании с отдельными потребительскими сегментами. Существуют такие типы взаимоотношений с клиентами в рамках отношений компании с каждым потребительским сегментом, как персональная поддержка (личный контакт), особая персональная поддержка (прикрепление представителя компании к конкретному клиенту), самообслуживание (обеспечение всем необходимым для обслуживания клиентов самостоятельно), автоматизированное обслуживание (сочетание более сложной формы самообслуживания с автоматизацией процессов), сообщества (использование интернет-сообществ для привлечения клиентов, содействие установке более тесных связей между членами таких сообществ), совместное создание (создание ценности совместно с потребителем).

Потоки поступления дохода – включает материальную прибыль, которую компания получает от каждого потребительского сегмента. Существуют такие способы создания потоков доходов, как продажа активов (доходы от продажи прав собственности на материальный продукт), плата за использование (оплата пользования определенной услугой), оплата подписки (доходы от продажи продолжительности доступа к услуге), аренда, рента, лизинг (передача клиенту временных прав на пользование определенным активом в течение определенного периода времени за фиксированную плату), лицензии (поток дохода создается за счет передачи прав на пользование защищенной интеллектуальной собственностью), брокерские проценты (доходы от посреднических услуг, которые предоставляются двум или более сторонам в ходе сделки), реклама (доходы от оплаты рекламы товара, услуги или торговой марки).

Ключевые ресурсы – описание наиболее важных активов, необходимых для функционирования бизнес-модели. Ключевые ресурсы классифицируют на материальные ресурсы (производственные мощности, здания, оборудование, транспортные средства, точки продаж и сети дистрибуции), интеллектуальные ресурсы (торговые марки, закрытая информация, защищенная правами собственности, патенты и авторские права, партнерские и клиентские базы данных), персонал (подбор персонала), финансы (денежные средства, кредитные линии или фондовый резерв для найма сотрудников на руководящие должности).

Ключевые виды деятельности (активности) – описание действий компании, которые необходимы для реализации ее бизнес-модели. Ключевые активности подразделяют на производство (разработка, создание и вывод на рынок продукта в требуемом объеме и (или) наилучшем качестве), разрешение проблем (поиск оптимального решения проблем конкретного клиента) и платформы или сети (компьютерные сети, коммерческие платформы, программное обеспечение и даже торговые марки).

Ключевые партнеры – описание сети поставщиков и партнеров, благодаря которым функционирует бизнес-модель. Выделяют три основных мотива создания партнерских отношений: 1) оптимизация и экономия в сфере производства (оптимизация распределения ресурсов и ведения деятельности); 2) снижение риска и неопределенности (снижение риска в конкурентной среде, для которой характерна неопределенность); 3) поставки ресурсов и совместная деятельность (передача функции добычи и поставки некоторых ресурсов и выполнение определенных действий своим партнерам).

Структура издержек (затрат) – это расходы, связанные с функционированием бизнес-модели. Их разделяют на два класса: 1) ориентированные на издержки (формирование и поддержание минимальной структуры издержек, использование дешевых ценностных предложений, максимальная автоматизация в обслуживании клиентов и широкое привлечение сторонних ресурсов); 2) ориентированные на ценность (высококласные ценностные предложения и высокий уровень личного сервиса). Также структуру издержек разделяют на такие категории, как фиксированные издержки (остаются неизменными вне зависимости от объема товаров и услуг – заработная, арендная плата и средства производства), переменные издержки (меняются в зависимости от объема товаров и услуг), экономия на масштабе (снижение издержек, происходящее в результате увеличения выпуска продукции), эффект диверсификации (преимущество в результате большего спектра операций) [4].

На стадии планирования стартапа применение Канвас затруднительно. Заполнение всех блоков возможно, когда найдены поставщики и партнеры, определены каналы сбыта и подсчитаны издержки [3].

Список использованной литературы

1. **Климович, Л. К.** Основы менеджмента : учеб. / Л. К. Климович. – 3-е изд., испр. – Минск : РИПО, 2018. – 279 с.
2. **Бизнес-план** и бизнес-модель. Курс «Создание программного продукта и управления его развитием» // Хабр [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://habr.com/ru/companies/acronis/articles/520070>. – Дата доступа : 07.11.2023.
3. **Бизнес-модель** Остервальдера: что это такое? // Хабр [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://habr.com/ru/companies/productstar/articles/508926>. – Дата доступа : 07.11.2023.
4. **Остервальдер, А.** Построение бизнес-моделей: настольная книга стратега и новатора : [пер. с англ.] / А. Остервальдер, И. Пинье. – М. : Альпина Паблишер, 2023. – 288 с.

ЦИФРОВОЙ МАРКЕТИНГ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ МАЛОГО БИЗНЕСА

На современном этапе развития рыночно-хозяйственных отношений малый бизнес играет ведущую роль. В развитых странах мира на долю валового внутреннего продукта приходится более 20%, это обусловлено тем, что именно благодаря предприятиям малого бизнеса в большей степени удовлетворяются потребности населения. Малый бизнес более мобильный, инновационный и быстро адаптивен к различным колебаниям рынка и общей экономической ситуации в стране.

Современные процессы трансформации рынка и экономических отношений приводят к появлению новых запросов и потребностей покупателей, заказчиков, посетителей, гостей и клиентов к предприятиям сферы малого бизнеса. Под давлением высокой конкуренции на рынке появляются новые концепции ведения и осуществления бизнеса, которые объективно требуют от предпринимателей усовершенствования форм и способов управления производства, торговли и оказания услуг (работ) в соответствии с требованиями развития цифровой экономики. Поиски новых бизнес-моделей, налаживание отношений с арендодателями, развитие бизнес-процессов транспортной и складской логистики, а также поиски новых поставщиков и квалифицированных кадров, оптимизация своих расходов на осуществление эффективной маркетинговой политики и кампании – главные направления цифровизации совершенствования управленческой деятельности малого бизнеса в современных условиях.

Цифровой маркетинг основывается на базовых элементах традиционного маркетинга, реализуемого через цифровые каналы связи для расширения клиентского круга компании и удовлетворения их потребностей. Платформами для реализации цифрового маркетинга (digital marketing) выступают различные социальные сети, площадки кинотеатров, интернет-сайты.

Особенностью цифрового маркетинга является более широкий спектр инструментов оценки результатов маркетинговой кампании предприятия. Установка специальных программ, которые позволяют отследить статистику посещаемости сайта компании, провести анализ заинтересованности клиентов в том или ином продукте благодаря количеству кликов и переходов на определенную страницу, где представлен продукт.

Следующей особенностью цифрового маркетинга можно назвать автоматизацию процессов, например, рассылку информации и ответы на часто задаваемые вопросы настроить через чат-бот, что позволит существенно сэкономить время на рассылку информации [1].

Адаптивность к ритму жизни современного потребителя диктует предприятиям необходимость внедрения информационных предложений во все сферы жизни, а именно – возможность записаться на прием к любому специалисту с помощью одного клика на сайте. Напоминание о приеме приходит в смс или другом мессенджере, который был указан клиентом в процессе записи.

Также к плюсам цифрового маркетинга нужно отнести точные показания эффективности (позволяют оценить охваты аудитории), бюджетные каналы коммуникации с потребителем (запуск рекламы на любой бюджет, начиная от 500 р.), быстрый отклик (мгновенная обратная связь с поставщиками, клиентами, рекламодателями, посредниками), возможность внедрения виртуальных помощников для ведения бизнеса [2].

Однако, несмотря на все возможности цифрового маркетинга, у него существует ряд недостатков, к ним относятся: адаптация к инновациям площадок (быстрая реакция на изменение интерфейса, ввод ограничений из-за рекламы, возможность попасть в бан из-за использования эмодзи и т. д.), блокировка рекламы (пользователь контента может изменить в настройках браузера запрет на рекламу, что в свою очередь приведет к меньшему объему охвата аудитории), ограничения из-за защиты данных (если пользователь не одобрил куки, то маркетолог получает значительно меньше сведений о пользователе и взаимодействии с ним).

Подводя итоги вышеизложенного, следует сделать вывод, что современные малые предприятия функционируют в постоянно изменяющихся рыночных условиях, подвержены влиянию многочисленных факторов, а также влиянию мировых тенденций и кризисов. Целенаправленный характер функционирования малого бизнеса ориентирован на удовлетворение потребностей покупателей, с одной стороны, и получение максимального дохода, с другой стороны, под управлением самого предпринимателя требует применения современных цифровых решений, способных кардинально повысить результативность деятельности. Для современных предприятий и компаний является успешным использование новых цифровых решений по автоматизации маркетинга, которые во многом более эффективны и результативны по сравнению с традиционными системами сбора, накопления и обработки информации о рынке. Наиболее перспективными и результативными инструментами цифровизации маркетинговой работы являются цифровые маркетинговые платформы и применение собственных мобильных приложений.

Список использованной литературы

1. **Моллаев, М.** Современный цифровой маркетинг / М. Моллаев // Вестн. науки. – 2023. – № 1 (58). – С. 53–56.
2. **Голдыбаев, Д. И.** Эволюция цифрового маркетинга и его роли в управлении бизнесом / Д. И. Голдыбаев // Практик. маркетинг. – 2023. – № 4. – С. 36–39.

Т. Н. Марозова

Научный руководитель

Л. К. Климович

*Белорусский торгово-экономический
университет потребительской кооперации
г. Гомель, Республики Беларусь*

РОЛЬ И МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ПЕРСОНАЛА ОРГАНИЗАЦИИ

В условиях изменения среды деятельности организаций в стране и мире и, как следствие, сокращение сроков внедрения новых технологий и минимизации жизненных циклов выпускаемой продукции и услуг успешное функционирование экономики зависит от качества кадрового потенциала. Один из критериев качества профессиональной деятельности персонала организации – уровень их квалификации и компетентность.

При этом в качестве одного из важнейших элементов по управлению персоналом рассматривается требование к постоянной оценке достижений, результатов деятельности как трудового коллектива в целом, так и отдельных его работников. В качестве постоянного вида деятельности службы по управлению персоналом рассматривается анализ результатов, достигнутых персоналом организации как в целом по всем подразделениям и группам работников, так и персонально по непосредственным работникам совокупно с анализом причин, которые вызвали те или иные отклонения от предполагаемых результатов. При этом позитивные тенденции дают возможность утвердить правильность решений, принятых ранее, а также адекватность поведенческих моделей, а негативные тенденции дают указания на неадекватность поведенческих моделей, равно как и неэффективность ранее принятых решений дают посыл к совершенствованию развития принципов и методов управления персоналом.

Ключевой ролью в данном процессе располагает система оценки конечных результатов деятельности, исходя из этого неуклонно растет значение одного из важнейших организационно-правовых факторов контроля (проверки), оценки профессиональных и прочих качеств менеджмента, специалистов и прочих сотрудников организации, которая называется аттестацией персонала. Следует отметить, что аттестация – чрезвычайно важный вопрос как раз потому, что от эффективной работы менеджмента как в государственных, так и в частных структурах зависит стабильность функционирования всей страны и ее экономики в целом.

Аттестация персонала – это комплекс систематической кадровой оценки трудовой деятельности работников, которая осуществляется в унифицированной форме через равные про-

межутки времени. Цель данного мероприятия – оценка уровня труда, трудовых качеств и трудового потенциала сотрудника. Аттестация является инструментом, который направлен на определение квалификационных качеств, уровня знаний, практических навыков, деловых качеств работника и установление степени их соответствия занимаемой должности. Термин «аттестация» используется для обозначения процедуры управления персоналом, завершается отзывом о способностях, деловых и иных качествах работника с целью его комплексной характеристики за длительный промежуток времени. Оценкой персонала называется любой процесс, связанный с характеристикой работника (формальной, профессиональной, личностной) и качеством выполнения им работ за любой требуемый промежуток времени [1].

Принимать своевременные и правильные решения менеджер по человеческим ресурсам может, только если он будет знать статус персонала. Правильная организация учета персонала является необходимым условием для успешного проведения целой аналитической и оперативной работы по критериям аттестации персонала. Аттестации подлежат работники таких категорий, как специалисты и руководители. Основными задачами аттестации являются:

- всесторонняя и объективная оценка результатов деятельности работников;
- определение уровня профессиональной подготовки работников и соответствия их занимаемым должностям;
- определение необходимости повышения квалификации или переподготовки работников;
- выявление потенциальных способностей работников и возможностей для их назначения на иные должности;
- присвоение специалистам квалификационных категорий по занимаемым ими должностям.

Порядок проведения аттестации работников – руководителей и специалистов организаций независимо от форм собственности (далее – работники) регламентирован Типовым положением об аттестации руководителей и специалистов организаций, утвержденным постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 25 мая 2010 г. № 784. Это положение нельзя применять при аттестации государственных служащих, а также иных лиц, порядок аттестации которых установлен иными актами законодательства.

Цели аттестации зависят от направления деятельности организации, ее организационной структуры, корпоративной политики. Они могут быть открытые и латентные (скрытые).

