

**ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ:
СОЦИАЛЬНЫЙ, ЭКОНОМИЧЕСКИЙ
И ИНЖЕНЕРНЫЙ АСПЕКТЫ**

*Сборник научных статей
V Международной научно-практической
конференции*

24-25 ноября 2022 г.

Часть 2

УДК 330/338
ББК 674.480.46
Э40

Редакционная коллегия:

И. М. Гарчук – председатель редакционной коллегии,
канд. экон. наук, заведующий кафедрой менеджмента
А. П. Радчук – канд. техн. наук, доцент, доцент кафедры менеджмента
М. П. Мишкова – канд. экон. наук, доцент кафедры менеджмента
Т. В. Кривицкая – старший преподаватель кафедры менеджмента
О. А. Ковалевич – старший преподаватель кафедры менеджмента
Н. В. Носко – старший преподаватель кафедры менеджмента
Т. В. Дашкевич – старший преподаватель кафедры менеджмента

Рецензенты:

Р. Б. Ивуть – д-р экон. наук, профессор
О. А. Наумович – канд., экон. наук, доцент

Экономика и управление: социальный, экономический и инженерный аспекты: сборник научных статей V Международной научно-практической конференции, Часть 2, УО «Брестский государственный технический университет», г. Брест, 24-25 ноября 2022 г.; редкол.: И. М. Гарчук [и др.]. – Брест : Издательство БрГТУ, 2022. – 260 с.

ISBN 978-985-493-579-9.

В сборник научных статей включены материалы V Международной научно-практической конференции «Экономика и управление: социальный, экономический и инженерный аспекты», организованной Учреждением образования «Брестский государственный технический университет». В сборнике обобщен опыт белорусских и зарубежных ученых, связанный с решением актуальных вопросов экономики и ее современном этапе развития, повышения конкурентоспособности предприятий, проблем инженерной подготовки, роли корпоративной культуры и важности повышения квалификации специалистов. Рассмотрена роль инновационных технологий эффективного менеджмента и внедрения требований международных стандартов качества в практическую деятельность предприятий, необходимость стимулирования развития инновационного малого бизнеса. Материалы сборника будут полезны специалистам реального сектора экономики, а также аспирантам, магистрантам и студентам.

Издаётся в 2 частях. Часть 2.

УДК 330/338
ББК 674.480.46

ISBN 978-985-493-579-9

© Издательство БрГТУ, 2022

7 СЕКЦИЯ
МОЛОДЕЖНАЯ СЕКЦИЯ (СТУДЕНТЫ, МАГИСТРАНТЫ)

Агаджанян А. А., Галенко О. И., студентки
научный руководитель – **Плешакова М. В.**, к. э. н., доцент
ГАОУ ВО «Московский городской педагогический университет»,
г. Москва, Российская Федерация

МЕРЫ ПОДДЕРЖКИ И СТИМУЛИРОВАНИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА (НА ПРИМЕРЕ МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ)

Малый и средний бизнес (либо малое и среднее предпринимательство) – разновидность бизнеса, численность сотрудников в котором не превышает 250 человек и годовая выручка которого не превышает 2 миллиарда рублей.

С момента распада СССР законодательные органы создавали нормативно-правовую базу, регулирующую сферу предпринимательских отношений. В 1995 году был образован Государственный комитет Российской Федерации по поддержке малого и среднего предпринимательства, что подчеркивает вектор политики государства по формированию, распространению и развитию МСП. Во время кризиса 1998 года малый и средний бизнес многих предпринимателей потерпел крах, многие предприятия/организации были ликвидированы. Однако уже в посткризисное время (с 1999 года) государство формировало предпосылки для восстановления и стимулирования деятельности МСП (налоговые льготы). На современном этапе политика развития малого и среднего бизнеса содержит большое количество инструментов государственного стимулирования и поддержки, что объясняется увеличившимся интересом государства к этой разновидности предпринимательства [1].

Рассматривая показатели бизнеса в России, можно увидеть тенденцию к увеличению количества зарегистрированных предприятий малого и среднего бизнеса (для сравнения приведем показатели 2017 и 2022 года – 5,86 миллионов зарегистрированных и 5,88 миллионов зарегистрированных МСП соответственно) [2]. Несмотря на эту статистику, доля МСП в валовом внутреннем продукте Российской Федерации значительно уменьшился: 2017 году доля МСП в ВВП Российской Федерации составляла 22 %, в 2018 году – 20,4 %, в 2019 году – 20,7 %, в 2020 году – 20,3 % [3]. По итогам сплошного статистического исследования малого и среднего бизнеса Росстат за 2020 год в сфере малого и среднего бизнеса занято 28,1 млн человек, что составляет 39 % от всех занятых в экономике страны [4].

Малый и средний бизнес оказывает прямое влияние на качество жизни общества и благосостояние населения. Он является базовым элементом национальной и региональной экономики. Поэтому важно стимулировать развитие малого и среднего предпринимательства, не только на государственном, но и на региональном уровне.

В качестве примера рассмотрим основные показатели МСП, а также политику стимулирования и меры поддержки малого и среднего бизнеса в Московской области (МО).

Сплошное статистическое исследование малого и среднего бизнеса Росстат за 2020 год позволяет сделать следующий вывод об их значительной доле в региональной и национальной экономике страны: выручка, полученная МСП в МО за 2020 год (таблица 1), свидетельствует о высоких темпах производства, насыщении рынка товарами и услугами, а также косвенно указывает на значительный объем налоговых поступлений в государственный бюджет.

Одновременно с этим, малый и средний бизнес решает проблему безработицы, создавая новые рабочие места (таблица 1).

Меры поддержки и стимулирования МСП не только на федеральном, но и на региональном уровне повышают мотивацию для большего развития, а следовательно, для увеличения благосостояния населения и большего экономического роста региона и страны в целом. Приведем некоторые примеры методов стимулирования малого и среднего бизнеса в МО [5].

Московский областной фонд микрофинансирования

Предоставление МСП микрозаймов до 5 млн рублей. Микрозайм выдается на следующих условиях: отсутствуют дополнительные комиссии, предусмотрен гибкий график погашения и широкий спектр обеспечения, возможна выдача больше, чем одного микрозайма и в несколько этапов, а также рефинансирование действующих кредитов. Ставка колеблется от 2 до 14 %.

Таблица 1 – Выручка от реализации товаров по Общероссийскому классификатору видов экономической деятельности (ОКВЭД) в Московской области, численность МСП, средняя численность работников МСП [4]

Наименование ОКВЭД	Выручка от реализации товаров (работ, услуг) (без НДС, акцизов и других аналогичных обязательных платежей), тысяч рублей	Численность МСП, осуществлявших их деятельность в 2020 году	Средняя численность работников за 2020 год, человек
Сельское, лесное хозяйство, охота, рыболовство и рыбоводство	30318580,1	671	12376,8
Добыча полезных ископаемых	11816858,3	117	2254,7
Обрабатывающие производства	904328945,4	9847	187568,5
Обеспечение электрической энергией, газом и паром	21416723,6	326	6499,6
Водоснабжение	58243879,8	549	9214,4
Строительство	488877206,9	9048	85551,6
Торговля оптовая и розничная; ремонт автотранспортных средств и мотоциклов	1987480859	24089	165784,5
Транспортировка и хранение	216743928	4420	50741,7
Деятельность гостиниц и предприятий общественного питания	58845843,9	2249	25148,1
Деятельность по операциям с недвижимым имуществом	287789658,6	10618	73843,6
Деятельность профессиональная научная и техническая	147845554,1	6065	37827
Деятельность в области здравоохранения и социальных услуг	52910120,8	2296	30416,5

Земельный участок в аренду за 1 рубль в целях размещения импортозамещающего производства

Льготная аренда участка земли выдается сроком на 3 года. На получение меры поддержки могут претендовать производители товаров импортозамещения в сферах сельского хозяйства, обрабатывающего производства, пищевой промышленности, производства лекарств.

Субсидия процентной ставки по кредиту банка от МО по проектам импортозамещающего производства

Максимальный размер ставки составляет 8,5 % и 7,5 % для отдаленных территорий.

Минимальный для получения размер кредита – 5 млн рублей, максимальный – 100 млн рублей. Действие процентной ставки длится до 3-х лет. Целями кредитования выступают инвестиционные цели, пополнение оборотных средств.

Субсидии на развитие наукоградов МО

Они выдаются для администраций муниципальных образований: на развитие научно-производственного комплекса наукоградов, на сохранение и развитие инфраструктуры наукограда, на мероприятия, которые способствуют реализации инновационных проектов, которые направлены на создание и развитие производства высокотехнологичной промышленной продукции и (или) инновационных товаров и услуг.

Направления мер стимулирования малого и среднего бизнеса указывают на заинтересованность государства в развитии отстающих от ведущих экономических держав отраслей нашей национальной экономики. Приоритетными направлениями являются промышленное производство, сельское хозяйство, импортозамещение и инновационная и научная деятельность.

В общей сумме в Московской области действует около 60 программ поддержки и стимулирования малого и среднего предпринимательства. За 2020 год региональную финансовую помощь получили более 700 МСП [6]. Стоит отметить, что получение поддержки для предпринимателей все еще остается довольно трудоемким процессом. Влияет на это необходимость соответствовать большому количеству условий для предоставления финансовой помощи, длительный процесс сбора документов, прохождения проверок и подтверждения права на получение поддержки, а также длительный бюрократический процесс осуществления мер поддержки.

Для исследования степени осведомленности населения о малом и среднем бизнесе, а также о мерах его стимулирования, нами был проведен опрос среди населения МО. По результатам опроса:

1) 40 % опрошенных знают, что такое малое и среднее предпринимательство, 60 % не знают;

2) МСП для респондентов преимущественно означает «определенные предприятия, на которых работает небольшое количество людей (до 200–250)», «Предпринимательство в небольших масштабах», «Деятельность людей с целью получения большей прибыли»;

3) 42,5 % опрошенных считают, что государство помогает МСП, 13,8 % считают иначе, а 43,8 % не знают;

4) отвечая на вопрос, какую помощь государство предоставляет малому и среднему предпринимательству (МСП) в Российской Федерации, чаще всего опрошенные отмечали кредиты по сниженным ставкам, выплаты субсидий и гранты на открытие бизнеса, реже – предоставление налоговых каникул, предоставление обучения и скидки на лизинг;

5) 55 % респондентов считают, что за последние несколько лет количество программ стимулирования малого и среднего бизнеса увеличилось, 12,5 % противоположного мнения, а 32,5 % не знают;

6) 45 % опрошенных считают, что процесс получения помощи для МСП в Российской Федерации довольно сложен, 22,5 % считают процесс легким, а 32,5 % не знают.

Основываясь на результатах опроса и исследовании мер поддержки МСП в МО, можно сделать следующие выводы. Во-первых, понимание о малом и среднем бизнесе у населения весьма размыто, а информацию об их деятельности и помощи государства люди не знают. Во-вторых, разработав весьма логичные и необходимые меры стимулирования бизнеса, государство недостаточно наладило канал получения этих мер предпринимателями. Кроме того, на количество оказываемой предпринимателям помощи влияет и выделенный бюджет финансирования программ поддержки. И, наконец, необходимо популяризировать идею об открытии и развитии малого и среднего бизнеса, а также повысить степень информированности о МСП и мерах его стимулирования у населения, ведь развитие малого и среднего бизнеса занимает одну из ведущих ролей в вопросе стабильного и устойчивого социально-экономического роста регионов и самого государства.

Литература

1. Хаматханова М. А. Эволюция отечественного среднего и малого бизнеса: исторический экскурс / М. А.Хаматханова, Г. Ф. Хуснутдинова [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/evolyutsiya-otechestvennogo-srednego-i-malogo-biznesa-istoricheskiy-ekskurs/viewer>. – Дата обращения: 20.10.2022.
2. Единый реестр МСП ФНС [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ofd.nalog.ru>. – Дата обращения: 20.10.2022.
3. Доля МСП в ВВП РФ. Росстат [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://docs.yandex.ru/docs/view?url=ya-browser%3A%2F%202F4DT1uXEPRrJRXIUFoewruO0U-tkml2trMGsk6p0fvHhdVNBV8TREgf-v5MvUH6MjVpUYZBJwjcloto6cY9hySmj4bLnadXCUSvGQoE-YX4NFQorx7slt1SYVGxWdT8QLIJRx75DXPIQnH7_7z0yD7pGw%3D%3D%3Fsign%3DKhskQrE7w4qpGpgTFvKIVg5mqhwREs48DoGbYAN-0Ns%3D&name=dolya_MSP_v_VVP_s2017.xlsx&nosw=1. – Дата обращения: 22.10.2022.
4. Сплошное статистическое исследование малого и среднего бизнеса Росстат за 2020 год [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://rosstat.gov.ru/small_business_2020. – Дата обращения: 22.10.2022.
5. Меры поддержки бизнеса. Московская область [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://mii.mosreg.ru/deyatelnost/mery-podderzhki-v-moskovskoi-oblasti/13-05-2022-16-51-23-mery-podderzhki-malogo-i-srednego-predprinimatelst>. – Дата обращения: 25.10.2022.
6. Меры поддержки предпринимателей в Московской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://mii.mosreg.ru/sobytiya/novosti-ministerstva/04-03-2021-12-58-48-poryadka-700-podmoskovnykh-msp-poluchili-finansovu>. – Дата обращения: 26.10.2022.

УДК 338.27

Алешин Р. Г., Гераськин А. А., студенты
научный руководитель – **Гостева О. В.**, к. э. н., доцент
Сибирский государственный университет науки и технологий
имени академика М. Ф. Решетнева,
г. Красноярск, Российская Федерация

СОВРЕМЕННЫЕ СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СТАНКОИНСТРУМЕНТАЛЬНОЙ ОТРАСЛИ

Станкостроение является важнейшей отраслью машиностроения, обеспечивающей все типы производства отдельными станками и целыми линиями. Данная сфера обладает большим влиянием на уровень развития промышленности в стране. На данный момент на территории России насчитывается порядка ста станкостроительных заводов: Сасовский станкостроительный завод» (Сасово), ООО «Лазерный центр» (Санкт-Петербург), ПАО «Тяжстанкогидропресс» (Новосибирск), ООО «Южный завод тяжелого станкостроения» (Краснодар), АО «Саранское станкостроительное объединение» (Саранск) и др. В настоящее время станкостроение занимает всего 20% в общей массе промышленности нашей страны, в то время как аналогичный показатель технически развитых стран (США, Германия, Япония и др.) выше в два раза. В 1990 года СССР занимал 3 место в мире по производству механообрабатывающего оборудования, а сейчас Россия находится лишь на 22-й строчке в мировом рейтинге станкостроения.

После событий 90-х годов, производство металлообрабатывающего оборудования упало в 15 раз, из-за чего появился рост зависимости страны от иностранных поставок оборудования, и уже к 2006 году этот показатель составлял 87 %. Помимо этого, Ассоциация «Станкоинструмент» в 2020 году собрала статистику, согласно выводам которой износ общего парка механо-

обрабатывающего оборудования составлял более 70 %, а средний возраст использования более 20 лет. Станкостроение – это та отрасль, которая наиболее чувствительна к экономическим спадам и подъемам, что доказало падение производства в 90-е годы. В данный момент российские заводы пока не могут конкурировать с ведущими мировыми производителями, что говорит о необходимости модернизации, реструктуризации, диверсификации и введении инноваций в производство, так как продукт, который составляет конкуренцию иностранному, выпускается в недостаточных объемах и с высокой себестоимостью. Ассортимент практически не дополняется, а основной статьей дохода является обслуживание и усовершенствование устаревшего оборудования.

Объем внутреннего рынка потребления металлообрабатывающего оборудования составляет 104,3 млрд руб., что, в сравнении с прошлым годом, выше на 23 %, но только за счет импорта. В 2020 году иностранные поставки составили 7740 единиц суммой в 600 млн рублей, а в 2021 году выросли уже до 11443 единиц суммой в 860 млн рублей. Это объясняется сбоями в действии нормативно-правовых документов, обеспечивающих регуляторную политику (ПП 616, 1206 и др.). По объему производства металлообрабатывающего оборудования лидерами являются: Китай (22,73 млрд долл.), Германия (8,32 млрд долл.) и Япония (7,29 млрд долл.), у которых в 2021 году наблюдался рост на уровне 10–12% по сравнению с прошлым годом. У России структура рынка составляет 0,58 млрд долл., из которых большая часть приходится на импорт.

Если проанализировать сильные стороны станкостроительной деятельности, то можно выделить наличие со времен СССР развитой отрасли производства. Огромный опыт в этой отрасли, а главное, это наличие огромного спроса не только на оборудование, но и на продукцию, которая производится на этих станках. К сожалению, без поддержки государства развитие сильно усложняется, а главное замедляется. В данный момент создаются программы по поддержке и финансированию сразу трех групп – разработчиков оборудования, производителей и конечных потребителей, так как помогая всем группам можно достигнуть высоких результатов. Слабой стороной является технологическое отставание по ряду направлений, высокая себестоимость и низкий платежеспособный спрос на внутреннем рынке. Данная ситуация временная, на переломном этапе. Взаимодействие и желание создавать конкурентную продукцию, а не получение секундой прибыли, должно стать основной задачей всех производителей оборудования.

У отечественной станкоинструментальной промышленности огромные перспективы, но развитие идет очень медленно. Определенные шаги в этом направлении делаются, так как все понимают необходимость развивать промышленность. При разработке оборудования стоит задача охватить как можно большее количество функций. Примером служит создание базы установок, которая объединяет лазерную и механическую обработку металла.

Заметным направлением является создание программируемых комплексов, ориентированных на перспективу. Разработка и производство данных линий позволят полностью автоматизировать производственный процесс. Из-за ограниченных поставок на определенные виды продукции сейчас прогнозируется увеличенный спрос на высокоточное оборудование ЧПУ, которое используется для создания автоматизированного потока производства. В условиях отсутствия поставщиков на товары нужно вначале бросить все силы на проектирование оборудования для создания собственного производства необходимой продукции.

Можно выделить появление новых композитных материалов, труднообрабатываемых сплавов. Это огромная отрасль станкостроения – обработка данных материалов, не занята даже в мире. Если организациям с помощью государственной поддержки удастся реализовать задуманное, то уровень отечественного станкостроения начнет двигать за собой и все остальные отрасли.

В данный момент есть неблагоприятные внешние воздействия, которыми надо воспользоваться и начать динамично развивать российское станкостроение. Но это невозможно без

значительного государственного участия в форме инвестиций, создания условий для максимального использования действующих технологий и разработок. Появления новой базы для развития может быть выражена в создании научных центров, технопарков, кластеров, конструкторских бюро. Минпромторг прогнозирует рост отрасли за счет спроса на внутреннем рынке из-за импортозамещения и сильного износа, имеющего в России парка оборудования.

Подводя итог, можно сказать, что российская станкостроительная промышленность находится в начале нового этапа. Кризисные ситуации могут дать новые возможности развития отрасли. Наблюдается ослабление всех деловых игроков на мировом рынке промышленности, что естественно отразится в снижении конкурентной борьбы. В России появляется необходимость срочно вводить инновации в станкостроительную деятельность, которые дадут возможность перейти на новые качественные уровни работы организаций. В результате создаются принципиально новые направления деятельности в существующей сфере.

Литература

1. Ассоциация производителей станкоинструментальной продукции «Станкоинструмент». Интернет-выставка металлообрабатывающих станков, оборудования и инструмента. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://stankoinstrument.ru>. – Дата обращения 12.10.2022.

2. Механик, А. Трудная жизнь станков / А. Механик [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://b2b34.ru/news/rubrika-odnako/rubrika-odnako/trudnaya-zhizn-stankov>. – Дата обращения 12.10.2022.

3. Статистика отрасли станкоинструментальной промышленности в России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://budget.minpromtorg.gov.ru/citizens/raskhody-po-otraslyam-w?tag=stanko>. – Дата обращения 13.10.2022.

4. Грибков А. А. Развитие зарубежного и российского станкостроения / А. А. Грибков, С. Н. Григорьев, Д. В. Захарченко. – Вестник МГТУ «Станкин» – 2012 – Т. 1, № 1 – С. 8–11.

УДК 663.93

Алишевич А. С., Гракович В. Н., студенты
научный руководитель – **Мишкова М. П.**, к. э. н.
УО «Брестский государственный технический университет»
г. Брест, Республика Беларусь

ПЕРСПЕКТИВЫ КОФЕЙНОГО БИЗНЕСА В ГОРОДЕ БРЕСТЕ

Открытие собственной кофейни — это выгодное решение, поскольку данный сегмент заведений общественного питания представляет собой молниеносно растущую и развивающуюся концепцию, которая с 2011 года стабильно увеличивается на 7 % в год. Кофейня — это направление в ресторанной индустрии, в котором первоочередно подаются всевозможные виды кофе — эспрессо, капучино, американо, латте и т. д., чай, другие горячие и холодные напитки, а также выпечка, десерты, закуски и другое. Управление собственным кафе в действительности представляет полезный бизнес-опыт. Атмосфера таких заведений превратит хмурое и сонное утро белорусских жителей в светлое и бодрое начало дня, снимет стресс напряжение в дневное время и позволит расслабленно проводить вечер. Согласно сегодняшним реалиям на белорусском рынке сферы общепита открытие кофейни — рентабельная инвестиция с периодом окупаемости от 2 лет и денежным оборотом от 800 BYN. Торговля кофе и десертами — выгодный вариант, который наделен высочайшим потенциалом для существенной отдачи от инвестиций в любой другой малый бизнес. К сожалению, создать успешное кафе не так просто, как готовить кофе и предлагать клиентам кондитерские изделия. Приоритетная задача предпринимателя — грамотная организация кафе. Безусловно, как и в любой другой

отрасли, создание бизнеса в направлении общепита содержит ряд подводных камней, которые следует учитывать предварительно.

Сегодня жизнеспособное кафе — это концептуальное современное заведение с налаженной внутренней инфраструктурой, идеей и креативной подачей. Безусловно, чтобы заведение в сфере общественного питания приносило доход, кофейня должна быть уютной, комфортной и атмосферной. В понятие концепции входит не только интерьерное оформление кофейни и направление кухни. Необходимо комплексное формирование имиджа заведения, которое включает общение сотрудников с клиентами и общий опыт от посещения кофейни. Задача владельца хорошего кафе — обеспечение не только сытости клиентов, но и удовлетворенности от пребывания в комфортной и ненавязчивой атмосфере. Концептуальное заведение поведствует историю, которая отражается в каждом аспекте — декоре, сотрудниках, кухне, рекламных решениях, дополнительные службы и сервисы. Огромным плюсом открытия атмосферного и душевного заведения в сфере общественного питания — неисчислимая масса концепций. Главное — дать волю воображению: кафе для вегетарианцев, поп-ап кофейня, лаунж-заведение, летнее или семейное кафе и другое.

Рассмотрим быстроразвивающиеся и перспективные кофейни города Бреста:

- Кофейня «Cafes la Brasilena» по адресу ул. Гоголя, 11.
- Кофейня «Корица» по адресу ул. Советская, 130.
- Кофейня «Paragraph» по адресу Набережная Франциска Скорины, 2.
- Кофейня «1801» находящаяся по адресу ул. Советская, 80.
- Кофейня «K'lab coffee» на пр-те Машерова, 54.
- Кофейня «World coffee» по адресу ул. Гоголя, 59.

Пообщавшись с баристами некоторых заведений, пришли к выводу о том, что кофе как сырье для приготовления напитков везде практически одинаков: эспрессо-смесь 100 % арабики: 60 % Бразилии Суль-де-Минас натуральной обработки, 20 % мытой Гватемалы Фэнси и 20 % мытой Эфиопии Оромия. Доля каждого сорта в помеле может различаться, однако основную часть занимает именно бразильский эспрессо.

Следовательно, успех кофейного заведения кроется отнюдь не в сорте кофе или в степени его обжарки, а в эмоциях, которые посетитель получает от выпитой кружки вкусного и терпкого напитка. «Экономика впечатлений» здесь играет решающую роль. Раньше человеку было достаточно купить кофейные зерна в мешках. Позже — молотый кофе в брикетах. Несколько сотен лет назад стало принято пить кофе в ресторанах или кафе. Но сегодня нам этого мало. Люди хотят вместе с чашкой кофе получить незабываемые впечатления и готовы платить за это значительно больше.

Существует множество примеров, которые являются доказательствами такого явления: парк развлечений «Disneyland», сеть кофеен «Sturbucks», телефоны «Apple» и многое другое. Люди готовы платить свои деньги за бренд, потому что знают, что за этим брендом скрывается не столь качество продукции, сколько эмоции от этих предметов.

Поэтому, создавая кофейню, особое внимание нужно уделять не только качеству (хотя, это также не мало важно), но и атмосфере, уюту и красоте заведения, вежливости и приветливости обслуживающего персонала, приятной музыке и красивой посуде.

Литература

1. Coffee Shop Sales and Growth [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://smallbusiness.chron.com/>. – Дата доступа: 22.10.2022.
2. Coffee Shop Business Opportunities [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.permatabank.com/>. – Дата доступа: 22.10.2022.
3. «Я держал в руках 20 долларов и плакал». Интервью с директором Paragraph [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://natatnik.by/>. – Дата доступа: 22.10.2022.
4. 8 атмосферных кофеен Бреста [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.websmi.by/> – Дата доступа: 22.10.2022.