Открытыми целями являются:

- объективная оценка уровня профессиональной подготовки, деловых и личностных качеств, результатов практической деятельности работников;
- улучшение подбора, расстановки и подготовки кадров, повышение квалификации работников, качества и эффективности труда;
- обеспечение более тесной связи материальных и моральных стимулов с результатами труда.

Латентные (скрытые) цели – это:

- выявление причин низкой активности отдельных категорий работников в научно-техническом творчестве (рационализации, изобретательстве);
- анализ допущенных ошибок в расстановке работников на руководящие должности;
- выявление общего уровня квалификации аттестуемых работников с целью улучшения работы по переподготовке и повышению их квалификации на перспективу;
- решение о проведении ротации для отдельных руководителей с целью наиболее эффективного использования их потенциала и др.

С учетом обсуждения в отсутствие аттестуемого аттестационная комиссия открытым голосованием дает одну из следующих итоговых оценок:

- работник соответствует занимаемой должности;
- работник соответствует занимаемой должности при условии улучшения работы и выполнения рекомендаций аттестационной комиссии с повторной аттестацией через год;
- работник не соответствует занимаемой должности.

Принятым считается только то решение, за которое подано большинство голосов присутствующих на заседании членов комиссии. При равенстве голосов принимается решение в пользу аттестуемого работника (таблица).

Достоинства и недостатки методов аттестации персонала

Метод аттестации персонала	Достоинства метода	Недостатки метода
Ассесмент-центр	Объективная оценка	Денежные затраты
		Затраты времени
		Высокий уровень стресса при получении обратной связи
Групповая экспертная оценка	Малые затраты при внутренних экспертах	Дополнительные расходы, если привлекать внешних специалистов
	С помощью опросника можно разно-сторонне оценить работника	Потребность в высококвалифицированных специалистах для проведения опроса
	Быстрота получения результатов	
Собеседование	Установление контакта между руководителем и подчиненным	Субъективность, так как сотрудники оцениваются только одним руководителем
		Трудоемкий метод
Тестирование	Простота в оценке	Не точные результаты
	Не требует много времени	Отсутствие возможности проявить себя
«360 градусов»	Всесторонняя оценка Учитывается мнение внешних клиентов	Оцениваются только компетенции
		Расходы на внешних консультантов
		Трудно добиться открытости при ответах на вопросы
Примечание – Собственная разработка автора на основе источников [1; 2].		

В таблице отражены основные достоинства применяемых методов аттестации персонала. Можно сделать вывод, что существует большое количество различных методов аттестации персонала, и каждый из них по-своему особенный и уникальный, но не каждый метод подходит под любую организацию, поэтому организации необходимо самостоятельно проводить аттестации в связи с целью и конкретными задачами, которые она ставит перед собой. Также важно отметить, что аттестация помогает узнать, какими навыками обладает сотрудник, оценить его потенциал на данном этапе и определить планы на перспективу. Организация получает возможность узнать, почему человек работает хорошо или плохо, что ему мешает, а что, наоборот, стимулирует, какие условия нужно создать, чтобы он работал более эффективно.

Таким образом, рассмотрев теоретические аспекты аттестации персонала, можно сформулировать следующие выводы. Аттестация персонала является одной из составляющих системы управления персоналом в организации, через которую руководство организации может совершенствовать кадровый состав организации. Аттестация помогает узнать, какими навыками обладает сотрудник, оценить его потенциал на данном этапе и определить планы на перспективу. Организация получает возможность узнать, почему человек работает хорошо или плохо, что ему мешает, а что, наоборот, стимулирует, какие условия нужно создать, чтобы он работал более эффективно.

Список использованной литературы

1. **Попазова, О. А.** Управление персоналом организации : учеб. / О. А. Попазова, Э. Б. Молодцова. – СПб. : СПбГЭУ, 2019. – 267 с.
2. **Неструева, А. С.** Современные методы оценки персонала / А. С. Неструева, Ю. В. Петренко // Экономика и социум. – 2019. – № 11. – С. 111–114.

К ВОПРОСУ ОБ ОПТИМИЗАЦИИ ДОКУМЕНТООБОРОТА В БЮДЖЕТНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Одним из факторов обеспечения эффективного управления бюджетной организацией является повышение эффективности управления документами этой организации.

Проведенный анализ научных исследований и публикаций по исследуемой проблематике позволяет выделить их в условные группы:

- к первой группе относятся источники, отражающие общепринятые документоведческой практикой подходы, основанные на традициях и современных нормативных требованиях [1–3];
- вторая группа характеризуется пособиями справочного и практического характера, которые имеют ценность в первую очередь для практиков [4–6];
- к третьей группе относятся публикации, посвященные выявлению роли документооборота в организации [7], методам оценки документооборота с акцентом на его отдельные аспекты [8], совершенствованию документооборота [9].

Одним из основных ресурсов управления является информация, которая зафиксирована в документах, определяет организационную форму учреждения, формирует основу управленческих решений, отражает текущее положение дел, а также прошлых периодов.

Ключевой момент в процессе документирования информации – это однотипность состава, наличие унифицированных форм (в отдельных случаях текста) документов. Процесс унификации состава и форм документов начинается с анализа видов форм документов, функционирующих в организации. На данной стадии из документооборота изымаются «ненужные» и дублирующие формы документов. Их заменяют на типовые.

При оптимизации документооборота важно разобраться с информационными потоками, которые поддерживают управленческие и производственные процессы организации. Нередко получается так, что одна и та же документная информация поступает в организацию несколько раз, неоднократно используется разными сотрудниками, многократно интерпретируется, но в итоге не поступает к тому, кому она нужна в первую очередь.

Общеизвестно, что документооборот любой организации состоит из трех основных потоков: входящей (поступающей), исходящей (отправляемой) и внутренней (не покидающей пределы организации) корреспонденции. Как правило, входящие документы делятся на группы: основная масса информации направляется на рассмотрение руководителю, другая группа ориентирована на структурные подразделения, отдельную группу составляют документы, адресованные конкретным исполнителям. Кроме того, структурные подразделения формируют потоки, образующие корреспонденцию, которая подлежит отправке, а также документацию, которая вырабатывается органом управления для решения внутренних вопросов [10].

Анализируя документооборот организации, важно выявить пункты, в которых документная информация подлежит обработке, и пункты, осуществляющие техническую обработку документов. Далее определяют ключевые параметры потоков входящих, исходящих и внутренних документов организации, а именно:

- направление (пункты отправления и назначения);
- структуру (виды документов, их авторство);
- объем (количество документов, проходящих в единицу времени);
- режим (периодичность движения через пункты обработки);
- насыщенность (физический объем документа либо размер текста) [10].

В случае необходимости осуществляется разработка маршрута движения тех или иных документов, а оптимальная организация документооборота способствует равномерной загрузке отделов организации в целом и каждого его сотрудника в частности. Единообразие делопроизводственных процессов – залог системности и единства процессов создания и работы с документами в пределах определенного органа управления. Результаты, которые могут быть достигнуты на рассмотренных этапах оптимизации делопроизводства, должны найти отражение в локальных актах организации.

Состав локальной нормативной базы делопроизводства определяется традиционным перечнем внутренних нормативных актов, среди которых положение о службе делопроизводства, должностные инструкции ее сотрудников, инструкция по делопроизводству, номенклатура дел учреждения, табель (альбом) форм документов.

Неоспорим тот факт, что в современных реалиях жизненно необходимым инструментом управления документооборотом становятся специальные программные комплексы, которые способны обеспечить качественный учет, безопасное хранение, оперативный поиск и комфортный доступ к документной информации организации.

Вариантом решения задачи автоматизации делопроизводственных процессов в бюджетных организациях может стать внедрение одной из систем электронного документооборота (СЭД): SMBusiness, Канцлер, ISIDA, ELMA365, LanDocs, Directum RX, 1С:Документооборот и др.

СЭД позволяет:

- налаживать работу с электронной версией на всех этапах жизненного цикла каждого документа;
- организовывать электронный архив для надежного и централизованного хранения документов;
- быстро находить нужные электронные файлы;
- настраивать маршрутизацию;
- минимизировать время, которое сотрудники тратят на работу с бумагами: их создание, корректировку, согласование, подписание;
- автоматизировать процесс документального взаимодействия между сотрудниками;
- сохранять в системе все действия, которые производились с документами, для максимального контроля и исполнительности.

Используя СЭД, можно не только перевести делопроизводство организации в электронный вид, но и ускорить бумажную работу без потери ее качества, разгрузить персонал, добиться более оперативного принятия решений.

Управленческая документация создается с целью фиксации информации и используется в качестве инструмента реализации управленческих воздействий. После реализации управленческой функции документы выступают средством подтверждения определенных фактов и доказательства выполнения обязательств. Проведение исследований, направленных на создание рациональной системы на основе предложенных инструментов оптимизации делопроизводственных процессов, позволит совершенствовать систему управления организацией, повысить качество принимаемых управленческих решений, улучшить эффективность контроля их исполнения.

Список использованной литературы

1. **Кузнецова, Т. В.** Документационное обеспечение управления / Т. В. Кузнецова, Л. В. Санкина, Т. А. Быкова. – М. : МЦФЭР, 2013. – 432 с.
2. **Пшенко, А. В.** Документационное обеспечение управления / А. В. Пшенко. – М. : Академия, 2012. – 300 с.
3. **Корнеев, И. К.** Управление документами / И. К. Корнеев. – М. : Инфра-М, 2013. – 300 с.
4. **Кузнецова, Т. В.** Секретарское дело / Т. В. Кузнецова. – М. : Бизнес-школа «Интел-Ситез», 2011. – 342 с.
5. **Янковая, В. Ф.** Как организовать делопроизводство? / В. Ф. Янковая. – М. : МЦФЭР, 2014. – 412 с.
6. **Байкова, И. Ю.** Документооборот и делопроизводство: как организовать работу с документами / И. Ю. Байкова. – М. : Эсмо, 2010. – 285 с.
7. **Кузнецова, Т. В.** Делопроизводство как отражение системы и технологии управления / Т. В. Кузнецова // Делопроизводство. – 2003. – № 2. – С. 12–13.
8. **Пшенко, А. В.** Роль документационного обеспечения управления в современной организации документами / А. В. Пшенко // Секретар. дело. – 2003. – № 12. – С. 5–7.
9. **Кузнецова, Т. В.** Как совершенствовать работу с документами / Т. В. Кузнецова // Секретар. дело. – 2009. – № 2. – С. 62–70.
10. **Лемешко, О. И.** Оптимизация документооборота как инструмент эффективного управления бюджетной организацией / О. И. Лемешко // Экон. вестн. ДонГТИ. – 2022. – № 12. – С. 61–66.

ОСОБЕННОСТИ БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЯ РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИИ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ САНКЦИЙ

Для обеспечения устойчивого инновационного развития в условиях конкуренции организациям необходимо внедрять и использовать цифровые технологии. Интеграция этих технологий в экономическую и общественно-политическую жизнь общества свидетельствует о формировании новой экономической системы – цифровой экономики. Цифровая трансформация национальной экономики означает внедрение информационно-коммуникационных технологий во все отрасли для повышения их инновационности и конкурентоспособности. Цифровая экономика – это деятельность, непосредственно связанная с развитием цифровых компьютерных технологий, включая предоставление различных услуг, таких как онлайн-сервисы, краудсорсинг, краудфандинг, интернет-торговля, электронные платежи и др. [1].

Белорусские предприятия, особенно те, которые активно зависят от экспорта и сотрудничества с западными партнерами, столкнулись с трудностями в поддержании и развитии своих бизнес-связей после введения некоторыми странами экономических рестрикций. Одним из способов обхода санкций является поиск новых рынков и партнеров, особенно в странах, не затронутых санкциями. Введенные санкции существенно осложнили промышленным предприятиям Республики Беларусь составление долгосрочных планов. Указанные факторы отразились как на подходе к составлению бизнес-плана на начальных этапах, так и на скорости внесения корректировок в существующий бизнес-план. Для достижения поставленных целей устойчивого развития стратегией ОАО «Гомельский химический завод» в период 2016–2030 гг. предусмотрено решение следующих задач:

- наращивание мощностей по производству фосфорных удобрений – до 300 тыс. т 100%-ного P_2O_5 в 2030 г.;
- повышение конкурентоспособности завода за счет выпуска новых видов товарной продукции;
- расширение ассортимента выпускаемой продукции (выпуск удобрений с различными микро- и макроэлементами, стимуляторами роста, биологически активными добавками и др.);
- улучшение физических свойств выпускаемых удобрений с применением различных антислеживателей, ввода веществ, улучшающих грануляцию;
- внедрение перспективных технологий, в том числе технологий по переработке крупнотоннажных отходов;
- обновление основных производственных фондов;
- сохранение рынков сбыта по основным видам продукции;
- снижение удельных норм расхода основных видов сырья и энергоресурсов [2].

В новых условиях предприятия направляют силы на разработку, реализацию новых идей и оптимизацию затрат. Эти составляющие и раньше были важной частью бизнес-планирования, однако в новых условиях руководство столкнулось с острым дефицитом не только средств и ресурсов, но и времени на адаптацию к изменениям. Сегодня у компаний, которые ведут внешнеэкономическую деятельность, появились риски и ограничения, которых не было ранее. Составляя бизнес-план, такому предприятию нужно провести анализ возможных рисков и разработать меры по их минимизации.

При разработке инвестиционных бизнес-планов главный упор необходимо сделать на поиск потенциальных покупателей продукции в странах, дружелюбно или нейтрально настроенных к Республике Беларусь. Без изучения новых рынков, их потенциальной емкости, уровня маржинальности продукта планирование увеличения объемов производства будет рискованным и с большой вероятностью нецелесообразным для вложенных инвестиций.

Особое внимание при планировании стоит уделить новым логистическим маршрутам, фокус которых смещается в восточном направлении. Потеряв возможность доставки грузов через ближайшие порты прибалтийских стран (расстояние выросло с 600 км через порты в Литве и Латвии до 1 тыс. и более километров в порты России), за последние полтора года для пред-

приятый-экспортеров в среднем конечная цена реализации товара увеличилась на 30%. Стоит отметить, что Российские железные дороги работают на пределе пропускной способности, что увеличивает время отгрузки продукции покупателю. Например, летом 2022 г. дефицит провозной мощности Восточного полигона превысил 100 млн т. Это движение по Транссибирской и Байкало-Амурской магистралям. Поезда просто не успевали перевозить все грузы [3].

Следующим проблемным вопросом в разработке инвестиционных бизнес-планов является отсутствие в стране производства современного технологического оборудования и недоступность к данному оборудованию производителей стан Западной Европы и Северной Америки. Западные компании, являющиеся лицензиарами технологий, ограничили доступ к современным методам производства продукции. Снять напряжение в сфере поставок импортного оборудования и комплектующих помогает в том числе и механизм параллельного импорта. В то же время он приводит к удорожанию закупаемого оборудования на 15–20%. Для переоснащения технологического оборудования стоит обратить внимание на рынок Китая и Индии (в настоящее время самые динамично растущие экономики). За несколько последних десятилетий партнеры из Китая далеко ушли в сфере производства оборудования и технологий для нефтехимического сектора. В течение этого времени они приобрели знания в области производства станкостроительного оборудования, металлообработки и оборудования пищевой и легкой промышленности, а также подготовили своих специалистов в данных областях. К сожалению, после того как стало возможным покупать импортные технологии и оплачивать консультации иностранных специалистов, в России и Республике Беларусь резко снизилось количество инженеров, способных дать ответы на вопросы, возникающие при установке и использовании нового зарубежного оборудования, и умеющих применять новые технологии.

Санкции и непредсказуемый характер глобальной экономики все больше затрудняют промышленным предприятиям планирование на будущее и достижение своих целей. Однако, разрабатывая эффективные стратегии и инвестиционные бизнес-планы, организации могут адаптироваться к актуальной экономической конъюнктуре и продолжать стабильное функционирование. Республика Беларусь имеет много чувствительных к санкционному давлению отраслей (энергетика, нефтехимическая промышленность, металлургия, легкая промышленность и т. д.). Вовлеченная в процесс глобализации, экономика страны подвержена сильному негативному воздействию из-за санкций, касающихся импорта высокотехнологичной продукции, ИТ, а также сопутствующих им сервисных услуг. Но оценка успешного опыта работы белорусских предприятий подчеркивает важность анализа рынка, гибкости, управления рисками и налаживания партнерских отношений с компаниями из России, Китая, Индии и стран Средней Азии в стратегическом планировании. Эти составляющие стратегического планирования могут помочь организациям оставаться конкурентоспособными и успешными в быстро меняющейся экономической конъюнктуре.

Список использованной литературы

1. **Черняков, Д. В.** Эффективность конкурентной стратегии устойчивого развития / Д. В. Черняков, Л. К. Климович // Молодежь в науке и предпринимательстве [Электронный ресурс] : сб. науч. ст. VIII междунар. форума молодых ученых, посвящ. 55-летию ун-та, Гомель – Ранчо, 15–17 мая 2019 г. / Белорус. торгово-экон. ун-т потребит. кооп. ; редкол.: С. Н. Лебедева [и др.]. – Гомель, 2019. – 1 электрон. опт. диск (CD-ROM). – С. 246–252.

2. **Отрасли** в условиях санкций. Химическая отрасль // ЭИСИ – Эксперт. ин-т социал. исслед. [Электронный ресурс]. – М., 2022. – Режим доступа : <https://eistr.ru/upload/iblock/579/579bf5a29fb1ff7c53f6b973081f48ae.pdf>. – Дата доступа : 01.11.2023.

3. **Шишкин, Р. А.** Методика стратегического планирования в условиях санкций и неопределенности окружения / Р. А. Шишкин, Л. М. Божко // Экономика и упр. – 2023. – № 2 (170). – С. 4–8.

К. С. Никитенко

Научный руководитель

Л. К. Климович

*Белорусский торгово-экономический
университет потребительской кооперации
г. Гомель, Республика Беларусь*

ПРОБЛЕМНЫЕ ВОПРОСЫ НОРМИРОВАНИЯ ТРУДА РЕМОНТНОГО ПЕРСОНАЛА НА ХИМИЧЕСКИХ ПРЕДПРИЯТИЯХ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

На химических предприятиях страны доля импортного оборудования, участвующего в технологическом процессе, составляет значительный вес, при этом производителями этих высокотехнологичных машин и установок являются предприятия, локализованные в странах Европейского Союза, Японии и США. После введения секторальных ограничений были разорваны деловые связи и прекращены договорные обязательства по ремонту поставленного оборудования и продаже запасных частей для самостоятельного ремонта. В связи с этим многое в ремонте импортного оборудования возложено на собственные ремонтные службы. Штат службы предприятий по ремонту и изготовлению нестандартизированного оборудования практически полностью находится на сдельно-премиальной системе оплаты труда, и при разработке новых технологий производства возникает вопрос в разработке новых норм технологических операций. До 1991 г. разработка технологических норм времени на ремонт и изготовление нестандартизированного оборудования, расчет обоснованной численности ремонтного персонала проводились на основании отраслевых и межотраслевых норм времени специальными службами и отделами по нормированию труда, находящимися в штате предприятия, а также научно-исследовательскими институтами и центрами научной организации труда отраслевых министерств.

После перехода отечественных предприятий на рыночные условия труда и появившейся большой конкуренции аналогичных предприятий европейских и азиатских стран с более совершенными технологиями возникла необходимость снижения издержек производства, что хоть как-то смогло позволить сохранить рынки для собственной продукции. Одним из самых доступных для руководства химических предприятий Республики Беларусь того времени мероприятий по сокращению затрат было сокращение штатной численности работников, в том числе отделов и служб, занимавшихся разработкой технологических норм времени (в переходный период на рыночные условия труда актуализация и разработка новых норм стали для предприятий не актуальны). В то же самое время научно-исследовательские институты при министерствах и Госкомтруда на территории стран бывшего СССР, которые определяли методологии, учитывающие в полной мере весь регламент трудового дня для каждой профессии рабочих и тарифных разрядов, стали закрываться [1].

Отдавая предпочтение внедрению новых технологий и поиску новых рынков сбыта собственной продукции, руководство химических предприятий республики по остаточному принципу занималось контролем и актуализацией норм работ вспомогательных ремонтно-механических подразделений. Стоит отметить, что за 30 лет работы в рыночных условиях произошло обновление основных фондов, что должно было привести к увеличению производительности и качества выполняемых услуг (приобретались магнитные сверлильные станки, интеллектуальные станочные системы и оборудование высоких технологий, специализированные станки, прецизионные станки, станки с числовым и программным управлением, многоцелевые станки и их комплексы, тяжелые и уникальные станки, автоматические линии, гибкие производственные модули и системы, оборудование для электрофизикохимической, лазерной, плазменной и других видов обработки, для комбинированных рабочих процессов обработки металлов). В связи с этим должны были внедряться технически обоснованные нормы времени, которые устанавливаются с учетом достигнутого уровня техники, научной организации труда и передового опыта рабочих. А в дальнейшем эти нормы подлежат замене по мере внедрения в производство технических и организационных мероприятий, обеспечивающих рост производительности труда. Но численность работников для этих целей уже была снижена до критически малого уровня, а функционал, который был возложен на эту численность, определял только работы по контролю ранее разработанных норм. Также стоит отметить, что с каждым годом, выполняя рутинную работу, снижалась компетенция и уровень знаний оставшегося персонала в вопросах разработки новых норм.

На сегодняшний день затраты по ремонтным работам и модернизации оборудования вспомогательными цехами на химических предприятиях составляет 3–5% в себестоимости продукции. Доля в затратах может показаться и незначительной, но это довольно большие суммы в размере десятков миллионов рублей. В связи с этим в последнее время руководству предприятий приходится выбирать варианты сокращения затрат на производство и контроль над необходимой численностью и загруженностью ремонтного персонала.

Первый вариант – это увеличение штатной численности инженерно-технического персонала, переобучение уже работающих специалистов для организации работы по расчету новых норм времени для отработки выполнения технологических операций, для постоянного контроля, анализа и верификации полученных норм времени. Во многом трудности у специалистов по нормированию возникают по той причине, что на предприятиях не ведутся наблюдения по единицам ремонтной сложности технологических операций и не составляется соответствующая статистическая отчетность.

Второй вариант – если не пересматривать нормативы времени на ремонтные работы и изготовление оборудования, запасных частей и агрегатов. С высокой вероятностью производительность труда с учетом обновления производственных фондов увеличиваться не будет, но уровень заработной платы может возрастать только благодаря внедрению нового оборудования. Работник будет понимать, что, увеличивая производительность в количественном выражении, а значит, снижая временные рамки на производство технологической операции, со старыми нормами времени уровень заработной платы может вызвать интерес для анализа экономическими службами предприятия (темп роста выполнения работ по нормам времени к отработанному по табелю времени может составлять более 150%), и, чтобы не вызывать дополнительного внимания к размеру сдельной оплаты труда, работнику необходимо работать менее интенсивно. А в дальнейшем выработка в короткое время предельного количества сверхурочных работ (180 ч в год согласно ст. 122 Трудового кодекса Республики Беларусь) может сказаться на выполнении в сжатые сроки действительно критически важных работ для предприятия и выпуска продукции, которые нужно будет проводить сверх дневной нормы.

Третий вариант – перевод работников вспомогательных производств со сдельной формы оплаты труда на повременную оплату [2].

Нужно отметить, что при повременной оплате труда необходимость в нормировании труда все равно не отпадает: ведь встает вопрос о сменном задании для работников, адекватность к выполнению порученной работы, а также рассмотрение необходимой численности работников ремонтного вспомогательного персонала для обслуживания оборудования основного производства.

Из вышесказанного можно предположить, что руководству химических предприятий в настоящее время придется делать выбор из трех вариантов или комбинируя их для рационального использования человеческих ресурсов. При этом главной целью реализации мероприятий по актуализации норм должна становиться экономическая целесообразность, что, в свою очередь, однозначно должно привести к улучшению финансового результата. Большую помощь окажет в решении актуализации норм времени автоматизация расчетов, их грамотное внедрение и глубокая интеграция в корпоративные информационные системы, что позволит получить существенный экономический эффект, создаст необходимые возможности для принятия обоснованных управленческих решений. Современные информационные системы позволяют выполнять такие расчеты без рутинных ручных вычислений, в автоматическом режиме, оставляя человеку лишь контрольные функции, а трудоемкие операции по расчету и вводу норм – компьютерной технике [3]. Чтобы предприятиям химической промышленности в это сложное для экономики время оставаться на уровне аналогичных высокотехнологических мировых производств, эту работу необходимо провести в ближайшее время, не отодвигая по времени «вправо» решения по актуализации норм времени технологических операций ремонтных работ.

Список использованной литературы

1. **Омельченко, И. Б.** Системные подходы к нормированию труда: как применять / И. Б. Омельченко, А. Б. Васьков // Соц.-трудовые исслед. – 2020. – № 41 (4). – С. 8–15.
2. **Hart, R. A.** The rise and fall of piecework / R. A. Hart // IZA – world of labor [Electronic resource]. – 2016. – Mode of access : <https://wol.iza.org/uploads/articles/254/pdfs/rise-and-fall-of-piecework.pdf>. – Date of access : 01.11.2023.
3. **Березин, В. В.** Информационные технологии в нормировании труда / В. В. Березин // HumanProgress [Электронный ресурс]. – 2017. – Т. 3, № 8. – Режим доступа : http://progress-human.com/images/2017/tom3_8/Berezin.pdf. – Дата доступа : 01.11.2023.