Баена Д. С., Аврусевич А. Д., студенты
научный руководитель – **Филиппова Т. В.**, старший преподаватель
УО «Брестский государственный технический университет»,
г. Брест, Республика Беларусь

ОСНОВЫ KPI В MICROSOFT SQL SERVER ANALYSIS SERVICES

Ключевой показатель эффективности (KPI) — это измеримая величина, которая демонстрирует, насколько эффективно компания достигает ключевых бизнес-целей. Организации используют KPI для оценки успеха в достижении целей. Ключевые показатели эффективности высокого уровня могут быть сосредоточены на общей эффективности бизнеса, в то время как ключевые показатели эффективности низкого уровня могут быть сосредоточены на процессах в разных отделах, таких как продажи, маркетинг, отдел кадров или служба поддержки.

Почему так важно выбрать правильные KPI? Проще говоря, KPI определяют эффективность организации [1]. Часто говорят, что «то, что можно измерить, можно управлять» — мы убедились, что это правда. Если вы сосредоточитесь на своих KPI, ваши сотрудники будут сосредоточены на изменении соответствующего поведения. С другой стороны, если вы выберете неправильные KPI, вы рискуете вызвать непреднамеренное поведение.

Рассмотрим KPI на примере Microsoft SQL Server Analysis Services [2].

Microsoft SQL Server Analysis Services (SSAS) — это средство оперативной аналитической обработки (OLAP) и интеллектуального анализа данных в Microsoft SQL Server. Службы SSAS используются организациями в качестве инструмента для анализа и осмысления информации, возможно распределенной по нескольким базам данных или в разрозненных таблицах или файлах.

В SQL Server Analysis Services ключевой показатель эффективности — это коллекция вычислений, связанных с группой мер в кубе, которые используются для оценки успеха бизнеса. Обычно такие вычисления являются сочетанием многомерных выражений или вычисляемых элементов. В состав ключевых показателей эффективности также входят метаданные, определяющие способ отражения клиентскими приложениями результатов вычислений ключевого показателя эффективности.

Рассмотрим определения общих терминов ключевого показателя эффективности в SQL Server Analysis Services:

1. Goal. Численное многомерное выражение или вычисление, которое возвращает целевое значение ключевого показателя эффективности.

2. Значение. Численное многомерное выражение, которое возвращает фактическое значение ключевого показателя эффективности.

3. Состояние. Многомерное выражение, которое отражает состояние ключевого показателя эффективности в определенный момент времени.

4. Тренд. Выражение MDX, которое оценивает значение ключевого индикатора производительности во времени. Тренд может быть любым критерием, основанным на времени и имеющим смысл в некотором бизнес-контексте.

5. Индикатор состояния. Видимый элемент, благодаря которому можно быстро получить представление о состоянии ключевого показателя эффективности. Отображаемое значение элемента зависит от значения многомерного выражения, которое оценивает состояние.

6. Индикатор тренда. Видимый элемент, благодаря которому можно быстро получить представление о тренде ключевого показателя эффективности. Отображаемый элемент зависит от значения многомерного выражения, оценивающего тренд.

7. Папка отображения. Папка, в которой пользователь, просматривающий куб, увидит ключевой показатель эффективности.

8. Родительский ключевой показатель эффективности. Ссылка на существующий ключевой показатель эффективности, который использует значение дочернего показателя при вычислении родительского.

9. Текущий элемент времени. Многомерное выражение, которое возвращает элемент, идентифицирующий временный контекст ключевого показателя.

10. Вес. Численное многомерное выражение, которое назначает ключевому показателю эффективности значение относительной важности [3].

Организация может отслеживать различные бизнес-метрики на различных уровнях. Например, для оценки успешности коммерческой деятельности в рамках всей компании можно использовать только два или три ключевых показателя, но эти общие показатели могут иметь в своей основе три или четыре других ключевых показателя эффективности, отслеживаемых подразделениями организации. Кроме того, подразделения организации для вычисления одного и того же ключевого показателя эффективности могут пользоваться другими статистическими данными, а результаты использовать для выведения ключевого показателя, общего для всей организации.

Весы также можно присваивать дочерним ключевым показателям эффективности. Весовые коэффициенты позволяют SQL Server Analysis Services пропорционально настраивать результаты дочернего ключевого показателя эффективности при вычислении значения родительского ключевого показателя эффективности.

Отображение ключевых показателей эффективности зависит от реализации клиентского приложения. Например, нажатие кнопки «Представление браузера» на панели инструментов на вкладке «Ключевые показатели эффективности конструктора кубов» демонстрирует одну возможную реализацию клиента, в которой для отображения показателей состояния и тренда используются графические средства, для группировки ключевых показателей эффективности используются папки отображения, а дочерние ключевые показатели эффективности отображаются под родительским.

Можно использовать функции многомерных выражений для извлечения таких отдельных частей ключевого показателя эффективности, как значение или цель для последующего использования в многомерных выражениях, инструкциях и скриптах.

Литература

1. Ключевые показатели эффективности в многомерных моделях [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://learn.microsoft.com/>. – Дата доступа: 15.10.2022.

2. Савкин А. 10 Step KPI / А. Савкин. – 2017 г. – С. 53–57.

3. Управление системой ключевых показателей эффективности: многопредмет. журн. / Междунар. интернет журнал. – М., 2012 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.cfin.ru>. – Дата доступа: 17.10.2022.

УДК 336.648.8

Баровский А. Б., Галич А. Л., магистранты
научный руководитель – **Антипенко Н. А.**, к. э. н., доцент
Минский филиал РЭУ им. Г. В. Плеханова,
г. Минск, Республика Беларусь

КЛЮЧЕВЫЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ КОМПАНИИ

В условиях волатильности фондовых рынков особую значимость приобретает надежность финансовой отчетности, так как она является основным источником информации о деятельности компании. Серьезной угрозой качества отчетности являются различного рода искажения

и возникающие риски. Процесс принятия управленческих решений в условиях неопределенности напрямую связан с бухгалтерским и аналитическим сопровождением, высокий уровень которого позволяет минимизировать риски в бизнесе. Важными элементами в системе бухгалтерского и аналитического обеспечения являются бухгалтерская (финансовая) отчетность и методы экономического анализа. Концепцию управления рисками можно рассматривать как показательный симптом растущей потребности организаций в обновлении своего портфеля рисков и возможностей в быстро меняющейся и высоко конкурентной среде. Соответственно, выбор индикаторов для управления рисками широко обсуждается как в научных, так и в деловых кругах, но при этом отсутствует согласие относительно того, какие индикаторы наиболее очевидно показывают уровень риска. Риск – это неуверенность в отношении будущих событий, которые могут повлиять на достижение тактических, стратегических, финансовых и других целей компании. Сегодня риск стал неотъемлемой частью жизни, в том числе бизнеса. Вопросы неопределенности и управления рисками в современных реалиях экономики приобретают перманентный характер. В настоящее время выработались многовариантные подходы к прогнозированию рисков и защите от них – это интеграция рисков, стремление их минимизировать, предотвратить и др. Однако проблема создания эффективной системы управления рисками становится все более актуальной [1, с. 40].

Существующие системы управления рисками имеют три основных недостатка – отсутствие концептуальных построений, отсутствие фокуса на корпоративном уровне и отсутствие адекватной системы показателей для оценки рисков. Важнейшей управленческой задачей является способность предвидеть и предотвращать возникновение проблем, то есть способность управлять рисками или уметь предвидеть слабые места в деятельности организации, оценивать потенциальные убытки и разрабатывать адекватные способы их исключения или минимизации. Управление рисками основано на комплексной оценке факторов риска, связанных с каждым видом деятельности. Учитывая, что все риски связаны со стоимостью бизнеса, при принятии управленческих решений необходимо исходить из того, что каждое решение неоднозначно влияет на стоимость бизнеса и соответствует определенному соотношению риска и доходности. При этом, в зависимости от целей, на которые направлены действия менеджмента, риски могут трансформироваться из одного вида в другой и соответственно в бухгалтерской (финансовой) отчетности должны контролироваться разные показатели, отражающие уровень риска. С другой стороны, значительная часть рисков деятельности хозяйствующих субъектов имеет финансовые последствия и, соответственно, влияет на показатели результатов деятельности компании, отраженные в ее финансовой отчетности [2, с. 48].

Одна из проблем управления рисками в современной организации заключается в том, что управление рисками в традиционных подходах, как правило, носит скорее защитный характер, поскольку концентрируется на защите бизнес субъектов от неблагоприятных финансовых сценариев.

Методы исследования неопределенности можно разбить на три группы.

Существует необходимость работы с капитальным бюджетом в условиях неопределенности. Когда инвестиционное решение принято в условиях неопределенности, денежные потоки могут возникать в соответствии с одним из множества альтернативных сценариев. Одна группа методов делает попытку учесть в явном виде все альтернативные сценарии денежных потоков [3, с. 53].

Методы другой группы требуют, чтобы было дано обобщенное описание активов, на основе которого можно будет определить их стоимость. Например, можно составить прогноз ожидаемых денежных потоков на каждый период и дисконтировать их по соответствующей ставке с поправкой на риск, определяя тем самым стоимость активов.

Третья группа методов разработана для того, чтобы обеспечить более глубокое понимание характеристик инвестиций, особенно связанного с ними риска. Это может принести пользу,

даже если методы и не дают точного прогноза рыночной стоимости инвестиций (анализ окупаемости, чувствительности, стратегическое планирование).

Хотя эти три подхода могут вступить в противоречие, их можно использовать так, чтобы они дополняли друг друга. В условиях неопределенности любое инвестиционное решение в значительной мере основано на субъективных суждениях (на здравом смысле) [4, с. 101].

Для достижения устойчивого развития компании и эффективных управленческих решений собственникам и топ-менеджерам необходимо:

1) понимать, каким образом альтернативные сценарии денежных потоков, возможные в результате инвестирования, повлияют на рыночную стоимость проекта;

2) осознать риск конкретного рассматриваемого инвестиционного проекта (этому поможет применение третьего подхода);

3) на основании своих заключений по первым двум пунктам оценить стоимость инвестиций (используя один из методов второй группы) так, чтобы данный проект можно было сравнивать с другими альтернативами.

Ожидаемое значение (Expected value – EV) – это финансовый прогноз результата образа действия, умноженный на вероятность достижения этого результата. Вероятность выражается в виде значения от 0 до 1. Ожидаемое значение равно сумме произведений вероятностей различных результатов событий, умноженных на ожидаемую прибыль. В случае, когда требуется некоторый анализ рисков, связанных с различными результатами, то простой, но крайне полезный метод анализа – это анализ наихудших/ наилучших вероятных результатов. Для эффективного управления рисками требуется обширная информационная база. Только наличие наиболее точной и достоверной информации дает возможность принимать решения по снижению рисков и прогнозировать поведение контрагентов. При этом требуется сочетание внешних и внутренних информационных потоков, накопленных в бухгалтерском учете и финансовой отчетности. Финансовая отчетность – важный источник информации для внешних аналитиков, сформированный на основе общих правил бухгалтерского учета. Наличие рисков можно объяснить отсутствием достаточно высокого уровня учетно-аналитического обеспечения, облегчающего принятие решений по защите предприятий в различных экономических условиях.

Трансформация бизнес-процессов и внедрение новой системы управления в организации с учетом оцифровывания данных требует от управленцев компании получение новых знаний в области идентификации и оценки рисков. Сегодня бизнес-субъекты Республики Беларусь активно включаются в процесс кибернетизации бизнес-процессов. Цифровизация меняет не только функционально-параметрические характеристики эффективной деятельности бизнес-субъектов и устойчивого их развития, но и создает предпосылки для изменения функционала бизнес-процессов и управления рисками.

Литература

1. Антипенко, Н. А. Информативность стратегического управленческого учета и его значение для устойчивого развития бизнес-субъектов / Н. А. Антипенко // Бухгалтерский учет и анализ. – 2019. – № 12. – С. 38–47.

2. Антипенко, Н. А. Особенности устойчивого развития бизнес-субъектов в условиях цифровизации экономики Республики Беларусь / Н. А. Антипенко // Бухгалтерский учет и анализ. – 2020. – № 1. – С. 46–50.

3. Беяева, М. В. Технологии цифрового аудита и цифрового контроллинга как стратегический инструмент совершенствования системы управления крупными промышленными предприятиями / М. В. Беяева // Экономика и социум: современные модели развития. – 2018. – Т. 8, № 1 (19). – С. 52–67.

4. Каморджанова, Н. А. Цифровая экономика: изменения в аудите / Н. А. Каморджанова // Стратегия развития предпринимательства в современных условиях. – 2018. – № 2. – С. 101–103.

Бахтина Д. Ю., студентка
ФГБОУ ВО «Российский государственный социальный университет»
научный руководитель – **Евдокимова Ю. В.**, к. ф. н., доцент
ГАОУ ВО «Московский городской университет управления
Правительства Москвы» имени Ю. М. Лужкова,
г. Москва, Российская Федерация

ИПОТЕЧНАЯ СЕКЬЮРИТИЗАЦИЯ КАК ОПТИМАЛЬНЫЙ ИНСТРУМЕНТ ДЛЯ ФИНАНСОВЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ

Процесс ипотечной секьюритизации включает объединение отдельных ипотечных кредитов с аналогичными характеристиками в пул и продажу долговых ценных бумаг, которые привлекают проценты по основным платежам из пула ипотечных кредитов. Секьюритизация превращает неликвидные активы отдельных ипотечных кредитов в рыночные ценные бумаги, которые можно купить, продается и торгуется на вторичных рынках [3, с. 5].

С точки зрения преимуществ данного финансового инструмента стоит рассмотреть их с двух сторон: кредиторов и инвесторов. Преимущества осуществления секьюритизации для финансовых учреждений:

1. Финансирование: секьюритизация помогает банкам диверсифицировать структуру финансирования и снизить стоимость финансирования. Банки обычно полагаются на сочетание розничных, межбанковских и оптовых способов финансирования. Ни один банк не хочет слишком полагаться на один или несколько источников финансирования, потому что такая ситуация подвергает банк высокому риску во времена рыночных потрясений. Результатом процесса секьюритизации являются различные кредитные рейтинги для банка-инициатора и кредитный рейтинг организации, созданной для выпуска облигаций. Это не связывает кредитные рейтинги двух компаний. Организация, созданная для выпуска облигаций инвесторам (SPV / SIV / trust), часто находится на грани банкротства, но может также сохранить линии экстренной кредитной поддержки для банка-инициатора. По этой причине организация имеет кредитный рейтинг, который превосходит рейтинг банка-инициатора. Таким образом, большинство облигаций, выпущенных SPV, будут иметь более высокий рейтинг, чем облигации, выпущенные непосредственно банком-инициатором. Это означает, что инвесторы в облигации будут готовы принять доход, который будет немного ниже, чем в противном случае, если бы банк выпускал ценные бумаги напрямую. На практике вторичный рынок ABS имеет тенденцию быть менее ликвидным по сравнению с рынком корпоративных облигаций, и инвесторы часто включают премию за это. Тем не менее, для учреждения-инициатора стоимость выпуска долга на рынке ABS по-прежнему ниже из-за более высокого рейтинга SPV [4, с. 21].

Секьюритизация также помогает устранить проблему несоответствия сроков погашения. Банки финансируют долгосрочные активы, такие как ипотечные кредиты на жилье, за счет краткосрочных обязательств, таких как депозиты клиентов и фонды РЕПО от других банков. Секьюритизация решает эту проблему, потому что банк-инициатор получает финансирование от продажи активов, а экономический срок погашения выпущенных облигаций почти всегда совпадает с сроком погашения активов [4, с. 21].

2. Управление балансовым капиталом: согласно Базельским правилам, банки должны поддерживать минимальный уровень капитала для своих активов в зависимости от риска этих активов. SPV не подпадает под действие этих правил и нуждается только в таком капитале, который экономически необходим, исходя из характера активов, которые он содержит. Банки-инициаторы не могут получить 100 % льготу по нормативному капиталу, когда они переводят активы с баланса на SPV. Это потому, что для уменьшения конфликта интересов инвесторы

часто требуют, чтобы банк сохранил часть «первого убытка» из выпущенных банкнот. Однако после секьюритизации их нормативный капитал значительно снижается. Сокращение объема капитала, который должен использоваться для поддержки пула активов посредством секьюритизации, также может помочь банку повысить рентабельность собственного капитала (ROE). Такое улучшение, как правило, хорошо воспринимается акционерами.

3. Управление рисками: после того, как исходный банк секьюритизировал активы, его кредитный риск по этим активам значительно снижается. Если банк в конечном итоге не удерживает часть «первой потери» из выпущенных нот, то риск полностью снимается.

Что касается преимуществ процесса секьюритизации для инвесторов, то они следующие:

1. Доступ к активам: секьюритизация помогает институциональным инвесторам получить доступ к активам, которые в противном случае были бы для них недоступны, например, к дебиторской задолженности по кредитным картам. Они могут получить доступ к реальным потребительским и корпоративным активам без необходимости развивать собственные возможности создания и обслуживания.

2. Инвестиционные возможности: секьюритизация предлагает инвесторам уникальные инвестиционные возможности и привлекательные профили соотношения риска и доходности по сравнению с другими классами активов, такими как государственные и корпоративные облигации.

3. Поддержание конкуренции: секьюритизация создает конкуренцию между банками при предоставлении кредитов заемщикам. Эта конкуренция дает заемщикам всевозможные преимущества, такие как более конкурентоспособные ставки, выгодные условия обеспечения и более быстрые сроки обработки [4, с. 35].

Несмотря на продолжающиеся потрясения в обществе, вызванные COVID-19 и его разновидностями в 2021 году, индустрия структурированного финансирования и секьюритизации продолжала набирать обороты, чему способствовали благоприятные рыночные условия и спрос инвесторов. Ранние прогнозы о существенных неплатежеспособностях и дефолтах в основном не соответствовали действительности, поскольку государственные программы и благоприятные рыночные условия способствовали выпуску облигаций и проведению транзакций.

Объем сделок секьюритизации в Российской Федерации достиг пика в 2021 году за всю историю существования рынка, данная цифра превысила более 450 миллиардов рублей. Стоит отметить, что на протяжении всего года были сохранены тенденции прошлых лет, одной из ключевых является стабильный рост рынка секьюритизации. Более 90 % составляют ипотечные облигации, объем эмиссии которых также стал рекордным и превысил 412 миллиарда рублей. Доли выпуска ипотечных ценных бумаг среди банков на территории России представлены на рисунке 1.

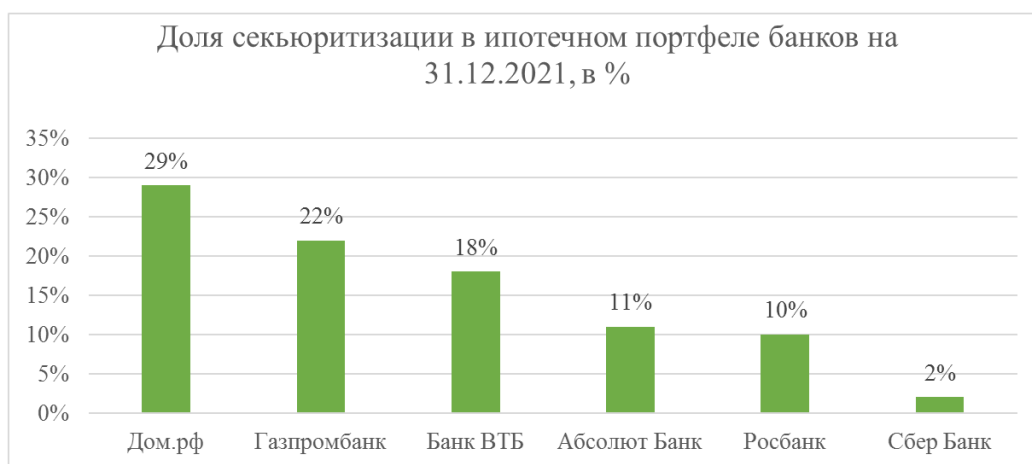


Рисунок 1 – Доля секьюритизации в ипотечном портфеле банков на 31.12.2021, в % [1, с. 46]

Основная доля выпуска ипотечных ценных бумаг приходится на облигации по программе ДОМ.РФ, суммарная эмиссия которых превысила 1.3 триллион рублей. Рынок сохраняет высокую концентрированность: 93 % выпущенных за год ипотечных бумаг пришлось на крупнейшие банки с государственным участием. Наращивание рынка, возрастание его конкурентности за счет привлечения новых банков-оригинаторов является главной задачей банковской отрасли [1, с. 46].

На развитие российского рынка влияют несколько факторов:

– регулирование в отношении государственных программ, так как для создания конкурентного рынка секьюритизации классических выпусков этого недостаточно;

– сдерживающий регулятивный режим, то есть присутствует ограничение использования рейтинговой шкалы структурированного финансирования от национальных агентств в нормативных требованиях, предусмотрены высокие риск-веса для учета бумаг в торговом портфеле, отсутствует возможность разгрузки капитала банков по консолидированной отчетности, не имеется якорный инвестор. Также регулирование самой банковской отрасли привело ее к избыточной ликвидности и капитала, практическим эффектом становится устойчивость, а отрицательным – недофинансирование экономического развития. При таких обстоятельствах организация выпусков секьюритизации в виде рынка альтернативных и надежных финансовых инструментов имеет недостаточный потенциал. При этом при условиях профицита государственного бюджета уменьшаются стимулы к структурированию финансирования для создания высоконадежных инструментов без дополнительных поручительств, гарантий и субсидий со стороны государства;

– ограничение возможности для НПФ вкладывать денежные средства в неипотечные ценные бумаги с рейтингом «sf» и в бумаги, которые обеспечены «обязательствами третьих лиц», что влияет отрицательно на развитие рынка секьюритизации [1, с. 47].

Европейский рынок секьюритизации показал за 2021 год следующие результаты: объем размещенных инвесторами облигаций секьюритизации чуть более 5 млрд евро и вырос более чем на 85 % по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года. Сектор RMBS в Великобритании доминировал по объемам на рынок поступило семь сделок, включая первую эмиссию от Silverstone master trust Nationwide Building Society с момента начала пандемии COVID-19 [4, с. 26].

Рынок новых выпусков CLO был необычно спокойным, в начале 2022 года сделок не было, хотя в течение месяца было семь случаев рефинансирования CLO и сброса цен. Объемы выпуска ценных бумаг, покрытых ипотечным займом на начало 2022, года представлен на рисунке 2.

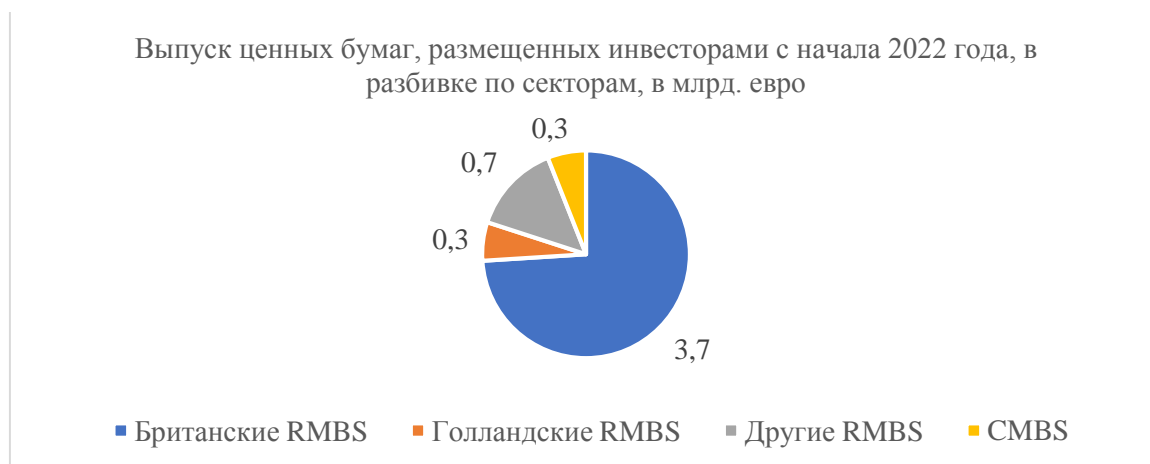


Рисунок 2 – Выпуск ценных бумаг, размещенных инвесторами с начала 2022 года, в разбивке по секторам, в млрд евро [3, с. 6]

Объем эмиссии в рамках европейской секьюритизации может вырасти до 120 млрд евро в 2022 году, чему будет способствовать нормализация поведения в отношении расходов, здоровые объемы базового кредитования и большой поток заявок.

В таблице 1 представлена общая ситуация по рынку секьюритизации в мире. На американском рынке в секторе CLO отмечается в 2021 году колоссальный объем эмиссии в размере 188 миллиардов долларов США. В совокупном объеме эмиссии сделок на европейском рынке сектор CLO также остался самым прогрессивно развитым сегментом и составляет более 38 миллиардов евро.