**А. Д. Пальцева,
М. Ю. Гузова**

*Научный руководитель
Т. Н. Байбардина*

*Белорусский торгово-экономический
университет потребительской кооперации
г. Гомель, Республика Беларусь*

РОЛЬ ФАНДРАЙЗИНГА В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НЕКОММЕРЧЕСКИХ И БЛАГОТВОРИТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Использование понятия «фандрайзинг» в отечественной науке и практике началось с переходом Беларуси на рыночные условия. Термин «фандрайзинг» был заимствован из США, где он используется уже многие десятилетия преимущественно в области привлечения финансирования в так называемый третий сектор, который объединяет некоммерческие негосударственные организации, для которых основной целью деятельности является не получение прибыли, а решение различных социальных задач, игнорируемых частным и государственным сектором.

В Беларуси термин «фандрайзинг» стал активно использоваться с начала 1990-х гг. преимущественно государственными некоммерческими организациями для покрытия дефицита финансовых средств, связанного с сокращением государственного финансирования на социальную сферу. Однако в настоящее время фандрайзинг в Беларуси все более широко применяется и негосударственными некоммерческими организациями.

Основными целями фандрайзинга являются:

- получение необходимых ресурсов и удовлетворение дарителя;
- достижение целей организации и реализация ее программ;
- укрепление благополучия общества в целом.

Как показывает мировая практика, фандрайзинг – это работа по привлечению ресурсов для некоммерческой социально значимой деятельности. В отличие от благотворительности, где пожертвования принято делать анонимно, в фандрайзинге нет резона скрывать имена спонсоров и меценатов. Люди и компании, вкладывающие деньги в тот или иной проект, улучшают собственную репутацию. Получается, фандрайзинг – взаимовыгодное мероприятие. Только инвесторы получают в обмен на вложения не прибыль, а положительный имидж. В Беларуси основными источниками финансирования являются пожертвования от физических лиц и гранты от донорских организаций [1].

Организованный фандрайзинг позволяет привлекать ресурсы для обеспечения нормального внутреннего функционирования организации – ее системы планирования, контроля, для реализации ее маркетинговой стратегии, обучения персонала и т. п. Именно организованный фандрайзинг позволяет организации привлекать ресурсы для осуществления ее программной деятельности, проектов, оказания услуг, а значит – реализовывать свою миссию, стратегию, воплощать свое видение ситуации и сохранять свои ценности.

Таким образом, можно сказать, что в системе деятельности некоммерческих организаций (НКО) фандрайзинг несет функцию обеспечения ресурсами основной программной деятельности организации, направленной на реализацию ее миссии и решение социально значимых проблем.

Факторами, отражающими результативность фандрайзинга в отечественных некоммерческих организациях, являются:

- направление деятельности НКО;
- возраст НКО;
- размер НКО;
- географический охват деятельности НКО;
- количество источников финансирования НКО;
- получение государственных субсидий;
- получение финансовой помощи от коммерческих организаций и предпринимателей.

Чтобы стратегия фандрайзинга принесла результаты, важно соблюдать следующие принципы:

1. Аргументированность. У проекта должна быть четкая схема с подробным описанием всех затрат. Спонсорам важно видеть: сколько денег требуется на те или иные цели. Важно описать не только расходы, но и этапы реализации, а также сроки.

2. Убедительность. Необходимо заинтересовать потенциального инвестора, чтобы он осознал: приняв участие в проекте, он сделает доброе дело и реально поможет тем, кому необходима поддержка. Спонсор охотнее пойдет навстречу, если взамен ему предложат косвенную выгоду: пообещают разместить логотип компании на форме спортсменов, публично поблагодарить за участие перед большой аудиторией, упомянуть название организации в соцсетях.

3. Прозрачная отчетность. За все поступления и расходы следует отчитываться. Желательно, чтобы финансовые документы были в открытом доступе, чтобы каждый мог с ними ознакомиться. Так у реальных и потенциальных инвесторов будет больше доверия к проекту: они увидят, что деньги действительно потратили на благое дело.

Каждая фандрайзинговая кампания имеет строго определенные задачи, в соответствии с которыми выделяются два основных вида фандрайзинга:

– проектный, если задачи фандрайзинга сводятся к поступлению конкретных средств под реализацию проектов (данный вид фандрайзинга является наиболее удобной формой привлечения средств как для некоммерческой организации, так и финансирующей стороны);

– оперативный, когда привлеченные средства направляются на покрытие текущих расходов (чаще всего такой вид фандрайзинга применяется некоммерческими организациями, находящимися в критическом финансовом положении).

Методы реализации фандрайзингового плана достаточно разнообразны:

– телефандрайзинг (обращение к потенциальным спонсорам и благотворителям по телефону и факсу);

– почтовый фандрайзинг (обращение к потенциальным спонсорам по почте);

– индивидуальный фандрайзинг (персональное обращение к спонсорам в личной беседе);

– солофандрайзинг (приобретение поддержки известных лиц);

– событийный фандрайзинг (проведение презентаций, выставок, аукционов и др.).

Мировой опыт свидетельствует, что успешный фандрайзинг невозможен без нормальной организации всей работы внутри НКО. Например, неналаженные связи с общественностью могут существенным образом повлиять на отношение доноров к организации, а значит, и деятельность по привлечению ресурсов. Неналаженная система планирования в организации сделает стратегию фандрайзинга случайной и неэффективной [2].

Для оценки эффективности результатов фандрайзинга используются следующие показатели: коэффициент окупаемости расходов на фандрайзинг, время окупаемости расходов на фандрайзинг, коэффициент рентабельности фандрайзинга. Кроме того, для каждого вида фандрайзинга можно выделить частные показатели эффективности.

Белорусский опыт фандрайзинга не является полным дублированием американского опыта, поскольку в нем нашли отражение национальная специфика функционирования некоммерческой сферы, а также направления развития отечественной благотворительности.

Фандрайзинг НКО как эффективная методика привлечения финансирования в рыночных условиях приобретает большое значение в Беларуси. Недостаток финансовых средств заставляет отечественные НКО заниматься поиском дополнительных источников доходов. Актуальными в этой связи становятся прежде всего кадровые проблемы, отсутствие специалистов в области фандрайзинга.

Список использованной литературы

1. **Байбардина, Т. Н.** Маркетинг и общество : учеб. пособие / Т. Н. Байбардина, О. А. Бурцева. – Гомель : Белорус. торгово-экон. ун-т потребит. кооп., 2022. – 316 с.

2. **Корнеева, И. Е.** Фандрайзинг в некоммерческих организациях: теоретические подходы и эмпирические исследования / И. Е. Корнеева // Менеджмент в России и за рубежом. – 2016. – № 6. – С. 10–17.

**А. Д. Пальцева,
А. А. Ковбан**

*Научный руководитель
Т. Н. Байбардина*

*Белорусский торгово-экономический
университет потребительской кооперации
г. Гомель, Республика Беларусь*

РОЛЬ И ЗНАЧЕНИЕ ЦИФРОВОГО МАРКЕТИНГА В СОВРЕМЕННОМ ОБЩЕСТВЕ

Глобальные и информационные социальные сети, системы электронной коммерции, мобильные средства коммуникации формируют новую информационную инфраструктуру рынка, насыщенную персонифицированной маркетинговой информацией о каждом человеке. Объемы маркетинговых данных, необходимых для принятия управленческих решений в быстро меняющейся и конкурентной рыночной среде, увеличиваются в геометрической прогрессии и требуют новых технологических решений для ее обработки.

Технологии, скорость обмена сообщениями, подключение к «Интернету вещей», появление Индустрии 4.0 формируют области маркетинга и меняют суть рекламы бренда, продвижения, конверсии лидов, онлайн-контента и других аспектов.

В последние годы цифровой маркетинг набирает обороты. Индустрия цифрового маркетинга растет со скоростью 33,5%, что выше, чем в любом другом секторе. Это связано с тем, что цифровой маркетинг оказался очень эффективным средством маркетинга по сравнению с традиционными методами офлайн-маркетинга.

Парадигма цифрового маркетинга инкапсулирует данные с использованием выдающихся технологий, таких как машинное обучение, наука о данных и аналитика, которые прогнозируют выходные данные для шаблонов, тенденций и надежности их стратегий путем количественного сопоставления прошлых исторических данных с текущими наборами данных.

В настоящее время среди основных инструментов продвижения в диджитал-маркетинге выделяют следующие:

- создание веб-сайта, в том числе лендинговой (целевой) страницы;
- создание контента;
- социальные сети (SMM);
- баннерная реклама;
- медийная реклама, размещенная на охватных площадках;
- спонсорство спецпроектов;
- видеореклама;
- игры;
- онлайн-опросы (голосования);
- связи с общественностью (PR);
- рассылки (e-mail, SMS, MMS);
- вирусная реклама;
- QR-коды;
- мобильные приложения [1].

Благодаря таким характеристикам, как экономичность, гибкость и удобство, цифровой маркетинг полностью изменил сферу маркетинга и стал популярным благодаря следующим преимуществам: обеспечивает низкие затраты и высокую отдачу; способствует созданию целевых и хорошо организованных маркетинговых кампаний, которые достигают желаемых для маркетологов бизнес-целей; обеспечивает удобство для маркетологов; позволяет охватить глобальную аудиторию; помогает в развитии и продвижении бренда; обеспечивает активное участие пользователей; способствует мгновенной обратной связи; использует ненавязчивые инструменты воздействия на клиентов; обеспечивает более высокую вовлеченность; способствует повышению лояльности клиентов и частому с ними общению; обеспечивает гибкость.

В то время как отечественные организации все больше переходят на «цифровую волну», в равной степени растет потребность и в квалифицированных специалистах в области цифрового маркетинга. К таким специалистам прежде всего относятся:

- менеджер по цифровому маркетингу или цифровой директор;
- веб-разработчик и веб-дизайнер;
- администратор социальных сетей и менеджер социальных сетей;

- SEO-специалист (специалист);
- PPC-, SEM-эксперт;
- контент-маркетолог;
- менеджер по аналитике;
- CRM-менеджер;
- менеджер по электронному маркетингу;
- менеджер по электронной коммерции;
- аккаунт-директор цифрового агентства.

Изменения, происходящие в цифровом обществе, обуславливают необходимость подготовки новых узких специалистов в области цифрового маркетинга [2].

Поскольку цифровой маркетинг продолжает развиваться быстрыми темпами, неудивительно, что спрос на специалистов по цифровому маркетингу также будет расти. Цифровой маркетинг предоставил маркетологам перечень далеко идущих преимуществ, благодаря которым он становится все более популярным. Поэтому сегодня остро стоит вопрос о формировании определенных навыков, необходимых современному маркетологу для работы в цифровом обществе. К таким навыкам прежде всего относятся: аналитика данных и маркетинг, основанный на данных; поисковая оптимизация (SEO); разработка веб-сайтов; управление контентом в маркетинге; создание продуктовых приложений или программного обеспечения; разработка визуального контента; умение общаться; совмещать слова и визуальные эффекты для создания убедительной и увлекательной цифровой маркетинговой кампании; способность постоянно учиться и быть креативным.

Кроме того, успешный цифровой маркетолог должен обладать не только аналитическими и стратегическими навыками, но также творческими и визуальными навыками. Цифровой маркетинг позволяет тренировать и развивать навыки специалистов по маркетингу в соответствии с теми изменениями, которые происходят в современном обществе.

Таким образом, совершенно очевидно, что организациям в современной экономике нужен цифровой маркетинг, чтобы конкурировать и выживать на конкурентном рынке. Цифровой маркетинг дает производителям возможность оценивать свои показатели, эффективность маркетинговых кампаний и вносить соответствующие изменения. Независимо от того, что продают организации, методы, используемые в цифровом маркетинге, могут применяться в любой отрасли, чтобы предлагать быстрые и эффективные результаты, что делает эту современную маркетинговую форму особо важной для общего развития бизнеса. Быстрый рост Интернета и все вышеупомянутые причины создают огромные возможности для организаций в сфере расширения своего влияния в бизнес-пространстве.

Список использованной литературы

1. **Байбардина, Т. Н.** Маркетинг и общество : учеб. пособие / Т. Н. Байбардина, О. А. Бурцева. – Гомель : Белорус. торгово-экон. ун-т потребит. кооп., 2022. – 316 с.
2. **Новые** парадигмы развития маркетинговых инструментов в условиях трансформации современной экономики : моногр. / [коллектив авт.] ; под общ. ред. С. В. Карповой. – 2-е изд., доп. – М. : Дашков и К°, 2021. – 352 с.

А. С. Покрашенко

Научный руководитель

Л. Ж. Бдайцеева

*Санкт-Петербургский государственный
экономический университет
г. Санкт-Петербург, Российская Федерация*

ЛИКВИДАЦИОННАЯ СТОИМОСТЬ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ В МЕЖДУНАРОДНЫХ И НАЦИОНАЛЬНЫХ УЧЕТНЫХ СТАНДАРТАХ: СХОДСТВА И РАЗЛИЧИЯ

Продолжающийся в мировой экономике процесс глобализации затрагивает все сферы экономической деятельности и, в частности, предпринимательский сектор. Несмотря на проблемы, связанные с выходом российских организаций на международный рынок, Россия продолжает развивать экономические отношения за пределами страны. Общие границы, транспортные проекты, сотрудничество в различных секторах и другие факторы являются определенными драйверами развития мировой экономики.