Таблица 1 – Объем новых выпусков инструментов на мировом рынке секьюритизации 2016–2022 гг. [3, с. 15]

Страна	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022(прогноз)
1	2	3	4	5	6	7	8
США, \$ млрд	373	510	540	582	452	783	786
Канада, млрд канадских долл.	18	20	25	19	11	13	13
Европа, € млрд	81	82	107	102	69	114	120
Китай, \$ млрд	116	220	292	334	432	485	500
Япония, \$ млрд	53	48	56	61	60	61	63
Австралия, \$ млрд	16	36	23	31	22	38	40
Латинская Америка, \$ млрд	12	17	9	13	13	24	24

Замедление экономики и изменения в регулировании оказывают давление на рынок секьюритизации в Китае. Значительное снижение было в основном связано с продолжающимся вялым выпуском RMBS и ABS, связанных с корпорациями, на фоне усиления сдерживающих факторов, вызванных ухудшением экономических условий и меняющейся государственной политикой.

Рынок секьюритизации Японии в 2021 году вернулся к росту после временного спада, вызванного COVID-19 в предыдущем году. Общий объем новых эмиссий на рынке секьюритизации Японии в 2021 году составил около 61 млрд долларов США, что примерно на 6 % больше, чем в предыдущем году, при этом около 10 % от общей суммы было использовано для удовлетворения корпоративных потребностей в увеличении капитала [3, с. 12].

Данный анализ указывает на факт того, что секьюритизация является эффективным и полезным финансовым инструментом как для инвесторов, так и для финансовых учреждений [2, с. 122] по всему миру.

Подводя итог, стоит отметить, что секьюритизация – действенный способ управления активами и пассивами, который позволяет зафиксировать маржинальность портфеля и согласовать график его погашения с целевым источником фондирования, а также осуществить продажу портфеля без потери клиентской базы. Особое преимущество многотраншевой секьюритизации в текущих условиях заключается в возможности рефинансировать активы со ставкой ниже актуальных рыночных уровней.

Литература

1. Ипполитов, А. Российский рынок секьюритизации / А. Ипполитов, К. Васильев // Энциклопедия российской секьюритизации. – 2022. – № 11. – С. 46–52.
2. Петрова, В. Д. Развитие банковского сектора: новые тенденции / В. Д. Петрова, В. А. Савкина, Ю. В. Евдокимова // Предпринимательство в современной России: сборник статей II Всероссийской научно-практической конференции под научной редакцией Г. И. Андрющенко. – М., 2020. – С. 119–125.
3. Hiner, T. Y. Structured Finance and Securitization: 2021 Year in Review / T. Y. Hiner, B. A. Lewis // HuntonAK. – 2021. – 18 p.
4. Fuster, A. Mortgage-Backed Securities / A. Fuster, O. Lucca // Federal Reserve Bank of New York Staff Reports. – 2022. – 39 p.

Белешев Д. В., магистрант
научный руководитель – **Гильц Н. Е.**, к. э. н., доцент
«Сибирский государственный университет науки и технологий
имени академика М. Ф. Решетнева»,
г. Красноярск, Российская Федерация

СОВРЕМЕННЫЕ УСЛОВИЯ ОРГАНИЗАЦИИ ПЕРЕВОЗОЧНОГО ПРОЦЕССА, ПОКАЗАТЕЛИ ЭКСПЛУАТАЦИОННОЙ РАБОТЫ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО ТРАНСПОРТА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Повышение эффективности эксплуатационной деятельности ОАО «РЖД» становится основой для проведения в компании комплекса технических, технологических и организационных мероприятий. Переход к рыночным условиям экономики обуславливает для железнодорожного транспорта необходимость предоставления клиентам более качественных услуг по перевозке грузов. В настоящее время одним из главных требований грузовладельцев является своевременность доставки грузов. В данных условиях наиболее важной становится четкая и эффективная организация перевозочной работы железнодорожного транспорта с учетом взаимосвязи его основных технологических составляющих: графика движения поездов (ГДП), плана формирования грузовых поездов (ПФП), технологических процессов работы станций.

Еще в начале XX века были сформированы основные требования к железнодорожному транспорту. «При строжайшем соблюдении условий допустимой безопасности перевозить людей и грузы срочно, скоро, удобно, в наибольшем количестве и с выгодой, как для лиц, пользующихся услугами железной дороги, так и для железнодорожных предприятий» [12].

В [4] профессором В. А. Кудрявцевым было отмечено, что действие существующей системы управления движением направлено на удовлетворение потребности страны в перевозках, рациональное использование подвижного состава, безопасное и бесперебойное движение поездов. Авторы [7, 2] определяют управление движением на железнодорожном транспорте как комплекс мер по организации оперативной эксплуатационной работы, направленных на обеспечение выполнения плана перевозок и оперативных заданий при рациональном использовании инфраструктуры и технических средств.

Техническое нормирование эксплуатационной работы железнодорожного транспорта является формой управления всем перевозочным процессом, с его помощью достигается оптимальное распределение перевозочных средств транспорта.

В результате технического нормирования определяются нормативные показатели эксплуатационной работы по использованию вагонного парка. К количественным показателям относятся: объемы погрузки и выгрузки, прием и сдача вагонов по стыковым пунктам дорог, регулируемое задание для порожних вагонов, пробеги вагонов по категориям парка, работа вагонного парка по категориям, количество отправленных транзитных вагонов с технических станций, рейс вагона, вагонное плечо, коэффициент местной работы [7]. К основным качественным показателям работы относятся: простой транзитных вагонов без переработки и с переработкой на технических станциях, простой вагонов под одной грузовой операцией, участковая и техническая скорости, оборот вагона. Эффективность управления перевозочным процессом определяется с помощью оценки показателей использования вагонного парка и локомотивов [6].

Однако профессором А. Ф. Бородиным [1] выявлено, что итоговые показатели перевозочного процесса нельзя оценивать с помощью традиционных показателей использования подвижного состава, они характеризуются скоростью доставки грузов и степенью выполнения точных нормативов данной скорости, установленных в соответствии с Правилами перевозки грузов (Правилами) [5].

В своих работах профессор К. П. Шенфельд [8, 9, 10] также отмечает, что в современных условиях приватизации вагонного парка возможны только два вида оценки качества работы железнодорожного транспорта, к ним относятся скорость продвижения вагонов по маршруту и время продвижения вагонов по маршруту.

Достоверные технические нормативы, как объективные критерии эксплуатационной работы, способствуют выработке рациональных решений при планировании эксплуатационной деятельности железных дорог. Что способствует повышению уровня стабильности вагонопотоков и обеспечения погрузки погрузочными ресурсами. Существенно упорядочивается работа с порожними вагонами.

Однако в настоящее время в методиках технического нормирования количественных и качественных показателей имеется ряд недостатков. Определение таких качественных показателей, как участковая скорость, простой транзитного и местного вагонов на станциях, простой вагонов под одной грузовой операцией выполняется без учета их зависимости от размеров движения и степени загрузки инфраструктуры. В работе [11] указывается, что в настоящее время процесс планирования показателей представляет собой разделение показателей эксплуатационной работы в пределах утвержденного задания, при этом практически не учитываются конкретные условия работы станций и участков, особенно это касается качественных показателей, величина которых уже практически определена при планировании оборота вагона.

Стоит отметить, что на качественные показатели оказывают значительное влияние недостатки в организации эксплуатационной работы. Получается, что подразделения, допустившие завышенные показатели по простоям вагонов, в итоге получают облегченные нормативы.

Вследствие недостатков в современной системе технического нормирования на первый план выходят оперативные методы управления. Такой подход оказывает негативное влияние на весь перевозочный процесс. Основные причины, как отмечает проф. В. А. Кудрявцев [3], требующие коренной переработки системы технического нормирования, следующие:

- недостатки в системе формирования первоначальной информации;
- изменение принципов организации направления вагонопотоков;
- переход от эксплуатации единого вагонного парка к парку собственного подвижного состава;
- изменение методов регулирования парка порожних вагонов;
- повсеместное использование информационных технологий.

Если рассматривать скорость продвижения вагона в качестве основного показателя эксплуатационной работы, то можно с уверенностью утверждать, что она оказывает значительное влияние на всю деятельность ОАО «РЖД», а также на показатели конкурентоспособности и удовлетворения потребностей клиентуры. Скорость продвижения зависит от времени нахождения вагона непосредственно в движении по станциям и участкам, а также от времени простоя на технических станциях. Во время стоянок с вагонами выполняются предусмотренные технологией работы железнодорожного транспорта операции, однако присутствуют и непроизводительные простои в ожидании технологических операций. Данные простои оказывают значительное влияние на скорость продвижения вагонов в целом. А также, в связи с отсутствием четкой системы нормирования непроизводительных простоев, напрямую влияют на качество выполнения железными дорогами утвержденных нормативных документов: графика движения поездов и плана формирования грузовых поездов. Помимо этого от повышения скорости продвижения вагонов и совершенствования системы расчета элементов простоя вагонов на станциях зависит решение проблемы несвоевременной доставки грузов.

Сроки доставки грузов, в свою очередь, оказывают непосредственное влияние на степень выполнения транспортных обязательств, как перевозчика, так и грузовладельца. От продолжительности времени, затраченного на перевозку, зависит эффективность работы железнодорожного транспорта, ускорение оборота подвижного состава и в ряде случаев сохранность перевозимых грузов. Таким образом, своевременная доставка грузов по назначению является условием надлежащего исполнения договора перевозки, а также представляет собой одну из основных обязанностей железных дорог, за нарушение которой перевозчик несет имущественную ответственность.

В условиях приватизации вагонного парка возникают новые условия взаимодействия перевозчика, операторов подвижного состава и грузовладельцев, связанные с ответственностью за своевременную доставку грузов. «В новых условиях частные вагоны в порожнем состоянии следуют как «груз на своих осях» и на них стали распространяться нормативы по срокам доставки грузов, что же касается груженых вагонов, то при рыночной экономике грузовладельцы стали более жестко относиться к перевозчику в части соблюдения финансовой ответственности при нарушении сроков доставки грузов» [10].

В ходе изучения данного вопроса проанализирована своевременность доставки отправок на сети железных дорог ОАО «РЖД» за последние годы. Доля отправок, доставленных с нарушением нормативов, неуклонно растет. Так, рост за период с 2014 по 2020 год составил около 6 % (рисунок 1). Убытки компании, связанные с невыполнением нормативных сроков доставки, стали исчисляться миллиардами рублей.

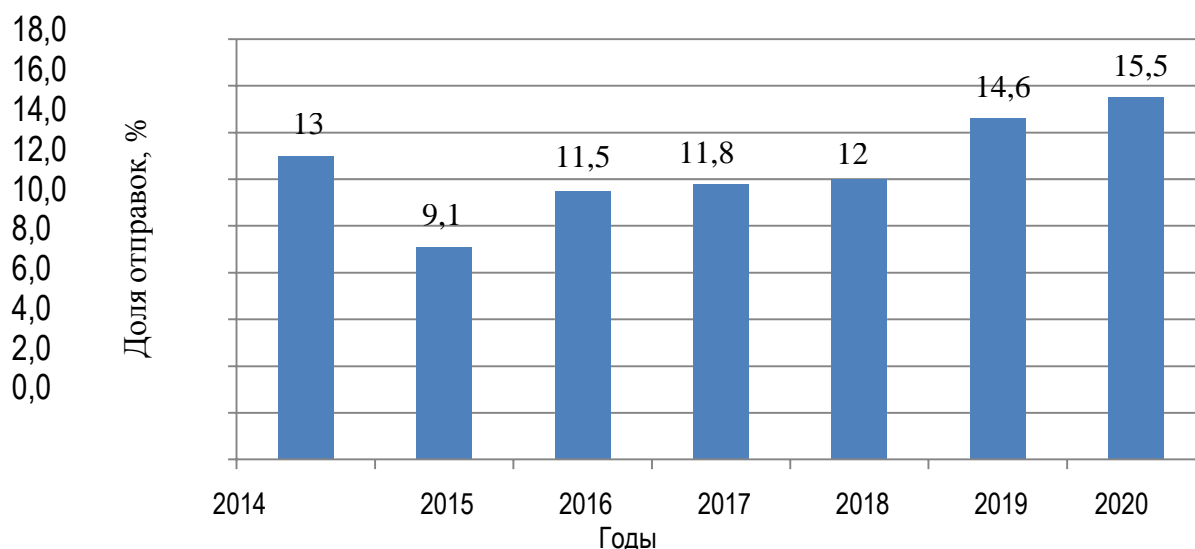


Рисунок 1 – Доля отправок, доставленных с нарушением нормативного срока доставки

Профессор В. А. Шаров [12] также отмечал актуальность задачи своевременной доставки грузов для железных дорог России. В своей работе автор впервые, помимо традиционных факторов, влияющих на систему перевозки грузов, учитывает «требования грузовладельцев к своевременности доставки грузов, когда принцип доставки грузов «точно в срок» становится одним из основных и устанавливает требования к технологии, техническим средствам, системе управления, информации, экономическим взаимоотношениям, и может во многом определять финансовое положение отдельных железных дорог и отрасли в целом» [12].

В современных условиях проблема несвоевременности доставки грузов на железнодорожном транспорте решается мерами оперативного контролирования сроков доставки грузов при использовании соответствующих информационных систем и технологий. Однако данные меры не могут быть действенными при наличии систематических нарушений нормативных сроков доставки. В данном случае целесообразно определение основных причин задержки грузов в пути следования сверх нормативов и разработка мер по их устранению с помощью совершенствования нормативов технологии перевозочного процесса.

Литература

1. Бородин, А. Ф. Комплексная система организации эксплуатационной работы железнодорожных направлений: диссертация на соискание ученой степени д-ра техн. наук: 05.22.08 / Бородин Андрей Федорович. – ВНИИЖТ, 2000. – 491 с.
2. Буянова, В. К. Система организации вагонопотоков / В. К. Буянова, А. И. Сметанин, Е. В. Архангельский. – М. : Транспорт, 1988. – 223 с.

3. Кудрявцев, В. А. Техническое нормирование эксплуатационной работы в новых условиях / В. А. Кудрявцев // Железнодорожный транспорт. – 2004. – № 2. – С.59–64.
4. Кудрявцев, В. А. Управление движением на железнодорожном транспорте / В. А. Кудрявцев. – М.: Маршрут, 2003. – 203 с.
5. Правила перевозки грузов на железной дороге. – М. : Кн. сервис, 2003. – 395 с.
6. Сотников, Е. А. Эксплуатационная работа железных дорог (Состояние, проблемы, перспективы) / Е. А. Сотников. – М. : Транспорт, 1986. – 256 с.
7. Сметанин, А. И. Техническое нормирование эксплуатационной работы железных дорог / А. И. Сметанин. – М. : Транспорт, 1984. – 296 с.
8. Шенфельд, К. П. О значении показателя «оборот вагона» в современных условиях / К. П. Шенфельд // Вестник ВНИИЖТ. – 2008. – № 6. – С.10–12.
9. Шенфельд, К. П. Показатель «оборот вагона» в условиях реформирования / К. П. Шенфельд // Железнодорожный транспорт. – 2009. – № 2. – С.53-55.
10. Шенфельд, К. П. Развитие методов управления перевозочным процессом в условиях рыночной экономики и реформирования железнодорожного транспорта: диссертация на соискание ученой степени д-ра техн. наук: 05.22.08 / Шенфельд Константин Петрович. – М., 2014. – 286 с.
11. Шафиркин, В. Б. Совершенствование управления перевозками / В. Б. Шафиркин // Железнодорожный транспорт. – 2000. – № 3. – С.40–46.
12. Шаров, В. А. Система технологического обеспечения перевозок грузов железнодорожным транспортом в условиях рыночной экономики: диссертация на соискание ученой степени д-ра техн. наук: 05.22.08 / Шаров Виктор Александрович. – М., 1994. – 347 с.

УДК 336.74

Бережной Ю. Э., студент
научный руководитель – **Гостева О. В.**, к. э. н., доцент
Сибирский государственный университет науки и технологий
имени академика М. Ф. Решетнева,
г. Красноярск, Российская Федерация

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА КРИПТОИНДУСТРИИ В РОССИИ И МИРЕ

Появление первой криптовалюты под названием Bitcoin зародилось 3 января 2009 года. Процесс ее создания связывают с Сатоши Накамото, который предположительно стал создателем первой версии официальных виртуальных денег и непрерывной последовательной цепочки блоков, содержащих информацию – Блокчейна [1].

«Криптовалюта – цифровая валюта, основанная на применении криптографии для создания и контроля новых единиц валюты и осуществления транзакций» [2].

Обычным применением криптовалюты можно считать обмен на товары, услуги или же на другую валюту. Помимо этого, с помощью криптовалюты можно уменьшать комиссию за переводы средств и делать свои покупки полностью анонимными. Также в криптовалюту можно инвестировать как на долгосрочные, так и на краткосрочные перспективы, в данном случае имеется возможно просто закупить виртуальные монеты и ждать того времени, когда они вырастут в цене.

Ценность криптовалюты не зависит от государства и это ее главная особенность. В обмене виртуальных денег не участвуют посредники, такие как банк. Из-за этого её использование происходит гораздо безопаснее, чем любой другой национальной валюты. Качество уровня безопасности связано с тем, что все данные в каждом блоке блокчейна зашифрованы и вероятность их взлома фактически невозможна.

Главные особенности криптовалюты заключаются в их эффектах, которые они преподносят, например: анонимность, децентрализация, надежность использования, высокая скорость

транзакций, низкая комиссия, хорошие условия для инвестирования, возможность заработка путем майнинга (стейкинга), а также защита сбережений от инфляции.

В 2021 году начали появляться новые проявления криптоиндустрии, одним из которых являются криптографические активы — невзаимозаменяемые токены (NFT). NFT лучше всего можно описать как цифровой сертификат подлинности, востребованность которого в качестве предмета коллекционирования возрастает [3]. Криптографические активы практически моментально получили массу восторгов со стороны общества на крипторынке, а цена данной валюты начала бить невероятные рекорды. Помимо этого, всеми известные IT-компании Expedia и Microsoft добавили Bitcoin в свой состав средств обмена. Сальвадор посчитал нужным принять криптовалюту в качестве легального платежного средства. Все эти аспекты так или иначе оказывали огромное влияние на рост популярности Bitcoin и всей криптоиндустрии в целом, благодаря чему к валюте возрос немалый интерес со стороны общества, увеличилось количество продавцов, которые стали принимать Bitcoin, а также уменьшилось вознаграждение за добычу данной криптовалюты [2]. Помимо этого, законодательство Российской Федерации рассматривало вопрос о возможности использования Bitcoin и других больших криптовалют в качестве средства для расчетов.

С каждым годом криптовалюта все больше коррелируется с фондовым рынком США, а именно с индексом S&P500, поэтому с нынешней ситуацией в мире и с высокой инфляцией США индекс S&P500 уменьшается. Поскольку с течением последних нескольких лет биткоин привязан к данному индексу, то он падает в цене также, как и сам индекс. Если рассматривать динамику роста и падения S&P500 за все время, то можно заметить, что практически всегда происходит рост в цене, следовательно, растет и Bitcoin. Если экономика США выйдет на стабильный уровень инфляции, то на фондовом рынке будет время уравновесить свое положение всем компаниям, в том числе и IT-компаниям S&P500, благодаря чему Bitcoin снова начнет расти в цене. Исходя из того, что технологии с каждым годом развиваются, блокчейн также не останется в стороне и продолжит свой рост, в результате чего динамика в долгосрочной перспективе будет положительной.

В наше время способы оплаты наличными заставляют людей платить больше. Из-за высоких комиссий по банковским картам небольшим фирмам приходится ограничивать себя в приеме платежей через банковскую систему. Комиссия за перевод по кредитным картам составляет от 2 % до 4 %. Администрация малого бизнеса США подчеркивает, что в будущем данная комиссия может быть увеличена до 5 % для торговых счетов [4]. Комиссия за транзакции биткоинов намного ниже. Сторонние поставщики биткоинов, личные финансы и информационные услуги, такие как NerdWallet, обычно взимают до 1 % за транзакцию биткоинов, что может помочь малому бизнесу в своём развитии [5].

Для полного принятия криптовалюты в мировую экономику нужен Mass adoption, который поможет криптоиндустрии закрепиться в мире как полезному, удобному и нужному продукту. Цифровые деньги будут использоваться в качестве системы оплаты во многих крупных компаниях или в обычных заведениях, таких как кафе или рестораны, а также данную платежную систему можно будет легко использовать на международном уровне. В этом может помочь большая и всеми известная компания Apple. Благодаря своей всемирной известности, она покажет людям, насколько практично использовать криптовалюту в качестве системы оплаты или переводов практически без комиссии. Спустя время большое количество человек, никак не связанных со сферой криптоиндустрии, начнут пользоваться ею каждый день, тем самым повышая спрос, с помощью чего в будущем можно будет частично или полностью перейти на замену банковской системы в сторону криптовалюты.

Литература

1. Бауэр, В. П. Блокчейн как основа формирования дополненной реальности в цифровой экономике / В. П. Бауэр, С. Н. Сильвестров, П. Ю. Барышников // Информационное общество. – 2017. – № 3. – С. 30–40.

2. Фиатные деньги // Банк России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.cbr.ru/Content/Document/File/79860/analytic_note_20190829_ddkp.pdf. – Дата обращения 15.10.2022.

3. Рузакова, О. А. Применение технологии Blockchain к систематизации результатов интеллектуальной деятельности / О. А. Рузакова, Е. С. Гринь // Вестник Пермского университета. Юридические науки. – 2017. – № 4 (38). С. 508–520.

4. Блокчейн и криптовалюты [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.forbes.ru/finansy/471301-kak-perevesti-den-gi-za-granicu-al-ternativy-swift-kotorye-ispol-zuut-rossiane>. – Дата обращения 15.10.2022.

5. Общий принцип работы с криптовалютой [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cryptonew.ru/rukovodstvo-po-bitcoin/2576-preimu-schestva-ispolzovanija-bitkoinov-dlja-biznesa.html>. – Дата обращения 15.10.2022.

УДК 656.13(075.32)

Богданова Д. А., магистрант
научный руководитель – **Гильц Н. Е.**, к. э. н., доцент
Сибирский государственный университет науки и технологий
имени академика М.Ф. Решетнева,
г. Красноярск, Российская Федерация

АНАЛИЗ АВТОМАТИЗИРОВАННЫХ СИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ ПРИ ОРГАНИЗАЦИИ ПЕРЕВОЗКИ

Экономика развивается и большинство компаний стремятся к оптимизации логистических процессов и затрат, также и к повышению прибыли. Для того чтобы достигнуть данные результаты, необходимо оперативное и грамотное управление перевозками, с исключением ошибок и грамотным построением графиков поставок.

Потребитель и поставщик услуг должен быть уверен в своевременно выполненной и в полном объеме работе. Добиться этого можно при помощи автоматизации процесса перевозок, внедрением систем управления транспортом. Одного внедрения недостаточно, важна интеграция с другими технологиями в информационной логистике, что значительно повышает качество и скорость принятия решений.

Автоматизированные системы для управления автомобильным транспортом представляет многообразие достаточно сложных технических процессов, которые не могут быть совершены без определенных технических приспособлений, оснащения, программ и квалифицированных специалистов [7].

Основной задачей автоматизации является осуществление контроль над этапами передвижения транспортных средств, сбора данных и быстрой обработки, включая оптимизацию технических процедур и маршрутов.

При помощи данной системы управления транспортом имеется возможность в подборе эффективных схем транспортировки, программа способна учитывать наиболее приоритетные параметры, такие как:

- стоимость доставки;
- сколько автомобилей необходимо;
- минимальное количество точек доставки в маршруте.

Благодаря автоматизированной системе есть возможность отследить процесс доставки товара здесь и сейчас. Система также помогает автоматизировать работу водителя и координатора, при помощи которой также осуществляется контроль груза. Есть возможность отследить перевозился ли груз в полном объеме, отклонялся ли водитель от маршрута, а также соблюдения графика доставки товара до клиента [8].

Система управления транспортном (Transportation Management System) – TMS, обеспечивает комплексную автоматизацию всех логистических процессов, помогает выполнять перевозки более быстро и эффективно.

TMS-система является программным обеспечением, которое подстроено специально под транспортную отрасль и являются частью CRM-системы. С его помощью можно планировать перевозку грузов, оценивать грузы, выбирать наиболее оптимальный для проезда маршрута или же подходящего перевозчика, а также управлять платежами и счетами [13]. С её помощью можно формировать отчетность и снизить до минимума количество ошибок при планировании.

Помимо всего прочего, такая система дает возможность автоматизировать все процессы, связанные с оформлением таможенной документации, и позволяет заранее связываться с прочими участниками процесса транспортировки – такими, как таможня, порт и прочие. К примеру, если необходимо доставить груз по морю, то TMS даст возможность известить порт о точном времени приезда транспорта, а также оформить всю необходимую документацию в автоматизированном режиме. Благодаря этому груз не стоит в очереди на погрузку и не ожидает оформления необходимых бумаг. Также TMS-решение даёт возможность автоматизировать процессы расчётов, которые необходимы для транспортировки груза: контроль остатков, расход бензина, количество остановок в пути, оптимальная потеря груза и прочее.

Можно выделить следующие основные функции системы TMS:

- планирование выполнения перевозок;
- информационные панели, отчеты и аналитика TMS;
- управление грузоперевозками.

Современные системы управления перевозками предлагают множество преимуществ для любой компании, которая отгружает товары.

В настоящее время в области автоматизированного управления транспортной логистикой представлено достаточно большое количество программных продуктов. Для проведения сравнительного анализа автоматизированных систем управления в транспортной логистике были выбраны наиболее популярные программные продукты: «Яндекс. Маршрутизация», Relog, «Мегалогист», Махотра, «ЯКурьер», «1С: Предприятие 8. TMS Логистика. Управление перевозками», «Муравьиная логистика», Axelot TMS X4, Grottem/Drive, SAP TM [12, 5, 9, 4, 11, 1, 10, 2, 3, 6]. В таблице 1 представлены результаты анализа перечисленных программных продуктов.

Таблица 1 – Сравнительный анализ автоматизированных систем управления при организации перевозки

Программы	Оценка	Большой спектр применения	Расчет стоимости перевозок	Отслеживание работы водителей	Отражение в программе запланированного маршрута	Возможность формирования маршрутов вручную	Получение аналитики о показателях эффективности перевозок	Фиксирование доставки по точкам	Формирование отчетности по разным показателям	Относительно низкая стоимость
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Яндекс. Маршрутизация	4/9	+	–	+	+	–	–	–	–	+
Relog	7/9	+	–	+	+	+	+	+	+	–
Мегалогист	7/9	+	+	+	+	+	–	–	+	+
Махотра	5/9	+	–	+	+	+	–	–	–	+
ЯКурьер	4/9	+	+	+	–	–	–	–	–	+
1С:Предприятие 8. TMS Логистика. Управление перевозками»	9/9	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Муравьиная логистика	6/9	+	+	+	–	+	–	+	–	+
Axelot TMS X4	4/9	+	+	+	–	+	–	–	–	–
Grottem/Drive	4/9	+	–	+	–	+	+	–	–	–
SAP TM	4/9	+	+	+	–	–	–	–	+	–

У организаций, которые используют данные программные продукты для автоматического управления транспортом, значительно упрощается работа всех логистических процессов и происходит сокращение затрат на логистику. Исходя из проведенного анализа, можно сделать вывод, что для автоматического управления в транспортной логистике рекомендуется использовать систему планирования «1С: Предприятие 8. TMS Логистика. Управление перевозками».

Литература

1. 1С: Предприятие 8. TMS Логистика. Управление перевозками [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://solutions.1c.ru/catalog/tms/features>.
2. Axelot TMS X4 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.axelot.ru/service>.
3. Grotem/Drive [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://grotem.ru>.
4. Махотра [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://махотра.ru>.
5. Relog [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://getrelog.com>.
6. SAP TM [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.sap.com/products/scm/-transportation-logistics.html>.
7. Щербаков, В. В. Автоматизация бизнес-процессов в логистике: учебник / В. В. Щербаков, Е. О. Коскур-Оглы, А. В. Мерзляк. – М. : Питер, 2016. - 801 с.
8. Лукинский, В. С. Логистика автомобильного транспорта / В. С. Лукинский. – М. : Финансы и статистика, 2004. – 368 с.
9. Мегалогист [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://mega-logist.ru>.
10. Муравьиная логистика [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ant-logistics.com>.
11. ЯКурьер [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://yacurier.com>.
12. Яндекс. Маршрутизация [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://yandex.ru/routing>.
13. Щербаков, В. В. Автоматизация бизнес-процессов в логистике / В. В. Щербаков, А. В. Мерзляк, Е. О. Коскур-Оглы. – М. : Питер, 2016. – 464 с.

УДК 336.748(476)

Бондарук И. Д., Морозова А. Д., студенты
научный руководитель – **Гарчук И. М.**, к. э. н., доцент
УО «Брестский государственный технический университет»,
г. Брест, Республика Беларусь

ОСОБЕННОСТИ ИНФЛЯЦИИ И АНТИИНФЛЯЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Действие инфляции в любой стране может иметь как положительный, так и отрицательный эффект. В зависимости от вида и темпов роста инфляции. Низкая инфляция способствует росту цен и нормам прибыли, являясь временным стимулом экономической конъюнктуры. Однако зачастую инфляция негативно сказывается на экономике. В ходе углубления инфляция препятствует производству, усугубляет экономическую и социальную напряжённость в обществе.

Республика Беларусь по уровню инфляции по состоянию на октябрь 2022 года находится в числе лидеров среди стран СНГ, что обуславливает актуальность исследования инфляционных процессов, а также инфляционной политики в белорусской экономике.

Основными факторами ускорения инфляционных процессов в Республике Беларусь выступили: негативные тенденции состояния платежного баланса и ситуация на валютном рынке; высокие инфляционно-девальвационные ожидания населения, производителей и торговых организаций; денежно-кредитная политика, связанная с чрезмерным эмиссионным кредитованием госпрограмм в сочетании с поддержанием официального обменного курса белорусского

рубля на завышенном уровне; диспаритет цен между Республикой Беларусь и Российской Федерацией; рост затрат на производство товаров и услуг; высокая степень монополизации производства и рынков.

Как показывает зарубежный опыт, от инфляции в рыночной экономике очень сложно избавиться, даже невозможно. Однако есть возможность сделать её умеренной и контролируемой. Для борьбы государство проводит антиинфляционную политику. Она представляет собой совокупность инструментов государственного регулирования, направленных на снижение инфляции. Перед экономистами стоит важный вопрос – возможно ли ликвидировать инфляцию путём радикальных мер или можно адаптироваться к ней.

Антиинфляционные меры, их разработка и реализация являются не столько актуальной, сколько чрезвычайно сложной задачей, стоящей перед государством. С развитием стран в рыночной экономике приобретаемый опыт даёт богатый материал как в теории инфляции, так и в методах практической борьбы с ней. Для стабилизации экономики следует выделить два основных подхода антиинфляционной программы.

Ортодоксальная программа носит монетаристский характер и основана на максимальном увеличении сферы действий рыночных регуляторов при ограничении функции государства при его вмешательстве в экономику. Данная программа предусматривает либерализацию условий деятельности предприятий как на внутреннем, так и на мировых рынках, на свободные цены при ограничении роста заработной платы и поддержании плавающего курса национальной валюты.

С кейнсианской точки зрения государству следует быть более активным при регулировании экономики, включая временное замораживание цен и заработной платы, налоговое стимулирование предпринимательства, сбережений населения, поддержку жизненно важных отраслей и производств.

Как правило, в практической деятельности в западных странах используются смешанные программы, которые содержат элементы политики из обеих программ.

Отечественный опыт регулирования социально-экономического развития, проведения денежно-кредитной, структурной, технологической и другой политики в 1990-х годах и в 2000–2009 гг. позволяет разрабатывать достаточно гибкие и эффективные антиинфляционные меры с учетом достижений высокоразвитых стран, опыта стран с переходной экономикой.

Чтобы успешно противостоять инфляции, необходимо совмещать разные инструменты борьбы с инфляцией. Ключевой отличительной чертой антиинфляционной политики Республики Беларусь является применение как макроэкономических, так и микроэкономических инструментов. Стоит иметь в виду, что в Беларуси трансформационная модель экономики, где все еще есть место для таких процессов, как реформирование и реструктуризация.

В Республике Беларусь антиинфляционная политика осуществляется по данным направлениям:

- денежно-кредитное управление;
- бюджетно-налоговое управление;
- политика ценообразования и уровня доходов;
- антимонопольная политика.

На данный момент государство придерживается политики постепенного снижения инфляции. Различные государственные структуры Республики Беларусь занимаются постоянным урегулированием уровня цен и уровня доходов населения. Это значит, что вводятся определенные пределы заработной платы путем роста общей производительности труда, а рост уровня цен сдерживается путем увеличения затрат на заработную плату, а также сдерживанием цен определенными средствами контроля и регулирования. В это же время государство старается стимулировать реальный сектор экономики, в первую очередь экспортеров, при уменьшении трат государственного бюджета [2].

Указанные меры реализуются в правительственных программах и прогнозах. С учетом допускаемой инфляции, других макроэкономических характеристик и далее будет проводиться соответствующая политика обменного курса белорусского рубля по отношению к валютам других стран. Руководством страны ежегодно утверждаются Основные направления денежно-кредитной политики, реализуемые Национальным банком страны. В них определяются целевые параметры курса рубля, роста эмиссии и денежной массы, прироста чистого рублевого внутреннего кредита и другие, а также меры по их взаимоувязанной реализации. В ежегодных Прогнозах социально-экономического развития Республики Беларусь содержится комплекс мер антиинфляционного характера в реальном секторе экономики, бюджетно-налоговой сфере, ценообразовании. Эти меры предусматривают системное решение проблем снижения уровня инфляции, достижение целевых параметров по динамике индекса потребительских цен.

Со второй половины 2020 г. Нацбанк активно поддерживал ликвидность банков. На длительный промежуток времени была остановлена выдача большинства кредитов, а ставка рефинансирования оставалась неизменной. Для поддержания стабильности денежного оборота внутри банков были повышены процентные ставки для вкладов в национальной валюте. Также это было сделано с целью повысить доверие к национальной валюте и банкам. Стоит отметить, что многие проблемы были вызваны экономическими процессами внутри страны, в том числе нарушением системы поставок и продаж. НБРБ принял ряд решений для усиления контроля за приростом рублевой денежной базы и широкой денежной массы, которые в 2022 г. являются операционным и промежуточным ориентирами денежно – кредитной политики соответственно [2].

Реализация данного подхода по снижению уровня инфляции в Беларуси предполагает активное участие государства в регулировании экономики, согласованное действие различных государственных структур как в рамках Правительства, так и в сфере его взаимодействия с Национальным банком. Сбалансированность и скоординированность отдельных целей, которые реализуют отдельные ведомства, должны обеспечиваться в процессе подготовки прогнозно-программных документов и, в первую очередь, при разработке прогноза социально-экономического развития, государственного бюджета, основных направлений кредитно-денежной политики на очередной год.

В рамках проводимого нами исследования с целью выявления реального уровня изменения цен на потребительские товары повседневного спроса был проведен практический анализ. Методика аналитической работы заключалась в сборе и последующем разборе статистических данных. Источником исходных данных стала база данных, сформированная Национальным статистическим комитетом в период с 2019 по 2021 г. [1]. В основу легли цены на товары из группы социально-значимых, а также на наиболее популярные среди потребителей республики товары, стоимость которых не регулируется государством. Для наглядного представления информации и объективности полученного результата была создана система так называемых дашбордов на базе Microsoft Excel. В процессе изучения результатов аналитической деятельности был выделен еще один признак, который мы учитывали при репрезентации данных, а именно процент влияния импорта на ценообразование относительно определенной товарной группы.

Использование вышеназванной технологии позволило достаточно четко определить динамику цен. Как один из наиболее ярких примеров роста цен среди товаров, относящихся к социально-значимой группе, была выбрана бескостная говядина. Исходя из данных, представленных на рисунках 1 и 2, следует, что отпускная стоимость рассматриваемого продукта с 2017 по 2021 год постоянно росла, о чем свидетельствует ее изменение в отдельных регионах страны более чем на 50 %. Здесь стоит отметить, что заметный скачок произошел с началом пандемии COVID-19, которая повлияла на рост стоимости закупки оборудования и его амортизации, а также корма для животных. Лидером по росту цен стабильно остается город Минск, что связано со значительной разницей в доходах жителей столицы и регионов, а также отличающимися затратами представителей торговли на сбыт.

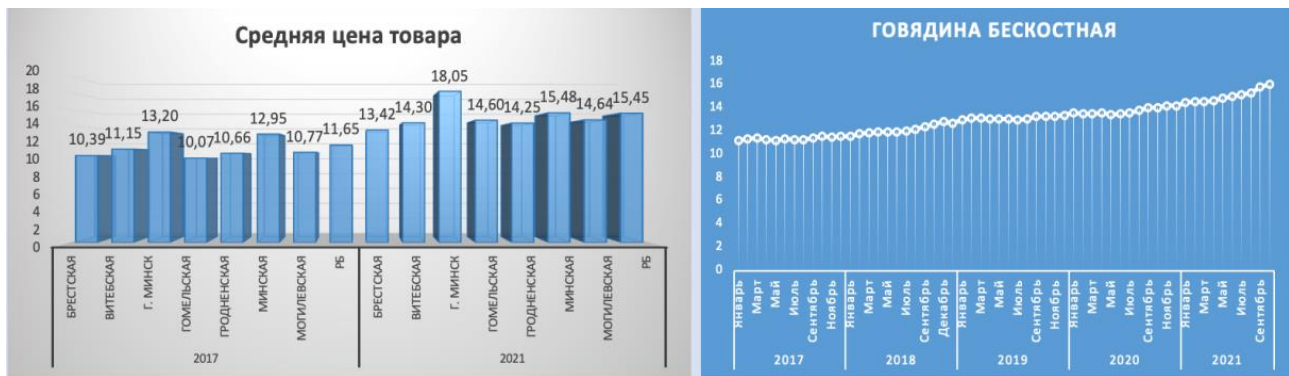


Рисунок 1 – Динамика изменения цен на говядину бескостную

Изучая структуру изменения цен на сахар-песок, было отмечено, что государственное регулирование оказывается наиболее эффективным, когда применяется на товар, производство которого мало зависит от импорта. Так стоимость сахара оставалась неизменной на протяжении трех лет. Лишь в 2021 году произошло незначительное изменение, которое в большей степени связывается с резким увеличением домашними хозяйствами спроса и формированием запасов данного продукта, а также с возросшей интенсивностью экспорта. Данная тенденция прослеживается относительно всех товаров из местного сырья.

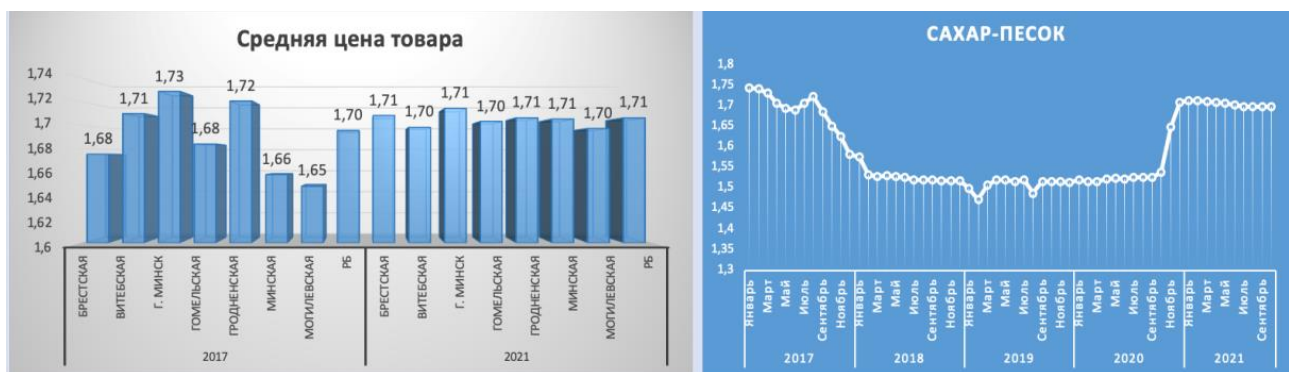


Рисунок 2 – Динамика изменения цен на сахар-песок

По ранее утвержденному Нацбанком прогнозу, инфляция Беларуси в 2021 г. должна была составить около 5 %, однако все же повысилась до 7 %.

После изучения результатов, полученных с помощью дашбордов, а также опыта стран с похожей экономической структурой, которые успешно смогли преодолеть стагнацию в экономике, были сформулированы общие положения. С целью создания благоприятных условий для успешного будущего и социально-экономического развития Республики Беларусь необходимо усовершенствовать методы антиинфляционной политики. Чтобы этого добиться, нужно сделать следующее:

- сократить уровень инфляционных ожиданий среди населения и субъектов хоз. деятельности;
- обозначить пределы роста денежной массы;
- наращивать ВВП не путем эмиссии;
- нацбанку стоит провести независимую политику, суть которой будет в сохранении и удержании стабильности денежно-кредитной политики;
- увеличить ставки рефинансирования в соответствии с уровнем инфляции, также снизить ставки по депозитам и кредитам в белорусских рублях;
- использовать новые технологии и импортозамещающие производства с целью уменьшения роли импорта инфляционных процессов из-за границы.

Основываясь на всем вышесказанном, можно сделать вывод, что проводимая антиинфляционная политика на территории Республики Беларусь весьма успешна, если судить по динамике уровня инфляции. Хорошо работают ключевые положения антиинфляционной политики: фискальная и монетарная политика. На данном этапе наше государство использует комбинации разных инструментов для противостояния инфляции. Но есть определенные проблемы, которые не дают проводимой антиинфляционной политике быть максимально успешной.

Литература

1. Основные направления денежно-кредитной политики Республики Беларусь на 2022 год [Электронный ресурс] / Официальный сайт Национального банка Республики Беларусь. – Режим доступа: <https://www.nbrb.by/legislation/documents/ondkp2022.pdf>. – Дата доступа: 23.10.22.

2. Официальный сайт Национального банка Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.nbrb.by. – Дата доступа: 25.10.2022.

УДК 339.138

Бондарук И. Д., Морозова А. Д., студенты
научный руководитель – **Бережная Г. Г.**, старший преподаватель
УО «Брестский государственный технический университет»,
г. Брест, Республика Беларусь

ГЕНДЕРНЫЙ МАРКЕТИНГ

Главной задачей любой рекламы является стремление к максимально возможному охвату необходимой целевой аудитории при достижении конкретно поставленных коммерческих целей. С целью решения данных задач в рекламной практике разработано множество различных методов и способов воздействия на целевые аудитории, повышающие эффективность рекламных коммуникаций. Одним из методов результативного маркетингового влияния считается разработка рекламы на базе гендерной дифференциации ценностей в отношении мужской и женской части населения.

Гендер – социальная особенность, определяющая поведение человека в обществе, и то, как это поведение воспринимается окружающими.

Гендерные вопросы всегда вызывают большой резонанс в обществе. Это касается не только поведения, но и маркетинговых стратегий, которые реализуют на практике ритейлеры и производители «женских» и «мужских» товаров. Понятие гендера в маркетинге обладает огромным значением, которое позволяет исследовать его структуру поведения потребителей, а также качественно применить приобретенные в результате исследования материалы на практике. Результаты исследования в основном представлены в виде дифференцированных средств стимулирования спроса.

Использование гендерного подхода в маркетинге существует достаточно долго и находит свое отражение в различных направлениях: в разработке товара, в предоставлении услуг, в коммуникациях и средствах стимулирования спроса.

Ключ к успешному маркетингу – разделить потребителей на оптимальные целевые группы, в том числе и с учетом гендерной особенности.

Таким образом гендерный маркетинг – это понимание и учет гендерных особенностей отдельных потребителей и их групп при осуществлении рыночной деятельности.

Цель исследования – исследовать текущую ситуацию на рынке массовых потребителей и на основе результатов эмпирического исследования определить, каково влияния гендерных ярлыков на потребительские предпочтения.

Пусть гендерные стереотипы и способствуют укреплению неравенства в обществе, но в рекламе данный прием способствует достижению поставленной маркетинговой цели, ведь разделение на стандартизированные группы позволяет более точно «попасть» в целевую аудиторию.

Очень важно не переходить границы своим рекламным посылом, нацеливаясь на определенный сегмент потребителей. Так, в странах СНГ совсем недавно стали серьезно относиться к рекламе и не допускать публикаций с весьма сомнительным или даже оскорбительным содержанием. На сегодняшний день недостаточно опыта, чтобы безошибочно угадать, где проходит грань допустимого, поэтому необходимо ориентироваться на законодательство, существующие кейсы и просто на здравый смысл.

Так, с целью ориентации на конкретную гендерную группу потребителей используется ряд стратегий.

Гендерная нейтральность. Нейтралитет всегда базируется на прочности, функциональности и рациональности, обладая более «мужскими» характеристиками — аскетичный дизайн, высокая функциональность, долговечность, рациональность. Маркетологи правильно определили закономерности поведения женского пола – они тоже принимают рациональные решения и отдают предпочтение практичным и удобным вещам. Данные компании исследуют психологические особенности современных людей и на базе этого создают и рекламируют тот или иной товар или услугу. Гендерный нейтралитет как маркетинговая стратегия не будет направлен на внешние стимулы: социальный статус покупателя, сексуальность, конформизм. Примером служит позиционирование бренда Apple. Это легко проследить, если посмотреть дизайнерские коллекции в стиле унисекс. Но и это не мешает маркетологам повышать лояльность бренда, находя общий язык с целевой аудиторией. Опасность кроется в том, что гендерно-нейтральные визуальные коды проигрывают женственному и маскулиному стилям. Одежда будет более неприметной, но удобной, с интересным кроем. Косметика будет иметь нейтральную упаковку и слабовыраженный запах.

Совмещение гендерных ролей. Это модно, интересно и очень прогрессивно. Мужчины пьют кофе с обезжиренным молоком, женщины увлекаются экстремальными видами спорта. Если бренд поощряет нетипичное поведение для того или иного пола по причине смены модных течений, то это не только вызовет резонанс в обществе, но и повысит лояльность покупателей. Главное — найти баланс и не шокировать неподготовленную целевую аудиторию революционными идеями. Ярким примером является рекламный ролик от компании «Dirol» (для нее и для него). Так в этом рекламном ролике можно проследить идею андрогинии – явления, при котором наблюдаются как мужские, так и женские качества, но не всегда в равной степени.

Разделение гендерных ролей. Использование гендерных стереотипов в маркетинге чаще всего мотивирует покупателя сделать покупку, особенно это касается людей старше 40–50 лет. Такой подход будет единственно верным в традиционном патриархальном обществе. Привычные визуальные коды формируют лояльность покупателей намного быстрее и проще. Но важно не просто сделать розовую и голубую упаковку для продукта, но и вложить в него «мужские» и «женские» эмоции. Стоит отметить, что в рекламе, направленной на женскую аудиторию, должны превалировать чувственный и эмоциональный аспекты. В первую очередь, мужчинам же необходимо показать статус успеха в глазах женщин. Так, такие рекламные ролики, как Old spice, BMW, Nike считаются яркими примерами данного вида рекламы. Слоганы же такой рекламы будут акцентировать внимание на успешности. Всегда ли уместен данный вид стратегии? Определенно нет. Ярким примером некачественной и заурядной рекламы, ориентированной на представительниц женского пола, стало «Пиво для цыпочек». Данный бренд пытался привлечь женщин, заботящихся о весе, пивом с 97 калориями и 3,5 углекислого газа на бутылку, "примерно столько же в половине моркови". А Clutch, бренд кондиционера для белья, призывает мужчин «продемонстрировать их мужественность», обещая, что девушкам понравится, как пахнет их одежда, или они вернут им деньги.

Гендерно-ориентированное послание также не сработало для кандидата в президенты Хиллари Клинтон. Когда сторонники просили женщин голосовать за нее именно из-за их общего пола, многие женщины-избиратели голосовали.

Для достижения поставленной в начале цели и определения наиболее предпочтительной потребителями маркетинговой стратегии было проведено анкетирование. В качестве респондентов выступило более 300 человек от 18 до 45 и выше. Согласно результатам данного исследования у 60 % опрошенных мужчин и женщин хорошо заметна гендерная стереотипизация женских образов в телевизионной рекламе. Возможно, это является одной из возможных причин скорее негативного отношения опрошенных к рекламе. В следующем вопросе четко можно проследить целевую аудиторию рекламных роликов: наиболее привлекательные категории для женщин – косметика и парфюмерия, продукты питания; в то время как мужчины обращают свое внимание на автомобили, табачные изделия и алкоголь, а также спортивные товары. При этом в сами рекламные ролики транслируют давно устоявшиеся стереотипы: мужчина в дорогом костюме, ведущий успешный бизнес, или примерный семьянин, душа компании; женщинам отводится при этом либо декоративная роль украшения приятного глаза, либо домохозяйки. Согласно исследованию 85 % респондентов считают, что гендерные роли в рекламе не соответствуют реальности, а 69 % придерживаются мнения, что реклама влияет на реальную жизнь и восприятие обоих полов [2].

В последние годы мир переживает расцвет принятия разнообразия индивидуальностей и свободы самоопределения. По этой причине наравне с брендами без ярко выраженной гендерной принадлежности появляются бренды, которые приспосабливаются к пересмотру уже сформировавшихся гендерных ролей и, как результат, расширяют аудиторию за счёт другого пола. Представления о «мужском» более консервативны, но, несмотря на это, и мужчины в наше время получают новые гендерные роли – в первую очередь внутри семьи. На сегодняшний день быть в роли заботливого отца и ухаживать за ребёнком для мужчины не менее важно, нежели зарабатывать деньги. В России первопроходцем данной тенденции в 2011 году стал бренд детского питания «Фрутоняня», который показал в главной роли нежных и заботливых отцов и продемонстрировав, таким образом, новую модель семейных отношений широкой публике. Слоган: «В помощь маме! И папе!».

Таким образом, разделение рынка помогает компаниям лучше изучать и воздействовать на определенные категории потребителей. Сегментируя рынок по гендерному признаку, компании увеличивают прибыль, зарабатывая на социально сконструированных различиях между мужчинами и женщинами. Долгие годы посредством маркетинга компании убеждают и детей, и взрослых, что есть продукты для своего пола и чужого, и наше общество стремится держаться за стереотипы, к которым привыкло. Возможно, если ориентироваться при выборе покупки не на пол человека, а на его интересы и на значимые качества продукта, можно, во-первых, потратить меньше денег, а во-вторых, увидеть, что реальных отличий между полами не так уж и много, как мы привыкли считать.