Вместе с тем, между национальными стандартами бухгалтерского учета и международными стандартами финансовой отчетности (МСФО) до сих пор есть существенные различия, которые отражаются не только на учетной политике организаций, но и на идентификации объектов учета, и даже на налогообложении. Однако присутствует тенденция к сближению национальных и международных учетных стандартов. Это актуально для России, поскольку в национальном бухгалтерском учете в настоящее время проходит процесс его адаптации к МСФО. В рамках этого процесса Министерством финансов Российской Федерации вводятся в действие новые стандарты, адаптированные к МСФО. Несмотря на адаптацию, остаются и различия. Например, это касается понятия «ликвидационная стоимость», которое появилось в Федеральном стандарте бухгалтерского учета (ФСБУ) 6/2020 «Основные средства», который приближен к МСФО (IAS) 16. Проанализируем степень этого приближения.

Итак, с принятием ФСБУ 6/2020 в российской практике учета появляется совершенно новый термин «ликвидационная стоимость». В стандарте раскрывается его определение, из которого следует, что для основных средств, учитываемых по первоначальной стоимости, амортизируется не вся первоначальная стоимость объекта, а лишь та, которая будет возмещаться в процессе его эксплуатации. Для МСФО (IAS) 16 данный термин не является новым и содержит более точное его определение. Это проявляется в проведении четкой границы между ликвидационной стоимостью и амортизируемой стоимостью. Кроме того, в самом определении ликвидационной стоимости подчеркивается, что это расчетная оценочная величина, зависящая от ожиданий руководства экономического субъекта [1]. Таким образом, ликвидационная стоимость относится к категории оценочных суждений и должна пересматриваться. В части пересмотра ликвидационной стоимости ФСБУ 6/2020 содержит аналогичные требования.

Как правило, на практике ликвидационная стоимость основных средств представляет собой незначительную величину. Согласно ФСБУ 6/2020 ликвидационная стоимость объекта учета будет равна нулю, когда от его выбытия в конце срока полезного использования не ожидаются никакие поступления или же предполагается, что они будут незначительными, а также в случае, когда невозможно надежно определить величину таких поступлений [2]. МСФО (IAS) 16 допускается пренебречь ликвидационной стоимостью основных средств, если она представляет незначительную сумму и, следовательно, незначительна при расчете амортизируемой величины. Таким образом, в национальном и международном стандартах появляется «лазейка», которая при составлении отчетности позволяет в определенных случаях не признавать ликвидационную стоимость объектов основных средств.

Может наступить ситуация, когда ликвидационная стоимость становится равной или превышает балансовую стоимость основного средства. В таком случае и ФСБУ 6/2020 и МСФО (IAS) 16 утверждают прекратить начисление амортизации до момента, пока последняя не станет выше. Если стоимость актива достигла ликвидационной, а организация продолжает использовать основное средство, значит, допущена и не исправлена ошибка в оценке элементов амортизации.

Помимо этого, на практике экономический субъект может столкнуться с тем, что ликвидационную стоимость определить достаточно проблематично. Чаще всего такая ситуация связана с основными средствами, для которых отсутствует вторичный рынок. С одной стороны, реализация бывших в употреблении объектов учета выгодна для организации, поскольку она

получает от этого дополнительный доход. С другой стороны, их продажа может сопровождаться дополнительными расходами, к примеру на разборку или транспортировку. В связи с этим организации необходимо продумать регламент, включающий в себя порядок действий в данном направлении. Так, основные средства, изготовленные из дорогостоящих материалов, будут иметь ликвидационную стоимость и их целесообразно продать, а незначимые и при этом высокозатратные активы с точки зрения дополнительных расходов, связанных с возможной реализацией, выгоднее утилизировать, их ликвидационная стоимость будет равна нулю. Хотя надо учесть, какова стоимость утилизации, и с учетом этого просчитать результат реализации.

В заключении отметим, что, несмотря на наличие различий в учете основных средств в части ликвидационной стоимости по российским стандартам бухгалтерского учета и МСФО, происходит их постепенное сближение, что в будущем упростит заинтересованным пользователям бухгалтерской (финансовой) отчетности получение информации о данных активах, а также увеличит эффективность управления ими и повысит прозрачность деятельности организаций.

Список использованной литературы

1. **Об утверждении** Международного стандарта финансовой отчетности (IAS) 16 «Основные средства» : приказ Минфина России от 28 дек. 2015 г. № 217н // КонсультантПлюс [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://www.consultant.ru>. – Дата доступа : 01.11.2023.

2. **Об утверждении** Федерального стандарта бухгалтерского учета ФСБУ 6/2020 «Основные средства» : приказ Минфина России от 17 сент. 2020 г. № 204н // КонсультантПлюс [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://www.consultant.ru>. – Дата доступа : 01.11.2023.

**И. М. Сузько,
Э. Н. Мавинга**

Научный руководитель

Т. М. Тишкова

*Белорусский торгово-экономический
университет потребительской кооперации
г. Гомель, Республика Беларусь*

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МЕНЕДЖМЕНТА

Менеджмент как понятие применим практически к любому виду человеческой деятельности, где принимают участие организованные группы людей: хозяйствующие субъекты, творческие организации, органы социального обеспечения, больницы, университеты и т. д. Для различных видов человеческой деятельности основная задача менеджмента остается неизменной – организация совместной высокоэффективной работы сотрудников организаций, которые имеют разный творческий потенциал и квалификацию, с целью реализации их стратегических целей.

Многие специалисты в области менеджмента говорят о том, что в мире менеджмента происходит настоящая революция. Современный подход к менеджменту значительно отличается от традиционных представлений о процессе управления, основанном на жестком контроле сверху донизу, разделении труда и специализации, свойственных функциональному подходу в управлении.

Понятия «управление» и «менеджмент» в современном мире близки по смыслу, но не однозначны. Понятие «управление» является более общим и относится ко всем типам систем (техническим, биологическим, социально-экономическим и пр.). Современное понятие «менеджмент» распространяется лишь на социально-экономические системы. Отличительной особенностью таких систем является человек, деятельностью которого необходимо управлять. В качестве социально-экономических систем могут рассматриваться организации (предприятия) различного профиля, которые управляются определенным образом. Общие закономерности, принципы и методы управления организациями составляют предмет науки общего менеджмента.

Необходимо отметить, что термин «управление» также широко используется применительно к социально-экономическим системам [1].

Под управлением обычно понимают целенаправленное воздействие субъекта управления на объект управления для достижения целей его функционирования. В задачу субъекта управления входит формирование управляющих, корректирующих или предупреждающих воздействий, которые поступают на объект управления. Управляющие воздействия должны обеспечить переход объекта управления в новое состояние. Корректирующие воздействия вырабатываются в том случае, если известна причина, вызвавшая недопустимые отклонения в работе объекта управления. Предупреждающие воздействия формируются в том случае, если прогнозируется ситуация, которая может привести к ненормальному функционированию объекта управления. В качестве субъекта управления могут рассматриваться менеджеры различного уровня, высшее руководство и т. д. В качестве высшего руководства могут быть «лицо или группа работников, осуществляющих направление деятельности и управление организацией на высшем уровне».

В настоящее время можно выделить следующие тенденции развития современного менеджмента:

- бурное развитие получает культура организации;
- стратегическое управление и стратегическое планирование находят свое применение во все более широком спектре специальных приложений;
- методы и технологии современного менеджмента, отработанные в коммерческих организациях, распространяются на некоммерческие сферы, включая государственный сектор;
- формируются и развиваются новые специальные виды менеджмента.

Культура организации сейчас все больше рассматривается как важный фактор прибыли и конкурентоспособности организации любой формы собственности, как фактор успеха. По существу, культура организации определяет ее внутреннюю среду, которая может способствовать процветанию компании и удовлетворению интеллектуальных потребностей ее работников или стать причиной неэффективной работы компании.

Одним из основных принципов, изложенных в них, является ориентация деятельности компании на удовлетворение запросов потребителей как в настоящем, так и в будущем. Действительно, работники компании, заинтересованные в результатах своего труда в виде высококачественной продукции, которая пользуется устойчивым спросом на рынке, будут трудиться более эффективно.

А такой принцип, как процессный подход в управлении, позволяет по-новому организовать работу персонала с учетом последних достижений в области практического менеджмента [2]. Стратегическое управление используется ведущими компаниями для повышения эффективности своей деятельности в первую очередь за счет усиления интеграционных процессов в них и повышения эффективности использования человеческих ресурсов. Известно, что объединение деятельности людей в социально-экономических системах, к которым можно отнести и компанию, начинается с формирования цели. В процессе управления компанией стратегическая цель является главным ориентиром ее развития.

Опыт ведущих мировых компаний показывает, что чем больше сотрудников будет вовлечено в разработку стратегии ее развития, тем эффективнее будут работать интеграционные процессы в компании. В настоящее время методы формирования стратегии развития компаний постоянно совершенствуются. К ним относятся методы, основанные на использовании сбалансированных систем показателей как для организации в целом, так и для ее работников, стратегических карт [3].

Список использованной литературы

1. **Будурян, Т. А.** Менеджмент : крат. курс лекций / Т. А. Будурян, А. П. Радчук, Ю. Н. Павлючук. – Брест : БрГТУ, 2019. – 132 с.
2. **Ловкова, Е. С.** Основы менеджмента : учеб. пособие / Е. С. Ловкова. – Владимир : ВлГУ, 2020. – 173 с.
3. **Матвеев, В. В.** Теория менеджмента : учеб. пособие / В. В. Матвеев, С. В. Симонов. – Орел : Каргуш, 2020. – 84 с.

УПРАВЛЕНИЕ КОМПАНИЕЙ В УСЛОВИЯХ ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА

Слово «кризис», написанное по-китайски, состоит из двух иероглифов: один означает «опасность», другой – «благоприятная возможность». Кризис в широком смысле как смена повышательной тенденции понижительной – неотъемлемая характеристика рыночной экономики. Исходя из этого посыла, любое управление является антикризисным, а содержание и методы эффективного и антикризисного управления не отличаются. Очевидно, что, отталкиваясь от него, сложно найти специфическое определение антикризисного управления. Следовательно, необходимо «заузить» понятие кризиса, для чего следует дифференцировать его фазы.

Фазы кризиса отличаются содержанием, последствиями и мерами по их устранению.

Первая – снижение рентабельности и объемов прибыли (кризис в широком смысле). Следствием этого является ухудшение финансового положения предприятия, сокращение источников и резервов развития. Решение проблемы может лежать как в области стратегического управления (пересмотр стратегии, реструктуризация предприятия), так и в области тактического управления (снижение издержек, повышение производительности) [1].

Вторая – убыточность производства. Следствием служит уменьшение резервных фондов предприятия. Решение проблемы находится в области стратегического менеджмента и реализуется через реструктуризацию предприятия.

Третья – истощение или отсутствие резервных фондов. На погашение убытков предприятие направляет часть оборотных средств и тем самым переходит в режим сокращенного воспроизводства. Реструктуризация уже не может быть использована для решения проблемы, так как отсутствуют средства на ее проведение. Нужны оперативные меры по стабилизации финансового положения предприятия и изысканию средств на проведение реструктуризации. В случае непринятия таких мер или их неудачи кризис переходит в четвертую фазу.

Четвертая – неплатежеспособность. Предприятие достигло того критического порога, когда нет средств профинансировать даже сокращенное воспроизводство и (или) платить по предыдущим обязательствам. Возникает угроза остановки производства и (или) банкротства. Необходимы экстренные меры по восстановлению платежеспособности предприятия и поддержанию производственного процесса.

Таким образом, для третьей и четвертой фаз характерны нестандартные, экстремальные условия функционирования предприятия, требующие срочных вынужденных мер. Ключевым моментом здесь является наступление или приближение неплатежеспособности. Именно эта ситуация, по нашему мнению, и должна быть объектом антикризисного управления. Современная экономическая действительность заставляет руководителей предприятий постоянно принимать решения в условиях неопределенности и риска. Финансовая и политическая нестабильность коммерческой деятельности чревата различными кризисными ситуациями, результатом которых может стать несостоятельность или банкротство.

С 1998 г. экономические субъекты Российской Федерации пережили пять кризисов разного характера [2]:

1. Нефтяной кризис 1998 г. вызвал глобальное падение цен на нефть. Крупнейшая нефтяная компания Газпром понесла финансовый кризис.
2. Сбербанк России понес финансовый кризис в 2008–2009 гг. Неспособность заемщиков к выплате своих долгов привела к снижению активов.
3. Валютный кризис 2014–2015 гг.: на рубль повлиял украинский кризис и присоединение Крыма, снижение экспортных доходов, упала цена на нефть.
4. Сбербанк России в 2019 г. провел политику таргетирования валютного курса, что привело к быстрому сокращению золотовалютных резервов.
5. Ручное торможение 2020 г.: снижение валового внутреннего продукта, остановка деятельности компаний, карантинные ограничения.