При этом гендерный маркетинг может работать для определенных продуктов. Для примера, нормально продавать витамины для женщин и витамины для мужчин, так как есть обоснованные различия между витаминами, рекомендуемыми для обоих. Однако в большинстве случаев этикетки с указанием пола не являются уместным маркетингом.

Литература

1. Налог на розовое: есть ли разница между женскими и мужскими средствами ухода [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.wonderzine.com/wonderzine/life/life-experiment/>. – Дата доступа 20.10.2022.

2. Should Men's Products Fear a Woman's Touch? / Carmen Nobel [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://hbswk.hbs.edu/item/7149.html>. – Дата доступа: 16.10.2022.

Борисюк Е. Л., Короткевич В. Д., студенты
научный руководитель – **Гарчук И. М.**, к. э. н., доцент
УО «Брестский государственный технический университет»,
г. Брест, Республика Беларусь

ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

По всему миру происходит одно за другим события, которые без конца проталкивают экономическое положение каждой из стран вниз. 2022 год по всей Земле принес достаточно большие убытки для каждой сферы в бизнесе и вновь разделил страны на враждующие между собой коалиции. Начался путь бесконечного падения в 2019 году, в году, когда по всему миру вспыхнули вспышки заболеваемости Covid-19. Данное событие потрясло все страны и вынудило ограничить свою деятельность и ввести режим изоляции. Из-за настолько масштабного события развилось множество причин для самоликвидации значительного пласта предприятий различного масштаба. Проблема коронавируса крайне долго изнуряла экономику и, когда общество вновь адаптировалось к проблемам и коронавирус ушел на второй план, на рынок вернулся позитивный настрой. Долго таковым он продержаться не смог, ведь после легкого возвращения на исходные позиции, мировой рынок вновь ощутил тяготы из-за ряда других событий. Наиболее ярким и тяжелым из них является сегодняшняя обстановка. На сегодняшний день наблюдается ситуация, где каждая страна пытается вытеснить другую. Жестокость экономики обрела новые черты и вновь терроризирует рынок. Экономика не только вернулась в 2008 год, который был крайне тяжелым для предприятий, но и побила его антирекорды. Санкции каждой из стран различных сторон имеют цель не в собственном развитии, а представляют из себя попытку уничтожить экономику враждебного на их взгляд «врага». Беларусь сильно пострадала на этом фоне, хотя, если разобраться, старалась придерживаться все той же, привычной ей, политики отстраненности от конфликтов. Из-за такой отстраненности и отсутствия желания как-либо противостоять, Беларусь стала «соучастником» жестоких событий. Таким образом Беларусь встала меж двух огней и в очередной раз на грани превращения в поле боя. В таких условиях рынок России стал ещё лучшим направлением развития экономики Республики Беларусь. Между Беларусью и Россией создан весьма самодостаточный вакуум, который может развиваться и показывать хорошие результаты обмена продукцией между собой. На сегодняшний день Россия – хоть и вынужденный в некотором смысле, но все же лучший союзник.

Россия в жизни белорусской экономики:

Наиболее важным аспектом существования и развития Республики Беларусь является ее союз с Российской Федерацией. Россия традиционно является основным торговым партнером Беларуси и крупнейшим экспортным рынком для белорусских товаров. Помимо всего этого, Россия также вносит невероятный вклад в развитие РБ посредством выделения денежных средств и защиты.

В силу ограничений как для Республики Беларусь, так и для Российской Федерации, главным направлением упора в развитии является товарообмен или же экспорт собственной продукции в Россию. Беларусь имеет уникальную возможность по захвату целевой аудитории в большинстве отраслей. В политэкономических исследованиях на конкретных примерах отображается невероятных масштабов выгода, которая берет свое начало в 1998 году. В этом году Беларусь подписала договор о создании союзного государства. Основой этого договора были льготы на экспорт товаров и услуг на российский рынок, поставки нефти и газов по ценам ниже мировых, льготное кредитование и денежные переводы белорусских трудовых мигрантов из Российской Федерации. Беларусь достигла крайне высоких результатов на фоне реализации

совместных экономических программ. Результаты были множество раз озвучены в гордых высказываниях Владимира Путина и Александра Лукашенко. В числе достижений имеются следующие результаты: экспорт на российский рынок – 111,26 млрд долларов, экономия на стоимости нефти и газа – 70,25 млрд долларов, льготное кредитование – 16,4 млрд долларов и совокупные денежные переводы из Российской Федерации на сумму более 1,7 млрд долларов. Такие объемы, которые сэкономила и заработала на фоне союза с Россией, доказывают эффективность и высокую выгоду союзной интеграции. В силу этого интеграция продолжает существовать и направление развития сменилось в сторону ее углубления в дальнейшем.

Средний ежегодный объем экономической поддержки Беларуси со стороны Российской Федерации составляет 20 млрд долларов, что составляет сумму на помощь каждому жителю Беларуси в размере 2100 долларов. Такие суммы эквивалентны 140 годовым бюджетам Республики Беларусь на инновации и науку, 99 годовым бюджетам на спорт, физкультуру, культуру и СМИ, 30 годовым бюджетам на здравоохранение, 15,8 годовым бюджетам на социальную политику, 101 годовому бюджету на образование, а также бюджета хватит на то, чтобы на 5 лет освободить всех граждан Республики Беларусь от уплаты НДС, выплатить по 4 средние зарплаты сразу, 3,5 года выплачивать пенсии и многое другое. Механизм кредитов и субсидий, доходивших на пике до 15–20 процентов ВВП, постоянно поддерживал Республики Беларусь и исправно работал до 2018 года, а после Москва поставила Минску условия углубления интеграции. Россия остается единственным маргинальным рынком сбыта. На долю России производится 40 процентов инвестиций в белорусскую экономику и 48 процентов государственного долга Беларуси. Но не все решения приводили к масштабной выгоде для экономики Беларуси. Причиной тому стало ослабление активности углубления интеграции и привело это к тому, что на 2020 год 35 процентов предприятий Республики Беларусь не имело собственных оборотных средств и финансовые проблемы приходилось гасить путем внешних займов, однако это не покрывает и части того, что интеграция дала Беларуси.

Союз с Россией – наиболее выгодное решение Беларуси на долгий срок.

Потенциал РБ в развитии на рынке в нынешних условиях

На удивление многим аналитикам ограничения Запада и Европы не принесли жесточайших убытков и разрушений в экономике Беларуси, однако пошатнули ее и повысили индекс страха и жадности. Предприниматели находятся в замешательстве и беспокойстве, но никак не в отчаянии. Если проанализировать ситуацию, можно прийти к выводу, что ограничения Беларуси в полной мере начали проявляться еще летом 2021 года. Уже тогда был ограничен экспорт наших удобрений и нефтепродуктов, а также доступ к финансовому рынку Евросоюза. Теперь добавляются ограничения на импорт некоторых товаров из Европы и США.

Все санкции имеют большой вес, но все же не тянут на дно. Причина тому – ориентированность Белорусских предприятий на внутренний и Российский рынки. Продолжение вышеизложенной политики интеграции дает Беларуси те преимущества, которые помогают успешно реализовывать свою продукцию, в том числе и в данных условиях. Интеграция позволяет Беларуси стабилизировать экономическое положение страны и предотвратить резкое падение уровня жизни населения, сблизить экономические модели России и Беларуси, закрепить условия доступа белорусского бизнеса и его товаров или услуг на рынок России, подготовить почву для создания союзного капитала в лице союзных холдингов и корпораций, объединить белорусское общество через предоставление ему привлекательного образа будущего.

В нынешних условиях наиболее правильным выбором по дальнейшему развитию станет переход на экспорт продукции в Россию, потому что это не только выгодно в отношении различных льгот, но и потому, что аудитория, составляющая большую часть населения, не отличается сильно от населения Беларуси. По этой причине угадать предпочтения становится куда проще, а для любой организации – это главная цель.

Предприятия, занимающиеся импортозамещением уже сегодня

В представлении ситуации, где большинство предпринимателей несут существенные убытки, банкротятся и ликвидируются, создается мнение о том, что, вероятно, лучшего момента для проникновения уже может и не быть. В условиях ограничения экспорта и импорта, роста цен на импортную продукцию, возникает повышенный спрос на ряд промежуточных и конечных продуктов на внутреннем рынке, поэтому перспективы импортозамещения весьма благоприятны. Особенно велика доля импорта продукции машиностроения на белорусский рынок. Отличным примером удачного проникновения в рынок является Geely Automobile Holdings Limited — одна из крупнейших китайских автомобилестроительных компаний. Автомобили данной компании начали свое производство и развитие в Беларуси в наиболее благоприятный для граждан момент. В силу различного рода санкций, ограничений и прочих трудностей для экономики, возник повышенный спрос и отсутствие предложения на рынке автомобилей. На фоне этих событий Geely выглядел наиболее привлекательно по той причине, что именно они предлагали наиболее современный автомобиль, с хорошим дизайном и достаточно высокого качества. Но главную роль сыграли совсем не эти параметры. Главное в Geely – его цена. На автомобильном рынке невозможно найти лучшего авто по соотношению цена/качество. Главная проблема, с которой столкнулась компания при продаже авто на территории Беларуси, – кратковременное неприятие. Славянское население крайне скептически относится к продукции Китая и не верит в возможность его производить качественную продукцию при низкой стоимости. Однако этот этап прошел достаточно быстро и на данный момент около 15 процентов населения Беларуси имеет в своем гараже автомобиль этого производителя.

При размышлении о наиболее стандартных способах импортозамещения в Республике Беларусь, отличным примером также может послужить «Бела-Кола» от ЗАО МЗБН. По своим параметрам продукт является полноценной заменой популярного напитка «Кока-Кола», но при этом продукт имеет низкую стоимость, а также уникальный вкус, во многом превосходящий напиток от «Кока-Колы» по мнению основных потребителей – детей. Производитель также может предложить линейку других заменителей популярных напитков. «Росинка» – замена «Спрайту», «Фан-Фан» – замена «Фанте». Предприятие также столкнулось с волной предрассудков, что сильно повлияло на продажи в начале ее деятельности. Белорусы крайне негативно отнеслись к продукту и большинство все же пытается избегать его.

Высокую популярность имеет такой белорусский производитель одежды, как Mark Formelle. В сравнении с другими сферами производства к отечественной одежде у белорусского населения достаточно хорошее отношение. Отсутствие предрассудков по поводу продукции дало компании хороший толчок в развитии и помогло достичь больших масштабов. Компания выделяется невероятно высоким процентом ознакомленных с производителем людей, чему поспособствовал даже не грамотный маркетинг, а высокое качество продукции. Компания имеет на счету 17 фабрик с полным циклом производства на территории Республики Беларусь и, что самое главное, всегда остается “на слуху”.

Обувное производство в Беларуси имеет большую популярность и достаточно большой спрос. Лучшими из производителей в Республике Беларусь считаются Marco и Belwest.

Marco. Предприятие имеет достаточно широкий спектр производимой продукции и обладает отличными показателями качества при достаточно низкой стоимости. Продукция ориентирована на покупателей, которые ищут достаточно дешевую обувь.

Belwest. Предприятие имеющее иную политику. В данном случае продукция, по большей мере, ориентирована на покупателя, требующего от обуви высшего качества при средней или относительно высокой цене. Предприятие не экономит на продукции и соблюдает все правила по удовлетворению потребностей покупателя. Соотношение цена/качество имеет тот же вес, что и Marco, но при помощи высокого качества, а не низкой цены.

Вывод

Республика Беларусь находится в наиболее благоприятных условиях из всех предрекаемых аналитикой. Страна в стабильном положении и занимает достаточно хорошее место и в мировой экономике. В большинстве своем, все это – заслуги союза с Россией, однако и собственное производство, и способности Беларуси показывают отличные результаты по всем параметрам. Белорусские экономисты прогнозируют и частично уже наблюдают рост и оживление, что крайне важно в нынешних условиях. Импортозамещение в Беларуси ведет свое активное развитие уже достаточно долгий срок и за это время образовалось достаточно много действительно хороших предприятий, которые могут не только дать отпор импортной продукции, но и в некоторых показателях быть лучше. На макроуровне Беларусь имеет стабильную тенденцию роста. Сегодня причиной этого является именно активное импортозамещение, а также интеграционные проекты с Российской Федерацией. Уровень инфляции стабильно снижается, а ВВП медленно, но все же растет. Главной задачей Республики Беларусь на сегодня является удержание уровня ВВП 2021 года. Прибавка к уровню ВВП за сентябрь составила 0,2 процента, а за октябрь прогнозируется 0,3, что говорит о нескончаемом развитии даже в самых тяжелых условиях.

Литература

1. Отчет о поддержке Республики Беларусь Российской Федерацией [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.forbes.ru/finansy-i-investicii/407435-skolko-rossiya-zaplatila-za-druzhbu-s-lukashenko-za-poslednie-10-let>.
2. Geely Automobile Holdings Limited – <https://en.wikipedia.org/wiki/Geely>.
3. Отчет о ВВП за сентябрь 2022 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://primepress.by/news/ekonomika/vvp_belarusi_po_itogam_devyati_mesyatsev_2022_g_snizilsya_na_4_7-46006/.

УДК 657

Брюховецкий Д. С., магистрант
научный руководитель – **Антипенко Н. А.**, к. э. н., доцент
Минский филиал РЭУ им. Г. В. Плеханова,
г. Минск, Республика Беларусь

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ ИНВЕНТАРИЗАЦИИ ИМУЩЕСТВА И ОБЯЗАТЕЛЬСТВ КОМПАНИИ

Сбережение хозяйственных и производственных ресурсов организаций, их экономичное и рациональное расходование, предотвращение нецелевого расхода сырьевых и других материальных ценностей – является актуальной проблемой в современном мире социально-экономического развития.

Известно, что эффективным методом наблюдения и контроля за сохранностью имущества является инвентаризация активов и обязательств предприятия. Она призвана соблюдать финансовую дисциплину, формировать правильный порядок отражения операций, согласно счетам бухгалтерского учета, а также своевременно обнаруживать и исправлять несоответствия между фактическими данными и данными, полученными по итогу ее проведения.

В нынешнее время рыночных отношений, когда хозяйственная деятельность предприятий и организаций и их развитие осуществляется за счёт самофинансирования, а при недостатке собственных финансовых ресурсов – за счёт заёмных средств, весьма важной аналитической характеристикой является финансовая независимость организаций и предприятий от внешних

заёмных источников. Финансовая независимость позволяет предприятиям конкурировать с другими участниками хозяйственных отношений, а сохранность принадлежности содействует, наряду с другими причинами, стабилизации экономической независимости [2, с. 41].

Проведение периодических и внеплановых инвентаризаций является обязанностью предприятий и организаций, субъектов экономической деятельности. Инвентаризацию имущества и обязательств должны проводить все экономические субъекты независимо от формы собственности. Она является основой бухгалтерского учета и без нее очень трудно представить работу бухгалтера или бухгалтерского подразделения (бухгалтерии) любого юридического лица или индивидуального предпринимателя. В науке и в правоприменительной деятельности ученые и практикующие специалисты на протяжении многих десятилетий сталкиваются с проблемами организации инвентаризации и дискутируют о роли и значении инвентаризации в бухгалтерском учете [3, с. 23].

Основными документами, регламентирующими порядок проведения инвентаризации материально-производственных запасов и оформления ее результатов, являются: Закон Республики Беларусь «О бухгалтерском учете и отчетности» № 57-З, Инструкции Министерства финансов Республики Беларусь: «Об инвентаризации активов и обязательств» № 180, «Об установлении форм бухгалтерской отчетности» № 104.

Законодательством предусмотрены различные методы и формы проведения инвентаризации, которые организация должна использовать при определении порядка проведения инвентаризации и составлении приказа об учетной политике с учетом специфики своей деятельности и задач, которые необходимо решить в ходе инвентаризации.

Важнейшим инструментом контроля для управленческой деятельности являются результаты инвентаризации. Выявление излишков и недостачи, местонахождение и состояние имущества, а также необходимая информация руководству организации для принятия управленческих и кадровых решений позволяют результаты инвентаризации.

Инвентаризация в процессе осуществления экономического анализа занимает важное место. Значение инвентаризации заключается в возможности не только вскрыть недостачи, но и предупредить хищения товарно-материальных ценностей, служить действенным средством контроля над работой материально-ответственных лиц. А так как её осуществляют сами работники предприятия, она выступает одним из методов контроля работников за деятельностью предприятия.

Вопросам проведения инвентаризации уделяется огромное внимание: разрабатываются нормативные документы, новые программы, методические указания, где предусматриваются меры по ужесточению правил проведения инвентаризации, повышению материальной ответственности и контроля над обеспечением сохранности и правильным использованием имущества. А значит, в нынешние времена рыночных отношений инвентаризация материально-производственных запасов и учет ее результатов является достаточно актуальной темой.

Литература

1. Об утверждении Инструкции по инвентаризации активов и обязательств: постановление Министерства финансов Респ. Беларусь от 30 нояб. 2007 г № 180: с изм. и доп. в ред. постановления Министерства финансов Респ. Беларусь от 22 апр. 2010 г. № 50 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь, 2017. – № 8/17745; 2010. – № 8/22313.

2. Антипенко, Н. А. Интеграция финансового и управленческого учета в условиях цифровой экономики Республики Беларусь / Н. А. Антипенко // Бухгалтерский учет и анализ. – 2021. – № 9. – С. 39–43.

3. Гуренков, Д. С. Инвентаризация: цели, порядок проведения, документальное отражение, регулирование результатов / Д.С. Гуренков // Финансовые и бухгалтерские консультации, 2018. – № 4. – С.23–28.

Бурко А. М., студентка
УО «Белорусский государственный экономический университет»,
г. Минск, Республика Беларусь

ПРОБЛЕМЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

В современных условиях основой устойчивого развития экономики любой страны является инновационная деятельность, позволяющая предприятиям выйти на новый уровень конкурентоспособности. Инновационная активность привела общество к более высокой ступени развития. Так, под инновациями понимают внедренное в хозяйственный оборот новшество, позволяющее повысить эффективность производства, производить более качественную и конкурентоспособную продукцию [1]. Быстрые технологические изменения, короткий жизненный цикл товаров и возрастающие риски предпринимательской деятельности не оставляют производителям другого выбора, кроме как прибегнуть к использованию инноваций. Не является исключением и Республика Беларусь, ставшая на путь экономического развития с использованием новейших научных разработок.

В Республике Беларусь курс на инновационное развитие является приоритетным направлением социально-экономического роста национальной экономики. Это определено в ряде официальных государственных документов – указах Президента Республики Беларусь, постановлениях правительства, в соответствующей Государственной программе. Управление национальной инновационной системой республики Беларусь осуществляется на различных уровнях, от местных самоуправлений до президента. Каждый уровень управления наделен особыми полномочиями и функциями. Возможно, именно это позволяет развивать инновации в Беларуси в таком масштабе.

Заинтересованность страны в развитии собственных технологий также видна в создании и ведении официальной статистики государственными органами. Каждый год статистические сборники пополняются информацией, касающейся инновационной деятельности страны: научные изыскания, затраты на проведение исследований, численность персонала, занятого в научных исследованиях, изобретательская активность и многое другое.

Республика Беларусь обладает высоким инновационным потенциалом, позволяющим осуществлять экономический рост, что подтверждается позицией страны в многочисленных глобальных рейтингах развития. Так, по индексу уровня образования населения Республика Беларусь занимает 26-е место среди 188 стран мира, а по индексу знаний – 45-е место среди почти 200 стран, а в рейтинге самых инновационных стран Беларусь заняла 62 место по данным на 2021 год.

Основной долгосрочной задачей власти является повышение научно-технического потенциала страны и активное использование разработок в реальном секторе экономики, создание конкурентоспособной экономики в мировом масштабе. Инновационная деятельность в стране характеризуется небольшим количеством крупных предприятий. Удельный вес инновационных малых и средних предприятий невысока. Инновационная деятельность на предприятиях в основном связана разработкой технологий для производства, а не с научно-технологическими исследованиями, и концентрирует свои усилия на внутреннем рынке [2].

Тем не менее, несмотря на внушительные показатели и наличие реального применения инноваций в производстве, в Республике Беларусь существует ряд проблем, существенно тормозящих развитие экономики.

Некоторые отечественные предприятия недостаточно заинтересованы в применении инноваций и производстве продукции на основе накопленных знаний, а сами научные организации не настаивают на активном использовании собственных разработок. Многие предприятия попросту не имеют возможности финансировать собственную модернизацию и инновации ввиду

низкого уровня развития финансового рынка и нехватке финансовых средств, получаемых от государства.

Один из наиболее значимых показателей – показатель уровня развития науки и инноваций – наукоемкость ВВП. В развитых странах его уровень составляет в среднем 2,5–3 % от ВВП, что говорит о высокой степени технологического развития. В Беларуси наукоемкость ВВП находится значительно ниже порогового значения для обеспечения научно-технологической безопасности (менее 1 %), в сравнении с тем же показателем развития Беларуси до распада СССР, и сохраняется на уровне 0,5 % ВВП в течение последних лет. Такое значение показателя не в состоянии обеспечить воспроизводство научно-технологического потенциала. По международным оценкам показатель наукоемкости на уровне 1 % считается критическим, так как ниже этого уровня происходит разрушение инновационного потенциала. При значении ниже 0,5 % наука выполняет только социально-культурную функцию. Только при уровне свыше 1,5 % наблюдается положительное влияние инноваций на экономику страны [4].

Можно сделать вывод, что наиболее актуальными проблемами развития инновационной деятельности в стране является недостаточная заинтересованность отечественных производителей во внедрении научных разработок в производственный процесс, а также проблема недофинансирования инноваций.

Для стимулирования инновационной деятельности в Республике Беларусь могут быть применены особые меры, включающие:

- преодоление порогового уровня наукоемкости ВВП, увеличение государственного финансирования и создание стимулов для привлечения частного сектора к финансированию инновационной деятельности;

- определение конкретных источников финансирования инновационной деятельности;

- адаптация учебных программ в учреждениях образования к потребностям предприятия, подготовка специалистов в области инновационной деятельности и интеллектуальной собственности;

- предоставить возможность льготного кредитования инновационных предприятий со стороны банков, стимулировать банки, предоставляющие льготное кредитование посредством снижения налога на получаемую прибыль;

- развивать финансирование венчурных инноваций, создавать специализированные венчурные фонды.

Таким образом, для того чтобы повысить уровень инновационного развития Республики Беларусь и обеспечить национальную конкурентоспособность на мировой арене, необходимо развивать рынок венчурного капитала; увеличивать объем финансирования исследовательской деятельности для повышения наукоемкости ВВП; предоставить льготное кредитование предприятиям, внедряющим инновации в производство; обучать специалистов в области интеллектуальной собственности.

Совокупность всех этих мер позволит повысить общий уровень экономического развития страны и развить экспортный потенциал Республики Беларусь во всех отраслях хозяйства.

Литература

1. Сергеев, И. О. Инновации – это повышение производительности труда, повышение качества и снижение цены / И. О. Сергеев, Д. О. Сергеев // Устойчивое развитие науки и образования. – 2020. – № 5 (44). – С. 42–46.

2. Бондарь, Т. Е. Инновации и их влияние на экспортный потенциал АПК Республики Беларусь / Т. Е. Бондарь. – Минск; 2015. – С. 28–36.

3. Наука и инновации – стратегические ориентиры экономического роста Республики Беларусь. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.elibrary.ru/download/elibrary_34979624_86516702.pdf. – Дата доступа: 26.10.2022.

4. Проблема недофинансирования инноваций в Республике Беларусь. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://edoc.bseu.by:8080/bitstream/edoc/25345/1/Miloshevskaya_E_V_S_199_200.pdf. – Дата доступа: 26.10.2022.

Волуевич Н. М., студент
научный руководитель – **Филиппова Т. В.**, старший преподаватель
УО «Брестский государственный технический университет»,
г. Брест, Республика Беларусь

ЭЛЕКТРОННАЯ КОММЕРЦИЯ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Учитывая, что под бизнесом понимается любая деятельность, в том числе разовая деятельность, целью которой является получение прибыли, под электронной коммерцией следует понимать форму бизнеса, которая реализуется в значительной степени за счет внедрения информационных и телекоммуникационных технологий и систем в бизнес-процессы.

Коммерция – это деловая деятельность, связанная с торговой и организационной деятельностью, целью которой является покупка и продажа товаров и процесс предоставления услуг с целью получения прибыли.

Интернет-торговые точки (merchant account) – это интернет-магазины и интернет-аукционы. Бизнес часто организует продажу товаров и услуг на своем сайте, не создавая отдельный интернет-магазин.

В более широком смысле электронная коммерция — это любая экономическая деятельность, связанная с использованием электронных информационных технологий. В узком смысле – это коммерческая деятельность, направленная на покупку/продажу товаров или услуг в сети Интернет, чтобы получить прибыль.

Различия между электронной коммерцией и электронным бизнесом: электронная коммерция в основном имеет дело с любой коммерческой транзакцией или покупкой, осуществляемой через Интернет, а электронный бизнес в основном сосредоточен на ведении надлежащего бизнес-процесса с непосредственным конечным пользователем или другой коммерческой организацией через Интернет.

Анализ действующих нормативных правовых актов показывает, что в Республике Беларусь, несмотря на наличие определенной законодательной базы по регулированию е-торговли, например, ст. 13 «Электронная торговля» Закона Республики Беларусь от 28 июля 2003 года «О торговле» [1], Закона Республики Беларусь от 28 декабря 2009 года «Об электронном документе и электронной цифровой подписи» [2], отсутствует специальный нормативный правовой акт (закон), посвященный вопросам электронной коммерции.

В нынешнее время много говорится о необходимости развития электронной коммерции. Успешные проекты со сцен конференций и тренингов приносят невообразимые доходы. По данным очередного исследования E-data, проведенного маркетплейсом Deal.by, в 2020 году онлайн-продажи показали самые высокие темпы роста с 2018-го. За 2021 год онлайн-продажи в белорусских интернет-магазинах выросли на 25 % до 3,4 млрд руб. Доля интернет-продаж в розничном товарообороте страны составила 5,8 %. Однако кардинальных перемен в эволюции e-commerce нет уже несколько лет.

Рынок e-commerce в Беларуси значительно уступает зарубежному. Основные проблемы возникают на этапе формирования бизнес-процессов.

Главным считается вопрос с логистикой. Доставка продукта – основной этап взаимодействия с онлайн-магазином, это взаимосвязь продавца и потребителя. Безусловно, осуществить доставку возможно многими методами, и любой из них обладает собственными плюсами и минусами. Формирование своего склада и курьерской службы дает возможность найти решение проблемы скорости доставки, но она связана с внушительными издержками в виде расходов на аренду и заработную плату. Помимо того, посетители онлайн-магазинов редко ограничиваются

одним регионом и при достаточном охвате аудитории вам всё же потребуется прибегнуть к иным способам доставки. Государственная почта слишком медлительна, а цена использования частных курьерских служб довольно высока. Однако, не смотря на все это, мы можем наблюдать рост доходности курьерских и почтовых служб в таблице 1, а так же рост количества отправляемых посылок из года в год в таблице 2.

Таблица 1 – Доходы от услуг почтовой и курьерской деятельности млн руб.

Год Регион	2017	2018	2019	2020	2021
1	2	3	4	5	6
Брестская обл.	30,8	34,1	38,5	42,8	47,1
Витебская обл.	25,7	28,7	33,1	36	38,8
Гомельская обл.	28,9	32,3	36,5	39,5	43,8
Гродненская обл.	22,6	25,1	28,4	30,7	33,1
г. Минск	101,7	113,5	135	148,7	194,2
Минская обл.	28,9	32,2	37,2	40,9	48,3
Могилевская обл.	21,2	23,5	26,5	28,8	31,1
Всего	259,8	289,4	335,1	367,5	436,4

Таблица 2 – Отправлено посылок млн шт.

Регион	Год	2017	2018	2019	2020	2021
1	2	3	4	5	6	
Брестская обл.	0,9	1	1,1	1,2	1,3	
Витебская обл.	0,6	0,6	0,6	1	0,5	
Гомельская обл.	0,6	0,5	0,6	0,6	0,8	
Гродненская обл.	0,3	0,3	0,4	0,4	0,4	
г. Минск	1,6	2	2,1	3,2	6,3	
Минская обл.	0,7	0,8	0,9	0,7	0,7	
Могилевская обл.	0,3	0,3	0,4	0,4	0,4	
Всего	5,1	5,6	6	7,6	10,4	

Таким образом, при выборе методов доставки следует придерживаться аналитических сведений и верно определить, какой вид издержек окажется наименьшим.

Не менее актуален и вопрос организации. Одновременно управлять большим количеством товаров в каталоге на самом деле нелегко. Особенность электронной коммерции, к сожалению, заточена в первую очередь на получение заявок покупателей. Товаров в наличии при этом может и не быть, но в случае если продемонстрировать на веб-сайте только находящиеся на складе товары, то количество заказов стремительно сократится. Ухудшает обстановку и огромное число недобросовестных поставщиков, которые могут задержать сроки поставки магазину, а магазин, соответственно, никак не сумеет привезти продукт покупателю вовремя. Спасти обстановку сумеет только детальный подбор поставщиков.

Другая проблема, препятствующая устойчивому формированию e-commerce – концепция платежей. Большая часть заказов оплачиваются при получении. Для продавца это значит почти абсолютное отсутствие предоплаты и потребность вложений в продукт, который будет реализован не со 100 % вероятностью. Все еще огромное число людей опасаются “засветить” сведения своей банковской карты и имеют весьма посредственные познания в сфере платежных систем. Данным потребителям понадобится еще много времени для того, чтобы полностью доверять безопасности безналичного расчета. Большое количество “слитых” данных только усугубляет обстановку. Доля утечек с применением средств автоматизации выросла с 85,9 % в 2018 г. до 95,5 % в 2021 г. Однако системы безопасности не стоят на месте и по результатам исследований можно наблюдать стремительный спад количества слитых данных в сети. Всего за

2021 г. «утекло» 8,42 млрд записей персональных (ПДн) и платежных данных. Это на 28,8 % меньше, чем 2020 г., когда, по уточненным данным, количество утекших записей составило более 11,82 млрд. Так же с уходом из Российской Федерации платежных систем Visa и Mastercard, что так же затронуло и некоторые банки Республики Беларусь, проведение расчетов онлайн стало еще сложнее.

Невзирая на образующиеся проблемы, рынок e-commerce продолжает стремительно расти, а маркетплейсы еще сильнее входят в нашу обыденную жизнедеятельность. Помимо этого, в ближайшие сроки мы заметим массовый пуск монобрендовых интернет-площадок, где бренды стараются создавать прямую маркетинговую связь с покупателем, предоставляя лучшее обслуживание, недостижимое мультибрендовыми решениями. И это не означает, что офлайн-ритейл исчезнет – просто приоритеты больших инвесторов несколько поменяются.

Однако в общей цифровизации останутся и разновидности товаров, которые еще долгое время не перейдут в интернет. Речь идет о крупных покупках (автомобиля, недвижимого имущества) и люксовых брендах. Период принятия решения тут больше в сотни раз, если сопоставлять с ежедневными покупками, и специфика все же обязует увидеть продукт живьем.

К тому, чтобы все товары продавались только посредством сети интернет, нет ни логистических, ни экономических, ни ментальных предпосылок. К последнему условию относятся наши привычки, наша потребность в демонстративном потреблении. В настоящее время немало говорят касательно смены парадигмы – потребление продуктов вытесняется потреблением эмоций. И здесь, безусловно, ни в какое сопоставление не идет покупка вина с дегустацией, беседами и приобретение вина онлайн в 2 клика.

Ненужные и унылые магазины умрут не только в оффлайне, но и в интернете. В оффлайне, вероятно, многие магазины, в особенности в далёких населённых пунктах, перейдут в формат потребкооперации (коллективных покупок). В случае если и данные параметры никак не задушат какими-нибудь новыми онлайн-магазинами. В онлайн, вероятно, значительно уменьшится число интернет-магазинов. Их выживают крупные операторы (маркетплейсы), предоставляющие обслуживание информационной и товарной логистики, при этом информационная логистика непременно должна совмещаться вместе с деятельностью независимых консультантов (фрилансеров), получающих средства напрямую от потребителей и, вероятно, совершающих платежи в пользу оператора (маркетплейса).

В перспективе продукты масс-маркета станут реализовываться только посредством e-commerce. Однако роскошный сектор скорее всего остается оффлайн. Если разговор идет о очень дорогостоящих товарах, для потребителя всегда будет важно обладать возможностью почувствовать его фактуру, запах и так далее.

Розничные магазины будут скорее исключением или же своего рода бутиками. Схожие движения в настоящее время наблюдаются во многих сферах. От виниловых пластинок мы переключили к CD-дискам, с их – в музыку в телефонах, а затем цифровая технология поглатила индустрию целиком. В настоящее время виниловые пластинки переживают 2-е рождение, но уже в эксклюзивном формате. То же произошло и с фотоснимками.

Литература

1. О торговле [Электронный ресурс]: Закон Респ. Беларусь, 28 июля 2003 г., № 231-3 : с изм. и доп. // Доступ из справ.-правовой системы «Эталон».
2. Об электронном документе и электронной цифровой подписи [Электронный ресурс]: Закон Респ. Беларусь, 28 дек. 2009 г., № 113-3 : с изм. и доп. // Доступ из справ.-правовой системы «Эталон».
3. Интернет-сайт Национального статистического комитета Республики Беларусь – Минск, 1998–2022 [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://belstat.gov.by/>.

Высоцкая Д. В., Шурьякова Ю. В., студенты
научный руководитель – **Гарчук И. М.**, к. э. н., доцент
УО «Брестский государственный технический университет»,
г. Брест, Республика Беларусь

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ДИНАМИКИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Республика Беларусь – суверенное государство с высоким качеством жизни, конкурентным человеческим капиталом, развитой экономикой, встроенной в систему международного разделения труда, сохраненными природными ландшафтами и естественными экологическими системами.

В Беларуси созданы условия, где человек живет на земле и в гармонии с природой. Благодаря этому обеспечен значительный прогресс в области снижения заболеваемости и смертности населения. Система здравоохранения доступна, качественна, безопасна, использует передовые эффективные медицинские технологии.

Сельские территории стали более равнопривлекательны для качественной жизни и работы. Активно развиваются поселения усадебного типа с инфраструктурой нового уровня, что станет основой нового пространственного развития территорий. Важной тенденцией в жилищном строительстве стало использование энергоэффективных технологий с применением местных видов сырья.

Человек занимается любимым делом в любимой стране. В полной мере реализуются его права и возможности. Широкое развитие получили новые формы занятости и гибкие режимы труда, занятость в капиталоемких нематериальных активах отраслях промышленности и высокие доходы населения в финансовом секторе.

Внедряется современная система обучения в цифровой среде – это электронное обучение с помощью мобильных устройств, не ограниченное местоположением или изменением местоположения обучающегося предоставляет каждому человеку вне зависимости от возраста и социального положения доступ к развитию личностных качеств и компетенций, востребованных для проявления активной гражданской позиции, профессионального развития и улучшения качества личной жизни.

Растет инновационная деловая активность, основанная на результатах отечественных исследований и разработок, на тесном сотрудничестве между образованием, наукой, промышленностью, другими сферами производства и услуг.

Внедряются низкоуглеродные технологии, которые приводят к значительному сокращению парниковых газов и обеспечивают конкурентоспособность белорусской продукции на мировом рынке.

Осуществляется естественная регенерация и иницируются проекты по восстановлению измененных человеком экосистем. Сформирован образ жизни, уважающий восстанавливающую способность природы. Сформирована ресурсоэффективная экономика замкнутого цикла, благодаря обеспечению переходам к рациональным моделям потребления и производства. Это позволило не только уменьшить загрязнение окружающей среды, но и создать новые бизнес-модели экономики на принципах концепции Zero Waste («ноль отходов»), получив при этом реальный экономический эффект. В белорусских городах внедрена продуманная и эффективная система утилизации отходов.

Стратегическая цель устойчивого развития – достижение высоких стандартов уровня жизни населения на основе качественного роста экономики на новой цифровой технологической базе, формирования полноценной конкурентной среды, создания комфортных условий

для жизнедеятельности и развития личностного потенциала при сохранении природных систем для нынешних и будущих поколений [1].

Магистральны путем инновационного развития мировой экономики становится широкое внедрение систем искусственного интеллекта и цифровая трансформация. Беларусь делает ставку на широкое распространение инноваций, совершенствование условий для осуществления научной, научно-технической и инновационной деятельности, цифровизацию всех сфер жизнедеятельности и построение «IT-страны». Необходимым условием эффективного развития научно-инновационной сферы является поступательное наращивание объемов финансирования научных исследований и разработок при условии их долевого софинансирования государством и бизнес-сообществом.

Целевой ориентир по росту наукоемкости ВВП до 2,5 % в 2035 г. (1,2 % – государство, 1,3 % – бизнес-сообщество).

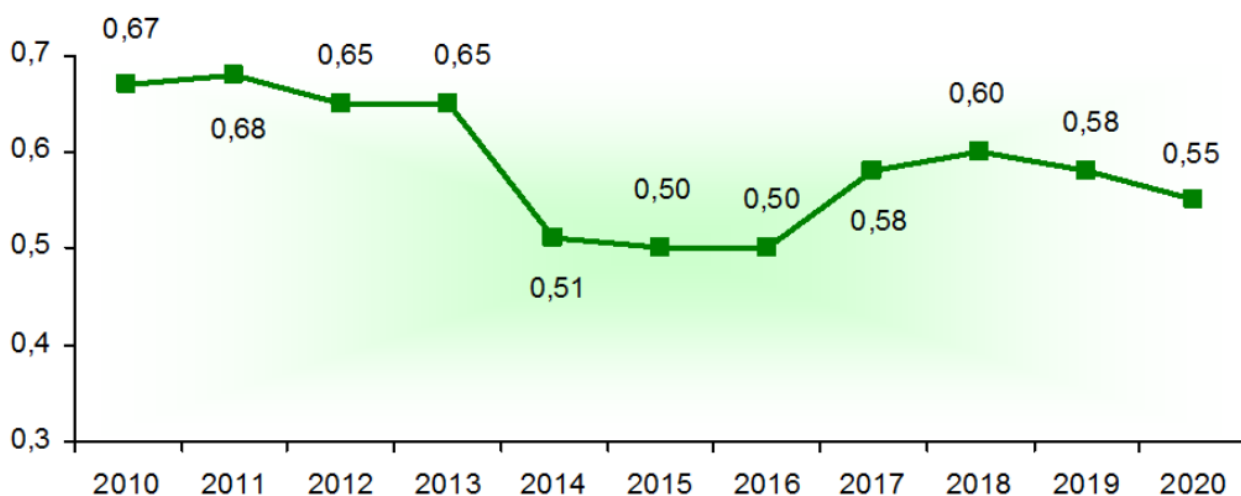


Рисунок 1 – Внутренние затраты на научные исследования и разработки (в процентах к валовому внутреннему продукту) [2]

На основе данных рисунка 1 можно сделать вывод, что наилучший показатель наукоемкости ВВП был в 2010 году, а наихудший был в 2015–2016 годах.

Важными критериями реализации задач по развитию научно-инновационной сферы являются повышение доли отгруженной инновационной продукции в общем объеме отгруженной продукции организациями обрабатывающей промышленности с 19,3 % (2019 г.) до 25,0 %, наращивание доли экспорта наукоемкой и высокотехнологичной продукции в общем объеме белорусского экспорта с 38,4 % (2020 г.) до 45,5 %, наращивание доли высокотехнологичного экспорта с 3,6 % (2020 г.) до 10 %.

Итогом станет вхождение Республики Беларусь в число первых 10 стран рейтинга Индекса экономики знаний, рассчитываемого Европейским банком реконструкции и развития для стран-заемщиков (в 2018 г. – 19 место среди 46 стран), а также в число первых 50 стран рейтинга Глобального индекса инноваций (2019 г. – 72 место).

Исходя из графика, можно сделать вывод, что в 2015 году Республика Беларусь заняла 53 место, что является наилучшим результатом в рейтинге Глобального индекса инноваций за последние 10 лет. Однако в 2017 году страна значительно отдалась от числа первых 50 стран рейтинга, но с 2018 года и по сегодняшний день Беларусь улучшает свои позиции: в 2021 году – 62 место.

Также особый акцент будет сделан на развитие высокоскоростного доступа в сеть Интернет. Будет положено начало развертыванию коммерческой сети сотовой подвижной электро-связи стандарта 5G и последующих поколений; увеличение доли интернет-пользователей с 86,9 в 2021 г. до 95 % от общей численности населения в 2035 г.

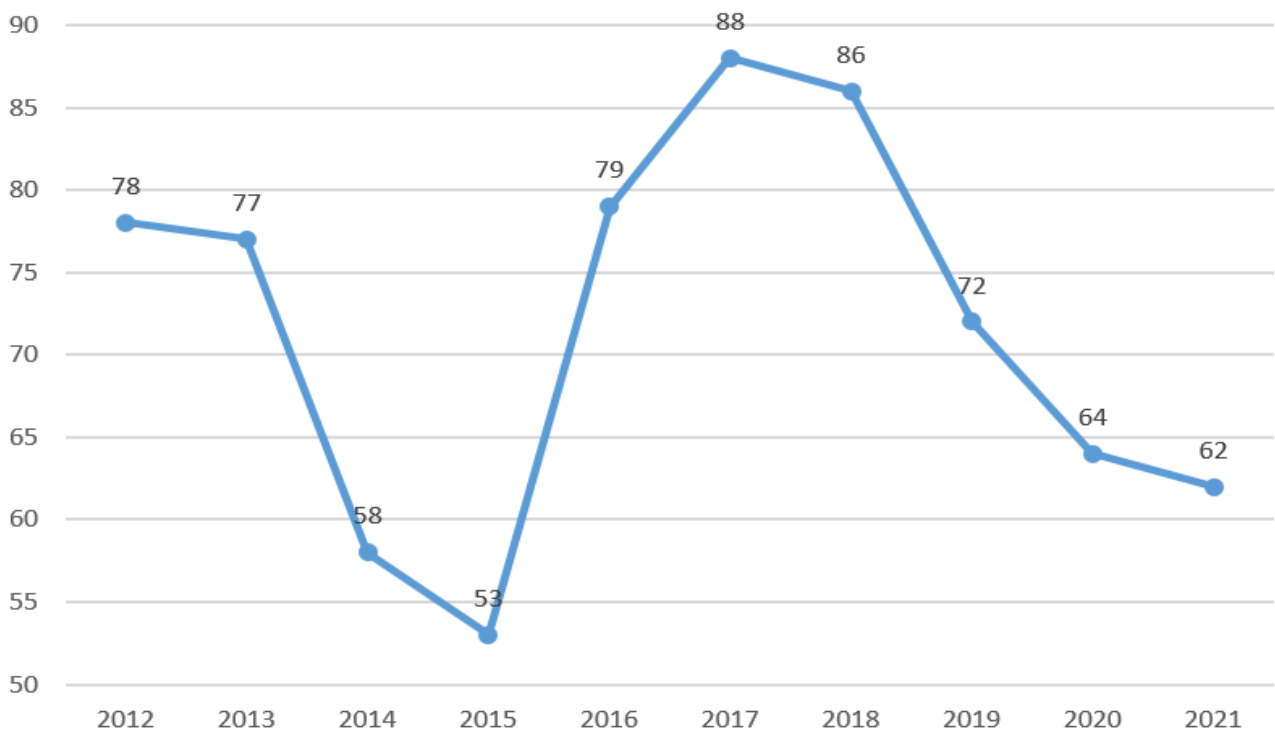


Рисунок 2 – Рейтинга Глобального индекса инноваций Республики Беларусь [2]

Что касается экологизации всех секторов промышленного производства: основные усилия будут направлены на снижение вредного воздействия на окружающую среду экологически «вредных» промышленных производств, а также на внедрение технологий ресурсопотребления и энергосбережения. Важной задачей является максимальное вовлечение в хозяйственный оборот твердых коммунальных отходов, в том числе освоение производства из них тепло- и электроэнергии.

Ожидаемыми результатами реализации намеченных мер станут:

- рост производительности труда в промышленности в 3,7 раза к 2035 г.;
- увеличение доли экспорта товаров в общем объеме производства промышленной продукции с 61,2 % до 70 %;
- снижение выбросов загрязняющих веществ в атмосферный воздух от стационарных и мобильных источников до 1170,0 тыс. тонн в 2035 г.;
- сокращение уровня выбросов парниковых газов с 33,2 % в 2018 г. до 38,0 % в 2035 г.;
- увеличение удельного веса поверхностных водных объектов, имеющих «хороший» и «отличный» экологический статус водотоков и водоемов до 100 %;
- снижение интенсивности образования отходов производства на единицу ВВП в сопоставимых ценах 2018 г. с 0,49 кг/руб до 0,40 кг/руб; уменьшение площади нарушенных земель с 3,6 (на 1 января 2020 г.) до 1,0 тыс. га в 2035 г. [1].

В развитии энергетики важнейшей задачей является повышение энергетической самостоятельности страны. Будет осуществляться экономически и экологически целесообразное развитие энергоисточников, использующих местные виды топлива.

Исходя из вышеперечисленного, можно сделать вывод, что в Беларуси созданы все условия для увеличения экономического роста страны: создаются условия, в которых человек живет в гармонии с природой; улучшается система здравоохранения; сельские территории привлекают больше людей, так как становятся равнопривлекательны для качественной жизни и работы; в строительстве будут использоваться энергоэффективные технологии с применением местных видов сырья; планируется наращивать объем финансирования научных исследований и разработок, повышать доли отгруженной инновационной продукции в общем объеме отгруженной продукции организациями обрабатывающей промышленности, наращивать долю экс-

порта наукоемкой и высокотехнологичной продукции в общем объеме белорусского экспорта и увеличивать долю высокотехнологичного экспорта; развивается национальная информационно-коммуникационная инфраструктура и ее интеграция в мировую информационно-коммуникационную инфраструктуру с акцентом на развитие высокоскоростного доступа в сеть Интернет.

Литература

1. Национальная стратегия устойчивого развития Республики Беларусь на период до 2035 года [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://economy.gov.by/uploads/files/Natsionalnaja-strategija-ustojchivogo-razvitija-Respubliki-Belarus-na-period-do-2035-goda.pdf>. — Дата доступа: 24.10.2022.

2. Официальная статистика [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/realny-sektorekonomiki/ nauka-i-innovatsii/graficheskiy-material-grafiki-digrammy/vnutrennie-zatraty-n-anauchnye-issledovaniya-i-razrabotki>. — Дата доступа: 24.10.2022.

УДК 338.24

Гарбарук К. С., студентка
научный руководитель – **Мишкова М. П.**, к э. н.
УО «Брестский государственный технический университет»,
г. Брест, Республика Беларусь

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ПЕРЕХОДА ЭКОНОМИКИ К ЭКОЛОГИЧЕСКИ УСТОЙЧИВОЙ МОДЕЛИ РАЗВИТИЯ НА ОСНОВЕ ЗЕЛЕННОЙ ЭКОНОМИКИ

В данный момент в Республике Беларусь происходит экономическая активность, влекущая за собой рост отходов производства, истощение природно-ресурсной базы и загрязнение окружающей среды, процесс перехода к «зелёной» экономике становится всё более актуальным. Изменение климата, ограниченность природных ресурсов, постоянная эксплуатация земельных угодий приводит к тому, что человечество вынуждено искать новые возможности минимизировать вред, наносимый природе и себе.

«Зеленое» строительство – эксплуатация и строительство зданий, эксплуатация которых менее ресурсозатратно и обеспечивает безопасность здоровья людей [1].

Однако процесс перехода к «зелёной» экономике сложный тем, что это новое направление экономической науки, поэтому отсутствует чёткий механизм этого перехода. При этом нет никаких сомнений в том, что основную роль в стимулировании «озеленения» экономики должно выполнять государство.

Необходимо отметить, что для Республики Беларусь внедрение принципов «зелёной» экономики является особенно важным, поскольку Беларусь является экспортоориентированной страной, а значит зависит от экологических требований стран-покупателей.

Цель: исследование проблем и перспектив перехода экономики Беларуси к устойчивой модели развития на основе зеленой экономики.

Задачи: исследования состояния экономики в развитии «зеленой» экономики; выявление факторов, влияющих на затруднение перехода экономики к устойчивой модели развития; выявление проблем, ухудшающих переход экономики Беларуси; предложение путей решения выявленных проблем.

Объект исследования: экологически устойчивая модель развития.

Предмет исследования: состояние экономики Республики Беларусь и развитие зеленой экономики.

Для Беларуси свойственно несколько принципов, в основе которых и происходит переход к «зеленой» экономике. На ближайшую время они таковы: усовершенствование природоохранного законодательства и использование более эффективных практик в вопросах управления воздухом, водой, почвами и обращения с отходами, увеличение сектора органического аграрного хозяйства, также развитие решений по экоинновациям и применение законодательных и экономических инструментов с целью смягчения последствий изменения климата, внедрение мероприятий по энергоэффективности в городах и вовлечение прямых иностранных инвестиций, а также создание «зеленых» рабочих мест [2].

Но, основываясь только на предложенные принципы, невозможно осуществить переход. В этих пунктах отсутствует экологическое образование, также просвещение и культура. Еще одним важным моментом в переходе Республики Беларусь к «экологической» экономике является производственный фактор. Еще к переходу к экологически устойчивой модели развития содействует запуск Белорусской АЭС в 2020 году, что уже позволяет избегать выбросов в атмосферу около 10 млн т углекислого газа в год, а радиоактивный фон вокруг Белорусской АЭС будет намного ниже, чем вокруг угольных станций.

Однако изменение Беларуси к этому типу экономики связано и с рядом трудностей. Переход страны на «зеленую» экономику вступает в разногласие с продекларированными страной направлений развития – это повышение до 30 % употребления «грязных» энергоисточников – торфа, бурых углей, сланцев и строительство цементных заводов, где в качестве топлива будет применяться тот самый торф или уголь. Подобные направления развития страны, конечно же, никак не станут содействовать переходу страны на «зеленую» экономику. Кроме того, «зеленые» технологии, как правило, крайне дорогостоящие. Переход на «зеленую» экономику вызовет существенное повышение финансирования науки и образования для того, чтобы обеспечить рост наукоемкости ВВП.