6. Специальная военная операция 2022 г.: данный финансовый кризис еще не закончился. Слабый рубль, санкции, снижение импорта, снижение производственной активности компаний.

Поиск практических путей финансового оздоровления предприятий – потенциальных банкротов осложняется следующим:

- проблемы банкротства предприятий не имеют достаточной научной разработки;
- в экономической литературе данная тема применительно к экономическим условиям переходного периода к рыночной экономике почти не представлена;
- опыт хозяйственной практики банкротства предприятий недостаточен;
- законодательство по банкротству несовершенно.

Решение задачи стабилизации и укрепления реального сектора экономики затрудняется обострением проблем текущих и долгосрочных источников финансирования. Отсутствие необходимых инвестиций в производство выступает одним из главных препятствий подъема реального сектора. Это означает, что за последние годы удалось создать эффективное рыночное управление внутренними и внешними денежными потоками для обеспечения промышленного и сельскохозяйственного развития. Основа «финансового здоровья» предприятия – прибыльная деятельность (наличие финансовой прибыли в определенных абсолютных и относительных размерах) и умеренные налоги. В этом случае предприятие имеет возможность своевременно расплачиваться с поставщиками сырья, материалов, энергии, с кредиторами; уплачивать налоги; пополнять оборотные средства; осваивать выпуск новой продукции, пользующейся спросом на рынке. В странах со стабильной экономической системой, низким уровнем инфляции увеличение дебиторской задолженности часто расценивается как наращивание оборота и не считается тревожным сигналом. В России же в условиях повышенной инфляции и нестабильности экономики такое положение может быть очень опасным, так как ведет к повышению финансовых рисков и, как следствие, к финансовой неустойчивости и банкротству компаний.

Эффективность реструктуризации кредиторской задолженности во многом зависит от реализации применяемой расчетной политики в отношениях с поставщиками, банками, заказчиками, налоговыми органами и другими организациями.

Для повышения деловой активности реального сектора экономики необходимо снизить налоги. По оценкам финансистов, в современной практике у предприятий-плательщиков налогов изымается от 2/3 до 2/4 всех денежных накоплений [3, с. 58]. Неслучайно всегда актуальным для предприятий оставался вопрос о льготах по налогообложению. В последние годы произошел процесс снижения давления реального сектора в направлении освобождения или частичного освобождения от уплаты налогов. Это имеет принципиальное значение для определения лучших вариантов снижения налогового бремени предприятий. Взаимное торговое кредитование и, как следствие, рост дебиторской задолженности в результате в целом неблагоприятной экономической конъюнктуры, отрицательные финансовые результаты всенарастающего числа товаропроизводителей при одновременной дороговизне банковских кредитов привели предприятия к безальтернативному прекращению уплаты налогов, а попутно и других платежей, включая заработную плату.

Можно подвести следующий итог, что экономические субъекты в условиях финансового кризиса должны проявить стратегическое мышление, действуя и адаптируясь под любые условия. Кризисы неизбежны и отражают модели открытой рыночной экономики. Падение уровня жизни населения прямо зависит от готовности государства как решать проблемы, так и создавать их, подменяя экономику на геополитику. У российских компаний имеется опыт прохождения кризисов в финансовой сфере, избегая длительных рецессий. Россия зависит от мирового спроса, как и другие страны зависят от поставок российских компаний, этот факт показал 2022 г.

Список использованной литературы

1. **Антикризисное** управление // Центр упр. финансами [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.center-yf.ru>. – Дата доступа : 01.11.2023.
2. **Стратегия** развития Сбербанка РФ на 2019–2023 гг. // СберБанк [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.sberbank.ru>. – Дата доступа : 01.11.2023.
3. **Черненко, В. А.** Антикризисное управление / В. А. Черненко, Н. Ю. Шведова. – М. : Юрайт, 2018. – 417 с.

В. И. Тапехо

Научный руководитель

Т. Н. Байбардина

*Белорусский торгово-экономический
университет потребительской кооперации
г. Гомель, Республика Беларусь*

ОТЛИЧИЕ КОММЕРЧЕСКОГО МАРКЕТИНГА ОТ КЛАССИЧЕСКОГО МАРКЕТИНГА

Маркетинговая деятельность некоммерческих организаций (НКО) приобретает огромную экономическую и социальную значимость, способствуя увеличению спектра решений важнейших проблем общества. В свою очередь, логическим следствием такой деятельности является удовлетворение определенных общественных потребностей. Применение концепции некоммерческого маркетинга дает возможность некоммерческим организациям изучать общественные потребности, создавать некоммерческие продукты, удовлетворяющие выявленные потребности, побеждать в конкуренции за инвестиции и обеспечивать необходимое финансирование своей деятельности, формировать оптимальную внутреннюю среду, адекватную декларируемой миссии, воздействовать на потребителей, конкурентов и контактные аудитории средствами маркетинговых коммуникаций.

Именно поэтому маркетинговая деятельность играет основополагающую роль в обеспечении рыночного взаимодействия всех функционирующих некоммерческих субъектов.

Некоммерческий маркетинг имеет схожие черты и различия по сравнению с маркетингом, ориентированным на прибыль, или так называемым коммерческим маркетингом.

В чем же проявляется главное принципиальное отличие некоммерческого маркетинга от классического?

Во-первых, некоммерческий маркетинг охватывает очень широкий круг областей человеческой деятельности, значительно более широкий, чем производство и продвижение товаров и услуг (сфера классического маркетинга). К этим областям относятся политика, государственное управление, оборона и безопасность, здравоохранение, образование, религия, наука, искусство и культура, спорт, благотворительность и т. д. Общественная значимость этих сфер деятельности несколько не меньшая (а в некоторых аспектах даже большая), чем значимость материального производства и торговли.

Во-вторых, некоммерческий маркетинг способствует более полному и эффективному удовлетворению таких первостепенных и жизненно важных потребностей членов общества, как потребность в самоосознании и самореализации личности, потребность в реализации гражданских прав и свобод, потребность в участии в управлении государством, потребность в безопасности, потребность в здравоохранении, потребность в образовании, потребность в социальных, культурных и художественных ценностях и др.

В-третьих, некоммерческий маркетинг способствует решению проблемы установления взаимосвязей между интересами различных групп некоммерческих субъектов: государственных, негосударственных и физических лиц, занимающихся некоммерческой деятельностью. Например, интересы правительства, церкви, фонда «Анти-СПИД», общественных деятелей и видных ученых, артистов пересекаются в процессе реализации программы борьбы со СПИДом.

Как в некоммерческом, так и коммерческом маркетинге потребители могут выбирать предложения различных организаций.

Некоммерческий маркетинг представляет собой деятельность некоммерческих субъектов в конкурентной среде, основанную на принципах классического маркетинга. Цель некоммерческой деятельности – это достижение социального эффекта, а некоммерческого маркетинга – максимизация этого эффекта при рациональном использовании необходимых ограниченных ресурсов общества.

Основные различия между некоммерческим и коммерческим маркетингом исходят из разности цели. Успех или неуспех некоммерческих организаций не измеряется финансовыми показателями, так как цели этих организаций носят сложный характер. От некоммерческих организаций часто ожидают или даже требуют обслуживания рыночных сегментов, которые коммерческие организации считают невыгодными. Поэтому большинство из них не получают доходы от повседневной деятельности, а опираются на нечастые усилия по сбору средств. Практически все некоммерческие организации существуют в большей степени за счет спонсоров и

благотворительных средств. Для них устанавливаются льготы по налогообложению, льготные тарифы на отдельные услуги (почта, транспорт, аренда помещения и др.).

Объектом маркетинга могут быть организации, отдельные лица, места в жилищных застройках, зонах отдыха, идеи и другие объекты. Потребители могут выбирать между предложениями различных организаций. Преимущества, предлагаемые конкурирующими организациями, различаются. Потребительские сегменты могут иметь различные мотивы и критерии для своего выбора. Потребители могут испытывать либо удовлетворение, либо неудовлетворение.

К особенностям некоммерческого маркетинга можно отнести следующее:

– Некоммерческий маркетинг связан с организациями, территориями и идеями, а также с товарами и услугами.

– Происходит обмен голосов за лучшую власть или лучшее обслуживание, за снижение роста расходов.

– Более сложные цели маркетинга, поскольку успех или неудача не может измеряться с чисто финансовых позиций.

– Преимущества некоммерческого маркетинга часто не связаны с оплатой услуг и товаров потребителями.

– От некоммерческих организаций могут ожидать или требовать обслуживания экономически невыгодных сегментов рынка.

Рассматривая ориентацию на рынок в некоммерческом секторе, необходимо учитывать, что некоммерческий маркетинг отличается от коммерческого, хотя и использует его подходы и инструменты в некоммерческих условиях. К основным различиям относятся:

– множественность целевых рынков: у НКО как минимум два рынка – рынок бенефициаров и рынок доноров;

– особенности обмена: обмены в НКО носят преимущественно не денежный характер и предполагают психологические издержки и выгоды;

– нефинансовые цели НКО;

– особенности продукта: продукт, предлагаемый некоммерческими организациями, часто имеет «неосязаемый», нематериальный характер, как правило, это услуга, а не физический товар;

– для НКО в большей степени характерно сотрудничество, а не конкуренция;

– повышенный общественный контроль, связанный с тем, что НКО получает государственное финансирование и привлекает денежные средства от населения;

– отношение к маркетингу руководителей и сотрудников НКО: в некоммерческих организациях, в отличие от коммерческих, существует значительное сопротивление применению маркетинга и маркетинговых инструментов.

Указанные различия внутренних организационных и внешних условий делают некоммерческий маркетинг более трудной задачей по сравнению с коммерческим. В некоторых литературных источниках подчеркивается, что управление НКО требует гибкого подхода, а не использования готовых моделей управления, перенесенных из коммерческого сектора.

Список использованной литературы

1. **Байбардина, Т. Н.** Маркетинг и общество : учеб. пособие / Т. Н. Байбардина, О. А. Бурцева. – Гомель : Белорус. торгово-экон. ун-т потребит. кооп., 2022. – 316 с.

2. **Карелина, Н. В.** Взаимодействие коммерческих и некоммерческих организаций в рамках управления маркетингом (на примере музейной деятельности) / Н. В. Карелина // Вестн. Белорус. гос. экон. ун-та. – 2013. – № 3. – С. 23–29.

ПРОБЛЕМЫ ФУНКЦИОНАЛЬНО-СТОИМОСТНОГО КАЛЬКУЛИРОВАНИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ УСЛУГ УЧРЕЖДЕНИЙ СРЕДНЕГО СПЕЦИАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Использование той или иной системы калькулирования себестоимости напрямую зависит от особенности отрасли, в которой осуществляется деятельность. Повышение качества процесса обучения в среднем специальном учебном заведении соотносится с эффективным управлением расходами в системе профессионального образования. Возникает потребность не только в оценке результативности расходов на развитие учреждения образования, но и обоснованном формировании цен на оказываемые образовательные услуги с учетом потребностей заказчиков и интересов самого учебного заведения.

В процессе осуществления собственной деятельности средние специальные учреждения образования Республики Беларусь кроме основной деятельности могут осуществлять приносящую доходы деятельность в соответствии с актами законодательства. Средства, полученные учреждениями образования от приносящей доходы деятельности, поступают в их самостоятельное распоряжение и расходуются в соответствии с актами законодательства и их уставами.

К предпринимательской деятельности средних специальных учебных заведений можно отнести услуги в сфере образования (обучение по действующим основным образовательным программам на платной основе; обучение по программам дополнительного образования; проведение повторной текущей и итоговой аттестации на платной основе; проведение лабораторных работ и практических занятий с обучающимися вне учебной группы и др.). Помимо классических форм платных услуг, которые сегодня оказывают учреждения образования, большую популярность имеют образовательные проекты, организуемые, в том числе, с помощью современных информационных технологий, таких как онлайн-курсы, мастер-классы, бизнес-конференции, мини-курсы без обратной связи, модели для self passed (самостоятельного) обучения (образовательные приложения или библиотеки курсов с неограниченным временем на прохождение и образовательные платформы или электронные дневники и т. п.).

В методологии и практике бухгалтерского учета в средних специальных учреждениях образования актуальной проблемой является порядок калькулирования себестоимости образовательных услуг. Через калькулирование фактической себестоимости проявляется взаимозависимость основания для исчисления себестоимости данных бухгалтерского учета и учета затрат, который организуется с такой детализацией, которая необходима для калькулирования, контроля и управления себестоимостью. Достоверность калькуляций во многом зависит от выбора статей затрат, объектов учета и калькуляции, калькуляционных единиц, методов распределения косвенных затрат.

Считаем, что в основу калькулирования себестоимости обучения учащихся различных категорий необходимо положить аналитический учет затрат по объектам калькулирования. Это позволит получить достоверную информацию о величине и структуре себестоимости обучения по специальностям, срокам, формам обучения.

Применение функционально-стоимостного анализа как метода системного исследования при калькулировании себестоимости образовательных услуг позволит установить баланс между себестоимостью и полезностью образовательных услуг и, как следствие, обеспечить грамотное управление финансовыми потоками учреждения образования.

При проведении анализа необходимо уделить внимание:

- выбору объекта калькулирования в учебных заведениях, который зависит от формы обучения (очная, заочная, дистанционная), направления обучения (по специальностям), наличия и характера обслуживающих подразделений;
- определению калькуляционной единицы, которой может быть один курс учащихся и один учащийся определенного направления и формы обучения, специалист (выпускник);
- применению метода калькулирования себестоимости (прямого расчета, суммирования затрат, пропорционального распределения затрат, нормативного, комбинированного);

– правильному распределению затрат по объектам, т. е. необходимо проанализировать, как отнести эти затраты на каждый курс и каждого учащегося в той мере, в какой они отражают стоимость используемых ресурсов в соответствии с фактической степенью участия последних в процессе образования.

Решением поставленной проблемы является разработка комплекса теоретико-методических положений и практических рекомендаций по калькулированию себестоимости услуг средними специальными учебными заведениями с учетом специальностей, форм, сроков и видов оказываемых услуг; обоснование и адаптация инструментария учета затрат и калькулирования себестоимости продукции и услуг к организационно-технологическим особенностям средних специальных учреждений образования.

Е. С. Щемелева

Научный руководитель

Н. П. Вахрушева

*Филиал Белорусского торгово-экономического университета
потребительской кооперации «Могилевский торговый колледж»
г. Могилев, Республика Беларусь*

К ВОПРОСУ МОДЕРНИЗАЦИИ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ СТРУКТУР УПРАВЛЕНИЯ БАНКОМ

На актуальность разработки универсальной концепции формирования, функционирования и развития структур организации оказывают влияние современные реформы процессов и систем управления. В этих условиях представляется целесообразным рассмотреть функционально-органический подход к формированию и модернизации организационных структур управления.

Необходимость и возможность применения функционально-органического подхода в процессах формирования и модернизации организационной структуры управления рассматривается сегодня многими учеными и практиками как начало структуры организации [1, с. 143–145].

Под функционально-органическим подходом понимается комплекс теоретических положений и практических мер, основанных на конструктивном учете и использовании естественных, эволюционных и селективных ресурсов структурируемой организации. Особое место занимает его органическая составляющая, обеспечивающая естественность восприятия эволюции, селекции, последовательности и детализации содержательной основы формирования и модернизации всех структур. Успешное решение задач структуры организации основано на определении, мобилизации, развитии и использовании собственного профессионального потенциала сотрудников организации. В этом, как ни в чем другом, четко проявляется органичность рассматриваемого подхода, его способность наиболее полно раскрывать, приумножать и использовать индивидуальные профессиональные, деловые и личные качества каждого работника [2, с. 22–24].

Выделение органических начал разрабатываемого подхода к модернизации организационной структуры управления банком приобрело особое значение в связи со становлением новой парадигмы управления человеческими ресурсами. Структуризация организации формирует, развивает и реализует ресурс каждого сотрудника банка в качестве основного инструмента согласования постановки и достижения индивидуальных, групповых и общественных целей ее функционирования и развития.

Организационная структура управления банком должна способствовать проявлению инициативы, самоорганизации и последовательного самосовершенствования менеджера. Демонстрация этих качеств отражает уровень профессиональной грамотности, карьерные амбиции и активность личности в достижении поставленных целей. Естественно, что конфигурация такой организационной структуры управления целенаправленно интегрируется в процессы управления персоналом банка. Таким образом, обеспечивается постоянный отбор и выдвижение наиболее перспективных менеджеров. Необходимость периодической смены вида деятельности, должности, статуса, полномочий, ответственности сотрудника, рассматриваемая как цель и средство повышения эффективности его функционирования и развития, становится одним из определяющих факторов модернизации организационной структуры управления [3, с. 8].

Научный анализ и практическая деятельность убедительно показывают преимущества делегирования службе управления персоналом банка все большего числа функций на основе самоорганизации. Это совершенно естественно, поскольку отражает объективные тенденции разделения, специализации и кооперации с ростом потенциала профессионального, квалифицированного и ответственного труда. Наиболее полное и эффективное использование таких ресурсов возможно только на основе всестороннего и комплексного развития всех, в том числе и структурных, условий и факторов мобилизации потенциала самоорганизации сотрудника. В организационной структуре управления банком они представлены ресурсами непосредственного участия работника как в определении функционального содержания его обязанностей, так и в оптимизации взаимодействия с другими подразделениями структур банка.

Приоритетными критериями формирования и модернизации состава и содержания должностных обязанностей сотрудника банка становятся профессионализм, квалификация, деловые и личные качества конкретного работника. Преимуществом перераспределения функций между ведущими службами банка становится принципиально новая методическая основа определения содержания, позиционирования и наименования должностей персонала.

Понятно, что становится совершенно необходимым применение органического подхода менеджментом банка к формированию должностей и подразделений, их позиционированию и наименованию. При этом функциональность, прозрачность, соответствие выполняемых обязанностей декларируемым не только активизируют взаимодействие сотрудников и подразделений банка в условиях рыночной экономики, но и по-новому мотивируют персонал к работе.

Модернизация организационной системы управления банком предполагает независимое изменение рейтинга любых обязанностей и должностей, которое приводит к неизбежному колебанию стоимости единицы, а значит, оценки и оплаты применительно практически ко всем обязанностям и должностям. Сложная и непредсказуемая на первый взгляд зависимость всех позиций от изменения одной единственной на самом деле становится исключительно действенным инструментом менеджмента банка.

Предлагаемая организационная структура управления позволяет избежать субъективизма в оценке персонала путем приоритетной переориентации применения рейтингового инструментария на обязанности. В этих условиях на всем хорошо знакомый вопрос о размере оплаты у руководителя всегда есть обоснованный и убедительный ответ: «Она зависит прежде всего от объема и качества фактически выполняемых работ, функций, заданий». В условиях модернизации организационной структуры управления банком размер заработной платы каждого конкретного сотрудника становится не только прямой, но непосредственно рассчитываемой каждым желающим функцией. При этом в руках квалифицированного менеджера находится инструмент определения рейтинга обязанностей и должностей, применяя который он ориентируется не только на текущий момент, но и на перспективу. Именно таким образом обеспечивается своевременное освоение персоналом банка инновационных составляющих профессионально-квалификационного уровня, необходимых для выполнения новых обязанностей и введения дополнительных должностей в будущем. Данный инструмент является необходимой и конструктивной основой системы последовательного повышения потенциала банка и совершенствования его структуры управления в целом.

Таким образом, основной эффект функционально-органического подхода к формированию и модернизации организационных структур управления проявляется в заложенном в нем потенциале инновации, адаптации и осуществлении конкретных процедур и модификаций, не предусмотренных и не закрепленных ранее. Конструктивная ценность функционально-органического подхода к модернизации организационной структуры управления заключается в его универсальной способности к быстрой и эффективной адаптации к новым программам, задачам и условиям.

Список использованной литературы

1. **Организации:** поведение, структуры, процессы / Дж. Гибсон [и др.]. – М. : Инфра-М, 2019. – 543 с.
2. **Лисуков, В. В.** Скрытые ресурсы управления персоналом. Эффект Пигмалиона / В. В. Лисуков // Актуал. вопр. экон. наук. – 2019. – № 16-2. – С. 21–28.
3. **Ажиева, И. А.** Эффективность деятельности руководителей среднего звена как ключевой фактор конкурентоспособности банков / И. А. Ажиева // Гуманитарий Юга России. – 2021. – № 2. – С. 2–11.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИНСТРУМЕНТАРИЯ ФИНАНСОВОГО АНАЛИЗА В ПРОЦЕССЕ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСАМИ ОРГАНИЗАЦИЙ

В условиях устойчивого развития экономики Республики Беларусь обеспечение стабильности и непрерывности деятельности является основной задачей любого хозяйствующего субъекта. Сохранение способности в долгосрочной перспективе погашать свои обязательства, эффективная финансовая структура организации, финансовая независимость от кредиторов и отсутствие различного рода обязательств перед инвесторами характеризует финансовую устойчивость субъекта предпринимательской деятельности. Финансовая устойчивость формируется в процессе осуществления финансово-хозяйственной деятельности и является главным компонентом общей устойчивости организации.

Основными признаками финансовой устойчивости организации являются:

- гибкость и адаптивность (способность предприятия противодействовать негативному влиянию внешних и внутренних факторов на финансово-экономические процессы функционирования);
- стабильность (способность сохранять непрерывность процессов производства, сбыта и финансирования);
- платежеспособность и инвестиционный потенциал (способность организации выполнять внешние и внутренние финансовые обязательства, создавать финансовые предпосылки для реализации проектов развития).

Теоретические и методические аспекты оценки финансовой устойчивости рассматривались в работах О. В. Ефимовой, А. С. Мерзляковой [1; 2].

Ключевыми характеристиками финансовой устойчивости организации являются платежеспособность и ликвидность. Платежеспособность означает ожидаемую способность погасить обязательства, ликвидность – достаточность денежных средств для оплаты задолженности в текущий момент. Платежеспособность означает сбалансированность финансовых потоков, наличие средств, позволяющих организации осуществлять текущую и инвестиционную деятельность. Платежеспособность организации характеризует ликвидность бухгалтерского баланса. Следовательно, можно сделать вывод о существовании взаимосвязи и взаимозависимости между показателями ликвидности и платежеспособности организации. Ликвидность определяет платежеспособность организации, а ликвидность бухгалтерского баланса является общим элементом указанных категорий.

Выделяют следующие виды платежеспособности организации:

- текущая платежеспособность (определяется на дату составления бухгалтерского баланса);
- ожидаемая платежеспособность (обеспеченность организации средствами для погашения задолженности, сроки выплаты по которой еще не наступили).

Действующее в Республике Беларусь законодательство для оценки платежеспособности предлагает использовать коэффициенты абсолютной и текущей ликвидности, обеспеченности собственными оборотными средствами и обеспеченности обязательств активами. При этом по данным показателям утверждены нормативные значения, которые учитывают отраслевые особенности основного вида экономической деятельности и формирования имущественного комплекса субъекта хозяйствования, что позволяет оценить его способность выполнять указанные нормативы.

Оценка ликвидности и платежеспособности организации осуществляется путем расчета основных показателей, характеризующих платежеспособность организации (коэффициенты текущей, промежуточной и абсолютной ликвидности). В основе их расчета лежит соотношение различных составных частей краткосрочных активов с соответствующей частью обязательств организации.

Следует отметить, что при расчете указанных коэффициентов возникает проблема несоответствия их первоначально заложенного смысла современной методологии и особенностям формирования бухгалтерского баланса. В частности, в активе бухгалтерского баланса отража-

ется не только имущество, как обеспечение (покрытие) обязательств, но и такие статьи, как расходы будущих периодов, дебиторская задолженность. Расчет указанных коэффициентов производится на определенную дату. Кроме того, не принимается во внимание динамический характер деятельности организации.

На наш взгляд, при оценке платежеспособности следует учитывать текущие денежные потоки организации. Платежеспособность организации в значительной степени зависит именно от состояния входных и выходных денежных потоков. Организация может считаться финансово устойчивой по отношению к выплатам по своим обязательствам, если притоки денежных средств полностью перекрывают оттоки денежных средств.

Для повышения эффективности управления финансовым состоянием крайне важно прогнозировать уровень платежеспособности организации на перспективу. В основе оценки прогнозируемой платежеспособности должны быть положены данные о запланированных показателях деятельности предприятия (выручка, расходы, денежные потоки). Поскольку плановые показатели являются внутренней и, как правило, конфиденциальной информацией, содержащейся в бюджетах, сметах и других подобных документах, только финансовые менеджеры могут оценить платежеспособность в будущих периодах. Использование в процессе анализа платежеспособности планируемых денежных потоков повышает точность оценки прогнозируемой платежеспособности и снижает вероятность банкротства хозяйствующего субъекта.

Коэффициент прогнозируемой платежеспособности определяется как соотношение планируемых денежных поступлений и их запланированных оттоков, включая все виды деятельности: текущую, инвестиционную, финансовую. Превышение величины денежных средств над обязательствами до погашения может говорить о платежеспособности субъекта хозяйствования в прогнозируемом периоде. Для определения прогнозируемой платежеспособности необходимо применять сопоставимые данные о планируемых денежных поступлениях и расходах, относящихся к одному и тому же будущему периоду: году, кварталу и месяцу.