Таким образом, переход Беларуси к «зеленой» экономике вероятен, более того, он уже происходит, но на пути к нему у Беларуси имеются и свои трудности, которые, в первую очередь, связаны с финансированием.

Пути решения перехода Республики Беларусь к экологически устойчивой модели развития: деятельность в международных проектах и грантах, также развитие своих экотехнологий. Благоприятно в переходе Республики Беларусь к такой экономике скажется использование энергии построенной АЭС у нас. Также необходима разработка комплекса мер по стимулированию субъектов хозяйствования и законодательная поддержка со стороны государства.

В мировом рейтинге по индексу экологической эффективности Беларусь занимает 49-ю позицию среди 180 стран, опережая все остальные государства ЕАЭС. Страна является лидером в регионе по уровню доступа к питьевой воде и санитарным условиям, качеству воздуха, оценке биоразнообразия и среды обитания, системе управления твердыми отходами. В то же время за последние десять лет усиливаются и негативные тенденции: повышается интенсивность выбросов парниковых газов. В последние годы эффективность усилий Беларуси в сфере защиты оценивается на низком уровне: в 2021 году страна находится на 36-й позиции рейтинга, а в 2020 году была на 40-м месте. Во многом текущее ухудшение позиций Беларуси обусловлено более активной климатической политикой других стран [3, с. 8].

Рассмотрим в таблице 1, какие предприятия в разных отраслях экономики применяют принципы зеленой экономики.

Сейчас же в Беларуси переход к «зелёной» экономике развивается в рамках отдельных проектов, таких как «Содействие переходу Республики Беларусь к «зелёной» экономике», которое финансируется Европейским союзом, «Экологизация экономики в странах Восточного партнёрства Европейского союза», а также «Развитие лесного сектора Республики Беларусь».

Таблица 1 – Предприятия в разных отраслях экономики, применяющие принципы зеленой экономики

Предприятия 1	Поддерживают зеленую экономику следующим образом 2
<p>Организация производства офисной бумаги из вторичных ресурсов (УП «Бумажная фабрика» Гознака, г. Борисов)</p>	<p>Цель состоит в сохранении лесных ресурсов при производстве бумаги через сокращение использования целлюлозы и расширение использования макулатуры в качестве сырья. Они на первой стадии часть необходимого оборудования закупили и в 2016 году началось производство писчей бумаги из макулатуры под новой торговой маркой «Ялина». На второй стадии проект докупил отдельные узлы и элементы и обеспечил их монтаж в уже существующую систему, чтобы была более глубокая очистка макулатуры и производство офисной бумаги высокого качества</p>
<p>Республиканский ландшафтный заказник «Налибокский», Воложинский, Столбцовский, Ивьевский, Новогрудский районы</p>	<p>Цель направлена на создание инфраструктуры и механизмов коммерциализации деятельности особо охраняемых природных территорий (ООПТ) по устойчивому использованию биологических ресурсов, пользующихся повышенным спросом на мировых рынках: создание питомника для искусственного выращивания птиц тетеревиных пород на базе заказника «Налибокский» с целью дальнейшей реализации данного биологического вида другим ООПТ и за рубежом. В рамках реализации уже построилось здание питомника и подсобных помещений, которые будут впоследствии оснащены специальным оборудованием (8 инкубаторов, 4 брудера, 2 овоскопа)</p>
<p>ПКУП «Коммунальник», г. Брест Создание комплекса по переработке древесных отходов в биотопливо</p>	<p>Создали комплекс по переработке древесных отходов в биотопливо (древесную щепу). Это позволяет увеличить уровень использования древесных отходов без ущерба для окружающей среды, а также получить дополнительный экологический эффект за счет перевода энергопотребителей на возобновляемые источники энергии. В результате ликвидировали карьер по захоронению древесных отходов, а также прекратили практику передачи древесных отходов на полигоны по захоронению твердых коммунальных отходов</p>
<p>ОАО «Житковичхимсервис», г. Житковичи</p>	<p>Реализация проекта позволила внедрить в Житковичском районе безотходное производство высокоэффективных органических удобрений, снизить выбросы парниковых газов, также увеличили добычу сапропеля и его переработки. Были увеличены объемы добычи сапропеля из озера Червоное, что оказало положительное влияние на состояние озера и на связанные с ним экосистемы</p>
<p>СОАО «Коммунарка»</p>	<p>Оборотное использование воды внедрено на фабрике "Коммунарка". Теперь кондитеры не сбрасывают часть воды в канализацию, а возвращают ее после очистки в производство</p>

Литература

1. Учебные материалы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://edoc.bseu.by:8080/bitstream/edoc/66805/1/Ustoychiv_razvit_i_zelen_ekonom_81_07.pdf. – Дата обращения: 20.09.2022.
2. Веб-сайт Министерство экономики Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://economy.gov.by/ru/test-18-ru>. – Дата обращения: 27.09.2022.
3. О Национальном плане действий по развитию «зеленой» экономики в Республике Беларусь на 2021–2025 годы [Электронный ресурс]: постановление Совета Министров Республики Беларусь 10 декабря 2021 г. № 710. – Режим доступа: http://pravo.by/o/o_siment. – Дата обращения: 03.10.2022.

Гой М. А., студентка
научный руководитель – Протасеня С. И., к. э. н., доцент
УО «Гродненский государственный университет имени Янки Купалы»,
г. Гродно, Республика Беларусь

НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ ПРЕДПРИЯТИЯ

Основные средства представляют большую значимость в процессе производства, так как они в своей совокупности формируют производственно-техническую основу и устанавливают производственную мощь предприятия. Основные средства проходят долгий путь: поступают на предприятие; переходят в использование; изнашиваются вследствие эксплуатации; подвергаются ремонтным работам, при помощи которых возобновляются их физические свойства; перемещаются внутри организации; выбывают с предприятия из-за ветхости либо нецелесообразности последующего использования. Одним из показателей эффективного использования основных средств является повышение: периода их службы (путем уменьшения простоев); коэффициента сменности; производительности (в основе введения новых технологий); фондоотдачи (повышения выпуска продукции, объема производимых работ, а также услуг на каждый рубль основных средств).

Одной из основных задач промышленности является повышение производительности труда, а также качества общественного производства и повышение отдачи капитальных вложений и основных средств, являющихся вещественной основой производства и важнейшей составляющей производительных сил государства. Численный рост и качественное усовершенствование средств труда на основе постоянного научно-технического прогресса – это главное условие неуклонного роста производительности труда.

Разумная и экономная эксплуатация основных средств является первостепенной задачей предприятия. По этой причине следует анализировать сущность, состав и структуру основных производственных средств для определения направлений повышения экономической эффективности использования основных средств. Проблема повышения эффективности использования основных средств и производственных мощностей предприятий является значимой для Республики Беларусь. От решения данной проблемы зависит роль предприятия в промышленном производстве, его экономическое положение, конкурентоспособность на рынке [3, с. 97].

Имея ясное представление о роли каждого элемента основных средств в производственном процессе, физическом и моральном износе, факторах, влияющих на использование основных средств, можно выявить методы, направления, при помощи которых повышается эффективность использования основных средств и производственных мощностей предприятия, обеспечивая снижение издержек производства и рост производительности труда.

В рыночных условиях на первый план выходят проблемы, затрагивающие основные средства, такие как технический уровень, качество, долговечность продукции, что целиком находится в зависимости от качественного состояния техники и эффективного её использования. Совершенствование технических качеств основных средств и техническая вооруженность труда рабочих обеспечивают увеличение эффективности производственного процесса.

Объекты основных средств составляют основу производственного процесса, в результате которого производится продукция, оказываются услуги, выполняются работы. Конечные результаты работы хозяйствующего субъекта во многом находятся в зависимости от их числа, цены, качественного состояния, эффективности использования. Непосредственно по этой причине проблема повышения эффективности использования основных средств является настолько значимой для любого предприятия. Одной из более значимых задач развития промышленности является обеспечение эффективного производства, прежде всего за счет повышения его производительности и более полного использования внутрихозяйственных запасов.

Повышение эффективности использования основных средств отражается на финансовых результатах предприятия за счет увеличения выпуска продукции, уменьшения себестоимости, повышения качества продукции и влияния других факторов. Более полное использование основных средств приводит также к уменьшению потребностей во вводе новых производственных мощностей при изменении объема производства и, следовательно, к лучшему использованию прибыли предприятия (увеличению доли отчислений от прибыли в фонд потребления, в фонд накопления, что позволит ускорить механизацию и автоматизацию технологических процессов и т. д.).

Повышение эффективности использования основных средств означает также ускорение их оборачиваемости, что в существенной мере содействует решению задачи уменьшения разрыва в сроках физического и морального износа, ускорения темпов обновления основных средств.

Все без исключения резервы увеличения эффективности использования основных средств и производственных мощностей возможно объединить в две группы резервов – интенсивные и экстенсивные. При этом важно не забывать, что в любой отрасли возможности реализации резервов будут различными и требуют углубленного знания особенностей отрасли. Интенсивность использования основных средств увеличивается за счет совершенствования технологических процессов. Экстенсивность применения основных средств подразумевает повышение периода работы функционирующего оборудования.

Для повышения уровня интенсивного использования основных производственных средств необходимо:

- 1) внедрять достижения передового научно-технологического прогресса с целью реализации безотходных, ресурсосберегающих технологий;

- 2) заменить функционирующее устаревшее оборудование на более новое, что станет полезным и экономным для предприятий;

- 3) увеличить уровень загрузки оборудования в единицу времени, для чего следует: снизить простой оборудования, ликвидировать внутрисменные простои путем повышения качества ремонтного сервиса, оперативного снабжения основного производства сырьем, топливом, полуфабрикатами, уменьшения целодневных простоев оборудования; повысить число и удельный вес функционирующего оснащения в составе оборудования.

Эффективность использования всей совокупности основных средств предприятия, или его отдельных структурных подразделений, характеризуют показатели фондоотдачи и фондоемкости. Для роста фондоотдачи необходимо:

- 1) увеличение качества сырья. Если качество сырья растет, то выход товарной продукции возрастает;

- 2) сокращение потери полезных веществ в выбросах и отходах. Переработка промышленных выбросов и отходов дает возможность увеличить объемы производства продукции до 20 %, а фондоотдачу – до 10–15 %;

- 3) повышение доли активной части основных средств. В промышленности значимым направлением повышения эффективности использования основных производственных средств является рост коэффициента сменности. Увеличение коэффициента сменности работы оборудования до 1,75–1,8 даст возможность повысить объем производства продукции с единицы оборудования на 25 %. Кроме того, важным направлением повышения сменности считается механизация и автоматизация производственных процессов, и в первую очередь во вспомогательных производствах [2, с. 212].

Важным считается совершенствование структуры основных средств. Так как рост объема производства продукции достигается в основных цехах, немаловажно увеличивать долю основных производственных средств в общей стоимости основных средств. Рост стоимости основных средств вспомогательного производства ведет к увеличению фондоемкости продукции, поскольку объем производства продукции при этом никак не растет. Однако в отсутствии пропорционального развития вспомогательного производства основные цеха не могут работать с полной отдачей. По этой причине установление оптимальной производственной структуры основных средств на предприятии – важное направление их использования.

Любая совокупность мероприятий по повышению эффективности использования основных средств обязана предусматривать рост объема производства продукции и в первую очередь за счет увеличения коэффициента сменности, ликвидации внутрисменных простоев, уменьшения сроков освоения вновь вводимых в действие мощностей. Для повышения эффективности использования основных средств необходимо создание и осуществление целевых программ по развитию производства.

Рациональный режим технологического процесса гарантирует повышение выпуска продукции без изменения состава основных средств, без увеличения количества сотрудников, а также при уменьшении расхода материальных ресурсов на единицу продукции. Перевооружение, рост темпов обновления основных средств и уровня загрузки оборудования в единицу времени может быть достигнуто при модернизации предприятия, для чего необходимы капитальные вложения.

Значимым направлением повышения экономической эффективности использования основных средств считается совершенствование их структуры. Состав основных средств производственных предприятий обуславливается финансовыми и природными условиями, квалификацией, и, кроме того, единым уровнем формирования материально-технической базы. Соблюдение пропорций между компонентами основных средств, обусловленных их значимостью в производстве, – одно из ключевых условий эффективного функционирования предприятия [1, с. 27].

Таким образом, основные средства занимают основной удельный вес в общей сумме основного капитала предприятия. От их количества, стоимости, технического уровня эффективности использования во многом зависят конечные результаты деятельности предприятия: выпуск продукции, ее себестоимость, прибыль, рентабельность, устойчивость финансового состояния.

Резервами увеличения выпуска продукции, фондоотдачи и фондорентабельности могут быть: ввод в действие неустановленного оборудования, замена и модернизация его, сокращение целодневных и внутрисменных простоев, повышение коэффициента сменности, более интенсивное его использование, внедрение мероприятий научно-технического прогресса.

Для повышения эффективности использования основных средств необходимо повышение фондоотдачи и снижение фондоёмкости продукции, что достигается реализацией мероприятий технического, организационного и экономического характера.

Литература

1. Акулич, В. Анализ использования основных средств / В. Акулич // Экономика. Финансы. Управление. – 2021. – № 8. – С. 26–33.
2. Воробьев, И. П. Экономика и управление организацией (предприятием): учебное пособие / И. П. Воробьев, Е. И. Сидорова, А. Т. Глаз. – Минск : Квилория В. Т., 2016. – 371 с.
3. Протасеня, С. И. Анализ хозяйственной деятельности: пособие / С. И. Протасеня. – Гродно : ГрГУ, 2008. – 231 с.

УДК 336.77.067

Голубев К. С., студент
научный руководитель – **Антипенко Н. А.**, к. э. н., доцент
Минский филиал РЭУ им. Г. В. Плеханова,
г. Минск, Республика Беларусь

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ КРЕДИТОВАНИЯ НЕДВИЖИМОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Республика Беларусь представляет собой малую открытую экономику, зависимую от изменения экономической конъюнктуры на мировых рынках. В государственные программы по предотвращению последствий мирового финансового кризиса многие страны включили задачи по стимулированию потребительского кредитования, наращивая при этом внутренний спрос и

стимулируя отечественных производителей. Как базовая услуга кредитного банковского бизнеса потребительские кредиты служат не только источником получения прибыли, но и способствуют привлечению новых клиентов, продвижению дополнительных услуг для частных лиц. На базе потребительских кредитов банки формируют комплексные финансовые продукты, включающие помимо кредитов различные варианты предварительного накопления денежных средств, страхования, платежных услуг и т. д. Одновременно потребительские кредиты обеспечивают расширение платежеспособного спроса населения, что стимулирует деловую активность бизнес-субъектов. Соответственно, и бизнес, и банки, и государство заинтересованы в глобальном развитии потребительского кредитования.

Ключевым вектором кредитной политики Республики Беларусь является приоритетное финансирование инвестиционных и инновационных программ, текущей деятельности бизнес-субъектов реального сектора экономики, сохранение позиций в области кредитного кредитования, обеспечение формирования качественного и сбалансированного по рискам кредитного портфеля, обеспечивающего максимальную доходность активов банка и устойчивое развитие национальной экономики.

Приобретение недвижимости как юридическими, так и физическими лицами всегда было сопряжено с кредитованием. При этом и банки заинтересованы в таком кредитовании, так как недвижимость является обычно хорошим обеспечением кредита (однако только при соблюдении отдельных условий).

В Республике Беларусь кредитование физических лиц для финансирования недвижимости развивалось неоднозначно. Долгое время основную массу таких сделок составляло кредитование в рамках государственных программ, которые реализовывали такие банки, как ОАО «Белинвестбанк» и ОАО «Белагропромбанк». Несмотря на то, что основные нормативно-законодательные акты по ипотечному кредитованию приняты еще в 2008 г., в настоящем момент не сформирована полная правовая платформа ипотечного кредитования. Ипотеку сдерживало не только несовершенство законодательства и нестабильная макросреда, но и высокие уровни процентных ставок, сдерживающих любое долгосрочное кредитование. И только со стабилизацией уровней ставок с 2016 г. можно отметить рост активности многих банков в этом секторе кредитования.

Оценивая общую концепцию кредитов на финансирование недвижимости в банках Республики Беларусь, можно отметить две основные тенденции.

Во-первых, Национальным банком как органом, регламентирующим организацию учета и мониторинга в коммерческих банках, разработана обширная нормативно-законодательная база по регулированию отдельных направлений деятельности коммерческого банка, в том числе и по особенностям кредитов клиентам.

Во-вторых, кредитная практика в Республики Беларусь показывает, что финансовый учет и мониторинг кредитов осуществляется применительно к каждому отдельному клиенту и каждой отдельной кредитной операции индивидуально. Розничных кредитов в коммерческом банке достаточно большое количество и различный ассортимент кредитных продуктов, что в конечном итоге влияет на эффективность управления и выполнения нормативов банком.

В банковском менеджменте кредиты физическим лицам называют розничными кредитами. При этом в международной практике, в отличие от национальной, нет градации розничных кредитов на потребительские и кредиты на покупку недвижимости. В мировой практике одним из видов розничного кредита является ипотечный, который в Республике Беларусь не получил должного распространения, хотя финансирование недвижимости физических лиц в последние годы развивается умеренно интенсивно [1, с. 40].

Необходимо отметить, что по условиям кредитования на строительство и покупку жилья можно выделить следующие виды кредитов: выдаваемые на общих условиях, выдаваемые на льготных условиях (в том числе с использованием бюджетных средств и в рамках государственных жилищных программ), с низкой процентной ставкой и долгосрочного характера, а также ипотечные жилищные кредиты под залог строящегося или имеющегося в распоряжении

жилья. Если в белорусской практике розничные потребительские кредиты в основном нецелевые, то жилищные кредиты преимущественно целевые. Кредиты гражданам Республики Беларусь на финансирование недвижимости могут предоставляться как в общепринятом порядке, так и с применением закрепленного в белорусском законодательстве института ипотеки.

Исследования проблем розничного кредитования недвижимости в рамках обострения внутренней межбанковской конкуренции, наращивание темпов роста операций с корпоративными клиентами и розничного потребительского кредитования, является все более сложным. В этих условиях активизация на новом секторе рынка – рынке финансирования недвижимости физических лиц – становится тем доходным инструментом, который позволит белорусским банкам наращивать объемы операций в ближайшие годы [2, с. 41].

Главная причина снижения потребительского кредитования в Республике Беларусь – государство в 2019–2020 гг. снизило бюджетное финансирование потребительского спроса, продолжая программу льготного кредитования жилья. Доля рыночного кредитования за два последних года снизилась до 26,4 % всего розничного портфеля (на конец 2020 г. 94 % кредитование недвижимости было только льготным). Сказались кризисные явления в экономике и доходах граждан, связанные с пандемией 2020 г. [3, с. 39].

Жилищный вопрос в Республике Беларусь остается наиболее актуальным для граждан страны. Это связано с тем, что жилищная проблема, несмотря на реализацию государственных программ, остается достаточно острой по ряду внутренних и внешних причин. Нужно отметить, что в Беларуси ежегодно идет строительство существенных объемов различных видов жилья, однако доходы граждан не позволяют приобретать жилые помещения в короткие сроки, что вынуждает обращаться за помощью к банкам. Современное состояние жилищного кредитования в Беларуси характеризуется противоположными по воздействию трендами. Совершенно очевидно, что основным направлением совершенствования кредитования жилищного строительства в современных условиях является развитие ипотеки. Масштаб использования ипотечных кредитов гражданами и субъектами хозяйствования служит важнейшим показателем уровня развития и стабильности финансово-экономической системы государства. Развитие ипотечного кредитования положительно влияет на функционирование реального сектора экономики.

Литература

1. Бусыгин, Д. Ю. Практика инновационного финансово-инвестиционного менеджмента: учеб. пособие / Д. Ю. Бусыгин, Ю. Н. Бусыгин, Н. А. Антипенко. – Минск : БГАТУ, 2016. – 116 с.
2. Бусыгин, Д. Ю. Методика анализа экономической эффективности инвестиционных проектов / Н. А. Антипенко, Д. Ю. Бусыгин // Бухгалтерский учет и анализ. – 2018. – № 9. – С. 44–49.
3. Бусыгин, Д. Ю. Практические аспекты определения барьерных значений экономических показателей / Д. Ю. Бусыгин // Бухгалтерский учет и анализ. – 2020. – № 5. – С. 39–43.

УДК 65.01: 001.895

Гончар Г. Г., Зданевич П. С., студенты
научный руководитель – **Будурян Т. А.**, старший преподаватель
УО «Брестский государственный технический университет»,
г. Брест, Республика Беларусь

ОСОБЕННОСТИ СОВРЕМЕННОГО ИННОВАЦИОННОГО МЕНЕДЖМЕНТА

В современных условиях возрастает актуальность новых подходов в деле управления научно-техническим прогрессом, заключающихся в необходимости поиска решений, которые позволят организовать управление наукой так, чтобы переориентировать, приспособить уже существующие наработки научных коллективов для подъема производства. Успешные инновации

становятся ключевым фактором выживания современных организаций, успешного функционирования и форсированного развития для многих организаций (фирм, компаний, предприятий, бизнес-групп) различных видов экономической деятельности. Инновационное развитие организации в современных условиях — неотъемлемая часть ее основной деятельности, так как способствует повышению уровня конкурентоспособности продукции и организации в целом.

К числу наиболее значимых причин (факторов), которые обуславливают необходимость создания инноваций в организации, имеющих характер как возможностей, так и угроз со стороны внешнего окружения, выделяют следующие: желание занимать лидирующие позиции (на рынке, в отрасли, регионе, стране, мире); возможность использования достижений научно-технического прогресса; появление новых и расширение существующих потребностей (общественных, производственных, социальных); дифференциация и индивидуализация потребностей; необходимость укрепления рыночных позиций; обострение ценовой конкуренции; усиление и повышение значимости международной конкуренции; благоприятная институциональная среда; возможность привлечения высококвалифицированных человеческих ресурсов, новых идей, технологий, информации, капиталов, финансов и инвестиций; изменение и ужесточение стандартов (технических, экологических, производственных и др.); высокодинамичные изменения экономической конъюнктуры.

Для непрерывного создания новшеств, их внедрения, вывода на рынок и широкого распространения необходима системно организованная инновационная деятельность. В свою очередь динамичность, результативность и эффективность осуществления этой деятельности предполагают наличие профессионально выстроенного инновационного менеджмента.

Господдержка и благоприятные условия институциональной среды тоже являются немаловажными позитивными факторами для инновационного бизнеса, но именно грамотный и адекватный ситуациям менеджмент следует признать главным драйвером успеха для многих организаций в современном мире.

В связи с этим возрастает значимость концептуальной проработки основ инновационного менеджмента и применение в организациях, независимо от типа, размеров, масштабов и сферы их деятельности, с учетом ситуационного подхода.

Для рассмотрения особенностей современного инновационного менеджмента необходимо уточнить сущность и содержание инновационной деятельности.

Инновационная деятельность — это процесс, связанный с трансформацией идей (обычно результатов научных исследований и разработок либо иных научно-технических достижений) в новые или усовершенствованные продукты или услуги, реализуемые на рынке, в новые или усовершенствованные технологические процессы или способы производства, используемые в практической деятельности [1].

Сущность инновационной деятельности организации выражается в деятельности, направленной на достижение его (предприятия) общих целей.

Целями инновационной деятельности организации являются:

1. Разработка и внедрение новой продукции или услуг.
2. Модернизация и усовершенствование выпускаемой продукции.
3. Совершенствование и развитие производства традиционных для предприятия видов продукции и услуг.
4. Создание условий для обеспечения более эффективной деятельности и повышения конкурентоспособности предприятия.

Содержанием инновационной деятельности в экономической сфере является создание и распределение новшеств в материальном производстве и сфере услуг. Она является опосредствующим звеном между собственно научной и производственной сферой, которое осуществляет интеграцию научного и материального производства и реализацию технико-экономических потребностей хозяйствующих субъектов (организаций и предприятий).

В работах ученых и специалистов излагаются различные трактовки понятия «инновационный менеджмент». Так, например, инновационный менеджмент определяется как самостоятельная область экономической науки и профессиональной деятельности, направленная на

формирование и обеспечение достижения любой организационной структурой инновационных целей путем рационального использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов [1]. Под инновационным менеджментом понимается совокупность принципов, методов и форм управления инновационными процессами, инновационной деятельностью, занятыми этой деятельностью организационными структурами и их персоналом [2].

Сурин А. В., Молчанова О. П. [4] определяют инновационный менеджмент как совокупность принципов и методов, инструментов управления инновационными процессами, а О. М. Хотяшева [5] – как процесс управления нововведениями, основанный на применении присущих менеджменту принципов и функций. Приведенные определения не в полной мере отражают специфику инновационного менеджмента.

К данным подходам в трактовке понятий необходимо добавить, что специфическими объектами управления являются работники интеллектуального труда, знания, нематериальные активы (в том числе интеллектуальная собственность) и венчурные инвестиции, которые претерпевают различные трансформации при осуществлении инновационного маркетинга, исследований и разработок, технической реконструкции и других видов инновационной деятельности.