Кроме того, необходимым условием правильной оценки прогнозируемой платежеспособности является принятие к учету денежных потоков, образованных в результате осуществления запланированной финансово-хозяйственной деятельности. Если значение коэффициента прогнозируемой платежеспособности окажется равным 1, то это свидетельствует о том, что все налоги, платежи, кредиты и займы, выплачиваемые в течение года, а также себестоимость реализованной продукции будут обеспечены денежными средствами. Если значение коэффициента будет больше 1, то организация имеет достаточно денежных средств на конец года не только для осуществления текущей деятельности, но и для расширенного воспроизводства и покрытия переходящих платежей.

Если значение рассчитанного показателя меньше 1, то можно сделать вывод, что организация не имеет достаточной суммы денежных средств для покрытия текущих расходов, для своевременной уплаты налогов и платежей, погашения краткосрочных и долгосрочных кредитов и займов. Сохранение указанной тенденции в течение длительного периода времени говорит о вероятности банкротства субъекта хозяйствования.

Предложенный показатель прогнозной платежеспособности должен рассчитываться при проведении экспресс-диагностики финансового положения хозяйствующего субъекта.

Применение в практической деятельности организаций предлагаемой методики оценки финансовой устойчивости позволит повысить информационную емкость финансового управления, даст возможность обеспечить национальный институт банкротства практическим инструментарием в области управления финансовыми ресурсами хозяйствующих субъектов, находящихся в кризисном финансовом состоянии.

Список использованной литературы

1. **Ефимова, О. В.** Финансовый анализ: современный инструментарий для принятия экономических решений : учеб. / О. В. Ефимова. – М. : Омега-Л, 2014. – 349 с.
2. **Мерзлякова, А. С.** Методы оценки платежеспособности в системе финансовой диагностики хозяйствующего субъекта / А. С. Мерзлякова, Л. Ф. Назмиева // РППЭ. – 2021. – № 9 (131). – С. 101–106.

LEADERSHIP DEVELOPMENT AND MODEL OF LEADERSHIP COMPETENCIES

A leader is a person who plays a key role in managing and setting goals for the work team, monitoring and changing the activities of other group members. A leader makes a huge contribution to the development of the company; he is able to help other group members believe in success and achieve the organization's goals.

A leader is a person for whom all other members of the group recognize the right to take the most responsible decisions that affect their interests and determine the direction and nature of the activities of the entire group. He may be officially appointed, or he may not hold any official position, but actually lead the team due to his organizational abilities. The leader is appointed officially, from the outside, and the leader is nominated "from below."

A leader not only guides and leads his followers, but also wants to lead them, and followers not only follow the leader, but also want to follow him. Research shows that people always evaluate the knowledge and abilities of a leader significantly higher than the corresponding qualities of other group members.

The main qualities that a leader should have:

- the art of being equal;
- the art of being a leader;
- the art of conflict resolution;
- the art of processing information;
- the art of making non-standard management decisions;
- the art of distributing resources in an organization;
- gift of an entrepreneur;
- the art of self-analysis.

The problem of leadership development is one of the most pressing in social, organizational and psychological sciences, as well as in management practice. The demand for better leaders and quality leadership has led to tremendous growth in leadership development programs. By some estimates, companies spend billions of dollars developing the leadership and management skills of their employees [1].

Leadership development involves the formation and use of interpersonal competencies, and the key aspect in this case is the development of relationships between people. It is relationships that create social capital, transforming human capital into an organization's competitive advantage.

First, the development of leaders and leadership is impossible without decentralization, delegation of authority and weakening of hierarchy.

Second, leadership development must occur at all levels of the organization.

Leadership development should be the top priority of the organization's top executive, and top management should demonstrate behavior patterns aimed at leadership development.

Leadership development can be conceptualized as a group dynamic process involving multiple interactions occurring at different levels of the organization over time, resulting in improved collective leadership capacity [2].

Interest in leadership development stems from the changing nature of organizations.

Researchers note that the differences between leader development and leadership development are quite subtle, that these processes are interrelated and should not be studied in isolation from each other. Thus, D. Day recommends considering leadership development as a process that goes beyond the individual development of a leader, but does not replace it. The problem is that most of the work is devoted to the study of leader development, not leadership. Let us dwell in more detail on the substantive characteristics of leader development.

Leader development is described through the development of various individual characteristics, such as skills, abilities, competencies, and leadership qualities. Technical skills can be defined as managerial skills; they involve knowledge of production processes and the ability to organize them. Developing a leader's cognitive skills includes the ability to recognize, understand, and solve problems, as well as critical thinking skills. Socioemotional skills are better known as interpersonal skills

and involve communication skills, skills in understanding other people and situations, and the ability to teach others in group work. Behavioral skills refer to aspects of a leader's behavior that influence the group. Their improvement should contribute to the development of the characteristics of transformational leadership – idealized influence, individualized attention, inspirational motivation and intellectual stimulation.

Currently, competencies are considered the most reliable tool for defining and measuring the business qualities of employees. A competency model is a set of requirements for the knowledge and skills of employees in a certain position. Competencies are precisely formulated requirements for the knowledge and behavior of employees, arising from the strategic goals of the enterprise and contributing to their successful achievement. To correctly formulate a model of leadership competencies, it is necessary to analyze the activities of employees, understand their tasks, and the complexity of their work. Competencies must meet the strategic goals of the enterprise, therefore, correctly identified ones help employees understand the requirements of tomorrow and develop together with the enterprise. Corporate competencies connect a successful enterprise and a successful employee, in other words, an employee who masters the required model of competencies in a successful enterprise is himself successful at work.

Several main groups of competencies can be distinguished:

- analysis of the situation and decision-making (it is important that employees have a certain breadth of vision and are ready to see more than their immediate tasks);
- work process management (a component of leadership – the ability to build a work process, manage your time and the team's time, correctly distribute responsibility);
- team interaction (the leader must cooperate with other people and achieve mutually beneficial solutions);
- communication and involvement (the leader must be able to clearly argue his ideas, find colleagues to implement his plans);
- development of oneself and others (one who can create a strong, cohesive team of professionals is a true leader, and as soon as he stops developing his employees, he stops growing as a leader);
- change management (employees must be ready to support changes, talk openly about problems and propose ways to solve them);
- honesty and ethical behavior (compliance with ethical standards is the key to long-term success);
- result orientation (never stop there and strive to master new things and achieve better results – the main quality of a leader).

For an enterprise, a model of leadership competencies means a unified culture, the ability to select new employees, and personnel development. The model of leadership competencies gives the company's employees:

- an effective role model, i. e. the employee gets the opportunity to understand what work behavior is expected of him;
- feedback, i. e. allows the employee to obtain conclusions about his work behavior from colleagues and supervisors;
- development, i. e. makes it possible to plan your development using a wide range of developmental activities.

References

1. **Kiyashchenko, T. A.** Leadership in the organization, methods and tools of an effective personnel management system / T. A. Kiyashchenko, I. K. Logvinova // Leadership and management. – 2023. – Vol. 10, № 3. – P. 729–740.
2. **Kalyazina, E. G.** Development of conceptual approaches to leadership in project management / E. G. Kalyazina // Leadership and management. – 2022. – Vol. 9, № 2. – P. 461–480.

INCREASING EMPLOYEE MOTIVATION

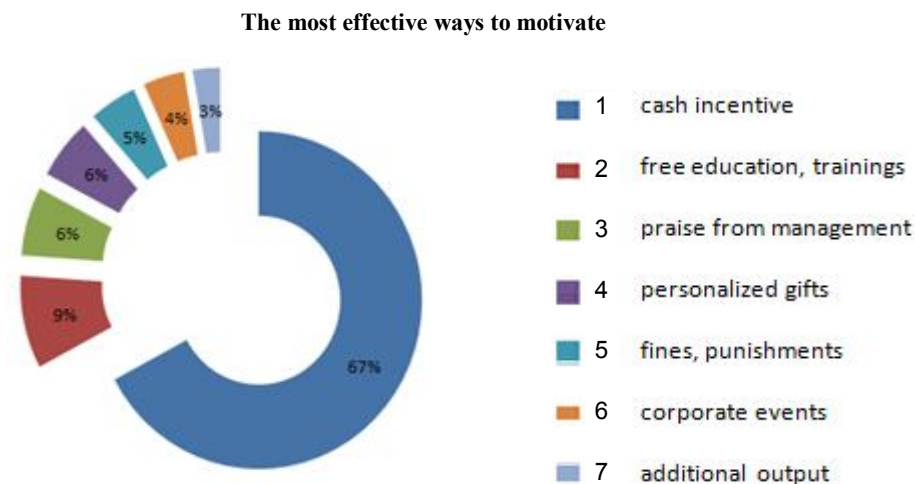
Despite the powerful pace of digitalization, especially as any business has been gaining momentum lately, any company cannot do without employees. The presence in the company of a clear, effective motivation system increases productivity, has a positive effect on the team, leads to a reduction in the frequency of personnel changes and, in general, has a positive effect on the company's image, disposing employees to work in this particular organization and to be more loyal, including to management.

Regardless of the manager's competencies, personnel are an important component of the company's success.

According to Friedrich Hegel, a German philosopher, employees can work conscientiously and for free if there is a moral idea and a righteous goal in society. This idea reflects a very important problem of motivation in general – if the leader has created a favorable environment in the team, the leader himself is a leader and is passionate about ideas, and employees share the philosophy and mission of the company – motivation in such an organization will be very high. It is important for employees to know that they work not only for money, but also bring benefit, perhaps on a city or even world scale [1].

Next, we will consider different types of employee incentives, such as financial incentives, future prospects and types of motivation.

Material incentive. It is the simplest type of motivation: there is no need to dig deep and delve into the needs of each employee – it is enough to increase the monetary reward. As a rule, this is effective; money is usually not refused, with the exception of employees who are ready to work for the mission. The greatest effectiveness and preference of this type of motivation is confirmed by data from employee surveys (Figure).



A monetary type of motivation also includes an increase in wages, and often 5–10 percent is enough. If the company has few employees, these extra expenses are unlikely to have a significant impact on profits, and employees are highly motivated.

Tuition payment. Now there are many opportunities to send employees to various trainings, courses and trainings, both individual and team. This helps in team building and improves the skill level of employees. Managers should not waste money on training: in the end, these costs will be returned a hundredfold when employees begin to apply the acquired knowledge in practice [2].

Motivation in the form of comfortable conditions. Perhaps this is a renovation in the office, new furniture or arrangement of recreation areas, a dining room or office infrastructure. It is known that the convenience of the workplace directly affects labor productivity, and is also an excellent way to raise the working mood in the team.

Presentation of gifts. Here we mean not only traditional cash envelopes, bouquets or birthdays, but rewarding employees for a job well done. Let us remember how Soviet factories used to reward the best employees: they gave watches, vouchers to sanatoriums, and hung photographs on the honor board and in corporate media. Among modern managers, resort packages, gym memberships, and concert tickets are also popular – but, of course, you need to find out the employee's preferences in advance.

Prospects for the future. Many employees strive to make a career and move up the career ladder, and if they are confident that they have the opportunity for advancement in the company and the support of their manager, they are able to do without raising their salary or bonus.

Kind words. There are a large number of employees for whom warm, friendly relationships are more important than salary. This type of employee often goes to work to recharge in the form of a friendly team climate, a cozy working atmosphere, and for the sake of communicating with colleagues.

Praise is also very important for employees, which many bosses neglect, considering this method of motivation to be of little importance, although praise, even said in passing, will do more than dry instructions. Simple polite words can lift your spirits and allow you to do your work much better and more actively.

No less important is the support and accompaniment of the subordinate by the manager, feedback or joint discussion of some work issues. An employee should always know that he is not alone, he has someone to ask for advice, without being considered incompetent or receiving a reprimand.

To generally raise the working spirit in the team, the manager can use various meetings, team building, and off-site events, which not only have a positive impact on team unity, but also allow all team members to prove themselves.

An internal reward system – not from superiors, but from one's own colleagues. The idea is simple: a corporate program is created in which everyone publicly leaves reviews, thanks or complaints about the work of their colleagues. Now it's even easier to do this: in any messenger, special corporate chat, business application.

Motivating remote employees. Even if a person is far from you, he should feel involved in your common cause. For freelancers, what is more important is not even material motivation (this is the simplest thing), but a kind word and praise from the boss. It depends on you whether he will become part of the team and be able to work with you for many years.

Thus, to summarize this article, we can say that the most effective and accessible ways to increase employee motivation are such simple actions of the manager as: personal acquaintance with each employee, online communication, video meetings, assigning specific tasks and periodic mandatory reporting. You can also talk more about your plans and the future of the company.

References

1. **Соломанидина, Т. О.** Мотивация и стимулирование трудовой деятельности : учеб. и практикум / Т. О. Соломанидина. – 3-е изд., перераб. и доп. – М. : Юрайт, 2020. – 323 с.
2. **Савинова, С. Ю.** Лидерство в бизнес : учеб. и практикум / С. Ю. Савинова. – 2-е изд., испр. и доп. – М. : Юрайт, 2021. – 280 с.