Необходимо отметить, что специфическим атрибутом инновационной деятельности является значительный риск, которым также необходимо управлять. В связи с этим становятся актуальными вопросы более глубокой проработки содержания инновационного менеджмента и учета его особенностей.

Как известно, управление в социально-экономических системах реализуется через выполнение определенных функций: планирование, организация, оптимизация, активизация и контроль. Данный подход является наиболее распространенным и признанным среди менеджеров. Некоторые из исследователей переносят эти функции и на сферу инновационного менеджмента. Все перечисленные функции тесно переплетены и взаимосвязаны, даже в некотором смысле имеют тенденцию к перекрестному слиянию. Применение указанных функций инновационными менеджерами должно носить системно-сетевой характер. При этом выполняться они должны ситуационно, по обстоятельствам. То есть менеджеры всегда должны осуществлять те функции, которые сочтут наиболее приоритетными и необходимыми в данных конкретных условиях.

В связи с вышеперечисленным, наиболее точным будем считать определение инновационного менеджмента, сформулированное А. Р. Манаповым [6]. Инновационный менеджмент – это особый вид интеллектуально-коммуникационной деятельности системного характера, заключающийся в координации индивидуальных и групповых усилий и сетевых взаимодействий экономических агентов (работников интеллектуального труда, инновационно активных организаций) по концентрации и трансформации результатов интеллектуальной деятельности (идей, знаний, интеллектуальной собственности), венчурных инвестиций и других ресурсов, необходимых для своевременного и эффективного достижения целей, связанных с исследованиями, разработкой, выводом на рынок новых или качественно улучшенных материальных и нематериальных продуктов (товаров, услуг), внедрением новых или значительно улучшенных технологических процессов и методов хозяйствования в условиях существенного риска.

Стратегия инновационной деятельности предприятия ориентирована на научно-технический прогресс (НТП), на использование его результатов для повышения эффективности производства и обеспечения конкурентоспособности продукции и предприятия в целом. Это достигается детальной разработкой целей инновационной деятельности на основе стратегических программ (стратегического плана) предприятия.

Главная цель инновационной деятельности любой современной организации заключается в обеспечении конкурентоспособности и долгосрочной эффективности ее функционирования на рынке и может включать значительный спектр частных целей (задач), а именно:

- замену устаревших видов продукции;
- расширение ассортимента выпускаемой или реализуемой продукции как внутри основной специализации фирмы, так и вне;

- продление или, наоборот, сокращение жизненного цикла товаров (ЖЦТ) основного ассортимента;
- увеличение доли новой продукции в общем объеме ее производства и реализации и увеличение доли продукции с высокими качественными характеристиками;
- поддержание и увеличение доли на рынке;
- проникновение на новые рынки как внутри страны, так и за рубежом;
- снижение издержек производства путем снижения удельных трудозатрат и потребления материалов, снижение энергопотребления;
- снижение уровня отбраковки изделий;
- создание имиджа гибкой инновационной компании.

Организация инновационной деятельностью может быть успешной при условии длительного изучения инноваций, что необходимо для их отбора и использования. Функции управления инновационной деятельностью в рамках предприятия могут быть централизованы или децентрализованы, при этом необходимо выделить специфические особенности инновационного менеджмента.

Во-первых, это управление работниками интеллектуального труда. Для предприятий важно грамотное и квалифицированное управление работниками интеллектуального труда, которое предполагает решение нетривиальных задач планирования и рациональной организации творческой деятельности, мотивации и стимулирования работников знаниями, определения показателей эффективности и результативности их интеллектуальной и творческой деятельности.

Во-вторых, управление интеллектуальной собственностью и другими нематериальными активами. Инновационные менеджеры должны освоить управление следующими основными действиями в отношении интеллектуальной собственности: своевременным выявлением охраноспособных результатов интеллектуальной деятельности и спецификацией прав на них; проведением стоимостной оценки интеллектуальной собственности; реализацией интеллектуальной собственности через ее использование в собственном производстве или коммерциализации; обеспечением информационной безопасности интеллектуальной собственности; предотвращением незаконного использования интеллектуальной собственности, принадлежащей предприятию; отслеживанием новой интеллектуальной собственности, созданной вне предприятия, и решением вопросов о необходимости приобретения соответствующих интеллектуальных прав; превентивным выявлением фактов нарушений прав интеллектуальной собственности третьих лиц со стороны предприятия и принятием решений по их устранению.

В третьих, это управление исследованиями и разработками. Это требует наличия грамотного менеджмента, который предполагает календарное и бюджетное планирование, рациональную организацию, текущий и заключительный контроль.

В четвертых, возникает потребность в управлении инновационным маркетингом. Она включает организацию маркетинговых исследований для выявления скрытых и формирования новых индивидуальных и общественных потребностей, разработку маркетинговой стратегии продвижения инновационной продукции, рыночное позиционирование продукции, выработку ценовой политики, информирование потребителей об уникальных и не всегда очевидных новых возможностях и преимуществах инновационной продукции, стимулирование спроса, выстраивание взаимоотношений с клиентами, налаживание системы распределения и организацию сбыта.

Результативность и эффективность проведения исследований и разработок, осуществляемых коллективно, требует наличия грамотного менеджмента, который предполагает календарное и бюджетное планирование, рациональную организацию, текущий и заключительный контроль [7].

В пятых, это управление инвестициями и финансовыми ресурсами на предприятии, что подразумевает их расчет, поиск, планирование, использование, распоряжение и контроль.

В шестых – управление технической реконструкцией, что включает в себя управление техническим перевооружением, технологической подготовкой производства к выпуску новой продукции, инновационной конверсией, автоматизацией и роботизацией производства.

Седьмая особенность – это управление портфелями, под которым понимается их планирование, формирование, анализ, оценка, балансировка и оптимизация.

Восьмая особенность – риск-менеджмент, что в общем случае включает действия по выявлению, категоризации и анализу рисков, предотвращению, предупреждению и реагированию на риски, мониторингу и контролю за рисками.

Девятая особенность – необходимость осваивать управление сетевым взаимодействием при выполнении реализации инновационных процессов открытого типа. Девятая особенность связана с необходимостью управления рисками.

Таким образом, инновация означает изменения в экономике, промышленности, обществе, в поведении покупателей, производителей, работников. Поэтому она всегда должна ориентироваться на рынок, руководствоваться его потребностями. Для осуществления предприятием инновационной деятельности оно должно иметь такую структуру и такой настрой, которые способствовали бы созданию атмосферы предпринимательства, атмосферы восприятия новых благоприятных возможностей.

Инновационный менеджмент является составной частью (той или иной масштабности и значимости) общей системы менеджмента на предприятии и должен быть органично в нее интегрирован. Разработанные научные положения могут использоваться в практике управления инновационно ориентированных организаций различных отраслей с учетом их конкретной специфики.

Литература

1. Маннапов, А. Р. Специфика современного инновационного менеджмента / А. Р. Маннапов // Экономический анализ: теория и практика. – 2014. – № 12. – С. 18.
2. Вертакова, Ю. В. Управление инновациями: теория и практика: учеб. пособие / Ю. В. Вертакова, Е. С. Симоненко. – М. : Эксмо, 2008.
3. Ильенкова, С. Д., Инновационный менеджмент: учебно-методический комплекс / С. Д. Ильенкова, В. И. Кузнецов, С. Ю. Ягудин. – М. : МЭСИ, 2009.
4. Сурин, А. В., Инновационный менеджмент: учебник / А. В. Сурин, О. П. Молчанова. – М. : ИНФРА-М, 2008.
5. Хотяшева, О. М. Инновационный менеджмент : учебник и практикум для академического бакалавриата / О. М. Хотяшева, М. А. Слесарев. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2019.
6. Маннапов, А. Р. Система управления инновационной деятельностью в организации / А. Р. Маннапов // Проблемы теории и практики управления. – 2013. – № 6. – С. 98–104.
7. Маннапов, А. Р. Формирование системы активизации инновационной деятельности на предприятии / А. Р. Маннапов // Экономика и предпринимательство. – 2013. – № 6. – С. 297–299.

УДК 934.81

Горбачук Е. В., Лисицкая А. А., студентки
научный руководитель – **Филиппова Т. В.**, старший преподаватель
УО «Брестский государственный технический университет»,
г. Брест, Республика Беларусь

РЕАЛИЗАЦИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПРОГРАММЫ «ОХРАНА ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ И УСТОЙЧИВОЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ПРИРОДНЫХ РЕСУРСОВ НА 2016–2021 ГОДЫ»

В целях совершенствования организационных, экономических, технических и технологических условий, обеспечивающих улучшение экологической обстановки в Республике Беларусь, постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 17 марта 2016 г. № 205 утверждена

Государственная программа «Охрана окружающей среды и устойчивое использование природных ресурсов» на 2016–2020 годы (далее – Государственная программа).

Основной целью Государственной программы является обеспечение охраны окружающей среды, рационального природопользования, экологической безопасности страны и перехода к «зеленой» экономике, а также выполнения международных обязательств Республики Беларусь в области охраны окружающей среды.

По итогам 2016–2020 годов в полной мере выполнены следующие целевые показатели: прирост запасов полезных ископаемых: нефти и пресной воды; сокращение выбросов парниковых газов; выбросы загрязняющих веществ в атмосферный воздух от стационарных и мобильных источников; оправдываемость краткосрочных прогнозов погоды; удельный вес площади ООПТ в общей площади страны – 9,0 % при показателе 9,0 %.

В рамках Государственной программы осуществлялась реализация 5 подпрограмм:

– подпрограмма 1 «Изучение недр и развитие минерально-сырьевой базы Республики Беларусь»;

– подпрограмма 2 «Развитие государственной гидрометеорологической службы, смягчение последствий изменения климата, улучшение качества атмосферного воздуха и водных ресурсов»;

– подпрограмма 3 «Обращение со стойкими органическими загрязнителями»;

– подпрограмма 4 «Сохранение и устойчивое использование биологического и ландшафтного разнообразия»;

– подпрограмма 5 «Обеспечение функционирования, развития и совершенствования Национальной системы мониторинга окружающей среды в Республике Беларусь».

В 2017 году добавилась 6 подпрограмма «Обеспечение функционирования системы управления охраной окружающей среды в Республике Беларусь и реализация мероприятий по рациональному (устойчивому) использованию природных ресурсов и охране окружающей среды на региональном уровне».

Таблица 1 – Сравнение достижений по госпрограмме за 2016–2020 гг.

Года	Целевые показатели	Сводные целевые показатели
1	2	3
2016	87	5
2017	48	5
2018	55	7
2019	47	5
2020	50	5

В сравнении 2016 и 2020 года были проведены комплексы по данной программе.

За 2016 год в рамках программы было предусмотрена реализация 6 мероприятий, заказчиком которых являлись Минприроды, Управление делами Президента Республики Беларусь, облисполкомы и Минский горисполком. За отчетный период все мероприятия выполнены в полном объеме.

В 2016 г. на вышеуказанные цели было запланировано 19 821 781,4 рублей, фактически освоение составило 18 448 350,77 рублей или 93,1 % от плана.

За 2020 год было запланировано строительство 9 объектов, заказчиком которых являлось Минприроды и все мероприятия выполнены.

В 2020 г. в рамках Государственной программы на вышеуказанные цели было запланировано 7 243 255,67 рублей, фактически освоение составило 5 946 801,24 рублей или 82,1 % от плана за вычетом средств в сумме 122 916,31 рублей резервного фонда Президента Республики Беларусь на финансирование капитальных вложений в рамках подпрограммы 5.

В рамках реализации Государственной программы в 2021 году было предусмотрено достижение 4-х сводных целевых показателей, а также 9-ти целевых показателей в рамках подпрограмм Государственной программы.

По итогам года в полной мере выполнено 4 сводных целевых показателя, в том числе: прирост ресурсов нефти (D0) – 1013,0 тыс. тонн при показателе 600,0 тыс. тонн; снижение выбросов парниковых газов к уровню 1990 года – 31 % при показателе 31 % (объем выбросов парниковых газов за 2021 год будет оценен не ранее 2023 года, по предварительным оценкам, исходя из уровня сокращения – выбросов в 2019 году, показатель будет выполнен); оправдываемость краткосрочных прогнозов погоды по областным центрам – 94,3 % при показателе 92,6 %; удельный вес площади ООПТ в общей площади страны – 9,1 % при показателе 9,0 %. Также в полной мере достигнуты значения по 9 целевым показателям в рамках шести подпрограмм Государственной программы.

В 2021 г. было запланировано к выполнению 109 мероприятий, предусмотренных в рамках Государственной программы.

Из предусмотренных к реализации в 2021 г. мероприятий в полном объеме выполнено 101 мероприятие (92,6% от запланированных), частично выполнено 5 мероприятий (подпрограмма 3 «Обращение со стойкими органическими загрязнителями», подпрограмма 4 «Сохранение и устойчивое использование биологического и ландшафтного разнообразия» и подпрограмма 6 «Функционирование системы охраны окружающей среды») и не выполнено 3 мероприятия (подпрограмма 3 «Обращение со стойкими органическими загрязнителями», подпрограммы 4 «Сохранение и устойчивое использование биологического и ландшафтного разнообразия» и подпрограмма 5 «Национальная система мониторинга окружающей среды»).

Есть необходимость корректировки Государственной программы в части уточнения объемов средств, предусмотренных на выполнение природоохранных мероприятий, внедрение новых подпрограмм, связанных с международным сотрудничеством и увеличивать заинтересованность граждан в реализации данной программы.

Литература

1. Министерство природных ресурсов и охраны окружающей среды Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://minpriroda.gov.by/ru>. – Дата доступа: 25.10.2022.

УДК 934.81

Горбачук Е. В., Лукашик О. С., студентки
научный руководитель – **Филиппова Т. В.**, старший преподаватель
УО «Брестский государственный технический университет»,
г. Брест, Республика Беларусь

СТРАТЕГИЯ В ОБЛАСТИ ОХРАНЫ ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ НА ПЕРИОД ДО 2035 ГОДА

Разработка Стратегии в области охраны окружающей среды Беларуси на период до 2035 года обусловлена необходимостью совершенствования управления окружающей средой, повышения его эффективности для обеспечения национальных экологических интересов в процессе устойчивого социально-экономического развития Беларуси на период до 2035 года.

Стратегия призвана дополнить действующие документы природоохранного планирования и прогнозирования за счет определения ориентиров государственной экологической политики и послужить основой ее организации на перспективу.

Основной стратегической целью в области окружающей среды на прогнозируемый период до 2035 года является обеспечение ее благоприятного состояния в сочетании с рациональным использованием природно-ресурсного потенциала, сохранением ландшафтного и биологического

разнообразия в условиях экономического роста и климатических изменений для удовлетворения потребностей настоящего и будущих поколений.

Общие механизмы и инструменты решения приоритетных стратегических задач и достижения поставленных целей на период до 2035 года включает в себя: проведение сбалансированной с социально-экономическим развитием государственной экологической политики; совершенствование системы управления окружающей средой; совершенствование нормативного правового обеспечения охраны окружающей среды; привлечение инвестиций, которые обеспечивают внедрение энергоэффективных, ресурсосберегающих технологий, вторичного использования отходов, формирование технологической базы ликвидации экологического ущерба; расширение применения экономического регулирования и рыночных инструментов охраны окружающей среды; формирование экологической культуры; разработка и реализация государственных целевых программ, стратегий, планов действий в области охраны окружающей среды.

Таблица 1 – Целевые показатели охраны окружающей среды на период до 2035 года

Показатель	2020 г.	2035 г.
1	2	3
Сокращение выбросов парниковых газов, %	35	–
Индекс сброса недостаточно очищенных сточных вод в водные объекты, %	47	15
Доля площади трансграничных водных бассейнов, в отношении которых действует механизм трансграничного водного сотрудничества, %	67,6	100
Доля поверхностных водных объектов, которым присвоен «хороший» и «отличный» экологический статус, %	73	80
Интенсивность использования запасов пресной воды, %	2,29	менее 10
Площадь земель, подверженных водной и ветровой эрозии, тыс. га	не более 556,5	не более 556,5
Площадь деградированных осушенных земель с торфяными почвами, тыс. га	не более 318,8	не более 318,8
Площадь экологической реабилитации торфяников, тыс. га	64,2	не менее 80
Площадь нарушенных земель, тыс. га	3,9	1,0
Средневзвешенное содержание гумуса в почвах пахотных земель, %	2,26	не менее 2,26
Лесистость территории Беларуси, %	39,8	41,1
Покрытие древесно-кустарниковой растительности, %	4,1	3,9
Площадь болот, сохраняемых в естественном состоянии, тыс. га	863	не менее 863
Площадь восстановления открытых лугов и болот, тыс. га	60	140
Восстановление утраченных популяций наиболее уязвимых видов флоры, штук	10	150
Представленность в банке генетических ресурсов видов дикорастущих растений, занесенных в Красную книгу Республики Беларусь, %	35	не менее 95
Промысловый вылов рыбы из водоемов, т	731	1200
Доля охраняемых территорий в общей площади страны, %	9,0	9,2
Количество планов управления, разработанных для заказников, количественного охвата %	4,5	не менее 20
Объем использования отходов производства без учета крупотоннажных отходов, %	92	90

Основные результаты реализации Стратегии: создание системы управления окружающей средой, обеспечивающей переход к экологически ориентированному развитию национальной экономики; улучшение состояния окружающей среды за счет снижения техногенных нагрузок на нее, уменьшение заболеваемости населения болезнями, вызванными загрязнением окружающей среды; устойчивое природно-ресурсное обеспечение потребностей населения и экономики, повышение степени использования местных природных ресурсов в экономическом развитии, сохранение и расширенное воспроизводство их возобновляемых категорий посредством внедрения экологически оптимальных, адаптированных к местным условиям и изменениям климата технологий природопользования; обеспечение вклада Беларуси в решение глобальных и региональных экологических проблем путем выполнения международных соглашений; повышение уровня экологической безопасности и восстановление природно-ресурсного

потенциала за счет уменьшения накопленного экологического вреда путем ликвидации содержащих его объектов, рекультивации и реабилитации загрязненных территорий и деградированных экосистем.

Литература

1. Министерство природных ресурсов и охраны окружающей среды Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://minpriroda.gov.by/ru>. – Дата доступа: 27.10.2022.

УДК 004.8.330.46

Грицук А. Е., студент
научный руководитель – **Гарчук И. М.**, к. э. н., доцент
УО «Брестский государственный технический университет»,
г. Брест, Республика Беларусь

ЦИФРОВАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ЕГО КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

Конкуренция стимулирует развитие экономики как отдельных предприятий, организаций, так и отдельной отрасли, города, региона, страны. Термин «конкуренция» обычно понимают как соперничество. Конкуренция (от латинского *concurrere* – «сталкиваться») означает соперничество между отдельными субъектами рыночного хозяйства за наиболее выгодные условия производства и реализации (купли и продажи) товаров. В рыночной экономике такое соперничество возникает исходя из следующих условий: наличия множества равноправных рыночных субъектов; полной экономической обособленности каждого из них; зависимости рыночных субъектов от конъюнктуры рынка; противоборства со всеми другими рыночными субъектами за удовлетворение покупательского спроса.

Конкурентоспособностью можно назвать способность предприятия выдерживать конкуренцию, противостоять конкурентам. Предприятиям необходимо обеспечивать высокий уровень конкурентоспособности в связи с усилением конкуренции на внутренних и внешних рынках.

Термин «конкурентоспособность» ученые трактуют по-разному. Выделяются три основных подхода. Первый подход определяет конкурентоспособность предприятия как конкурентоспособность продукции (М. Портер [9], Т. Ю. Адаева [1], И. И. Пичурин [7] и другие). Второй подход рассматривает конкурентоспособность организации как эффективность хозяйственной деятельности, способность предприятия эффективно работать. Представителями данного направления являются П. Друкер [3], П. С. Завьялов [4], Е. В. Попова [8] и другие. Третий подход представляет конкурентоспособность предприятия как конкурентоспособность бизнес-модели, эффективную стратегию развития предприятия (Д. Коллис [6], Г. Хамел [11] и другие).

Конкурентоспособность предприятия – это его способность достигать собственных целей в условиях противодействия конкурентов и удовлетворять потребности покупателей посредством производства и предложения рынку конкурентных товаров; использовать производственные и управленческие ресурсы для развития и расширения рынков сбыта, увеличивать свою рыночную стоимость.

С целью определения влияния цифровой трансформации на конкурентоспособность предприятия необходимо провести границы между терминами «цифровизация» и «цифровая трансформация». Цифровизацией называют интеграцию цифровых технологий в существующие бизнес-процессы. Сначала проводится внутренняя цифровизация (также *be digital*, *digital inside*), что означает трансформацию соответствующих производственных, управленческих, административных и прочих процессов. Затем – внешняя цифровизация (*go digital* или *digital*

outside), то есть трансформация всевозможных процессов и форм взаимодействия с клиентами, партнерами, поставщиками, регуляторами и тому подобное. Хотя цифровизация предприятий проводится уже достаточно длительное время, до сих пор многие руководители предприятий не осознают значимость цифровых технологий, не понимают, что они являются эффективным ресурсом наращивания конкурентных преимуществ.

Термином «цифровая трансформация» принято называть фундаментальное переосмысление клиентского опыта, бизнес-моделей и операций, то есть это поиск новых путей создания ценности, получения прибыли и повышения эффективности. Цифровая трансформация – это трансформация с целью перехода к цифровой экономике. Цифровая трансформация изменила характер и условия конкуренции.

Чтобы повысить конкурентоспособность предприятия в нынешних условиях, необходимо учитывать следующее: цифровизация связана с возникновением, обработкой и передачей большого объема информации. Для этого нужна такая информационная система, которая будет иметь сложное программное обеспечение, чтобы быстро собирать, анализировать и обновлять информацию о состоянии всех процессов.

Когда говорят о цифровой трансформации, используют термин «экосистема», который ранее применялся только в биологии. Согласно словарю иностранных слов, экосистема [*гр. oikos – «дом», «родина» + systema – «объединение», «целое»*] – сложный природный комплекс, в котором живые организмы и неживая материя, связанные между собой обменом веществ и энергией, образуют устойчивую целостность [10].

Для успешной реализации системы управления конкурентоспособности предприятия, построенной на принципах экосистемы, на предприятии должен быть ряд центров: центр цифрового обеспечения, центр поддержки инноваций, центр информационной и экономической безопасности, центр разработки бизнес-стратегий. Проблемой, которая может мешать реализации новых процессов в функционировании предприятия, является недостаточное владение знаниями со стороны сотрудников, а также недостаточная адаптация к новым условиям работы.

В современных условиях конкуренция между предприятиями состоит не в том, чтобы продавать только товары, а в том, что предложить покупателю экосистему сервисов. Для качественной работы этой экосистемы необходима цифровая трансформация производства, способов взаимодействия с клиентами и партнерами, товара.

Цифровизованный товар – очень важный компонент этой экосистемы. Поскольку клиент (потребитель) имеет возможность сравнить множество похожих предложений по всему миру и выбрать наиболее функциональный и дешёвый товар, то необходимо дать потребителю наиболее точную информацию о назначении товара, его характеристиках и т. д.

Экосистема предполагает доступность получения информации клиентом, возможность получать ее с помощью различных сервисов (по телефону, на сайте или в мобильном приложении, при обращении в офис). Также важно отметить, что если клиент ранее сообщил свои данные на каком-то сервисе, то другой сервис не должен повторно запрашивать эту информацию (а только уточнить, нет ли изменений в данных).

Преимуществами цифровой трансформации можно назвать следующие:

1) гибкое управление ресурсами и процессами. Чтобы предприятие работало на полную мощность, необходимо, чтобы цифровизация производства была проведена не менее, чем на 40 % (профили сотрудников, данные о работе всех приборов (станков), данные о состоянии и местоположении всех сотрудников и т. д.). Тогда будет возможно отслеживать работу всех станков в режиме реального времени и своевременно устранять проблемы. При таком управлении цифровыми процессами должна быть проведена интеграция в какую-либо цифровую платформу. Предприятие сможет продавать не только конечный продукт, но и части этого продукта, оказывать услуги по применению продукта, обслуживанию;

2) пересмотр границ и ролей сетевых и иерархических моделей, что даёт возможность повысить эффективность организации работы предприятия;

3) возможность бимодального функционирования, при которой на предприятии создаются специальные проектные команды (временные), которые должны обеспечить решение приоритетных задач. Эти команды создаются из сотрудников разных уровней, причем сотрудники одновременно продолжают заниматься основной работой [5].

Экосистема как основа цифровой трансформации позволит контролировать различные уровни:

1) получение сведений по всем аспектам деятельности предприятия (финансовой, производственной, маркетинговой и др.) и сведение их в единую систему;

2) сопоставлять показатели конкурентоспособности предприятия и его конкурентов;

3) формировать модели оценки конкурентоспособности предприятия с учетом интересов потребителей и хозяйствующих субъектов;

4) последовательно корректировать разработанную модель оценки в результате выявленных изменений как условий внешней среды, так и конкурентного потенциала предприятия [2].

Таким образом, возможность управления конкурентоспособностью предприятия основана на использовании цифровых технологий. Цифровые технологии заставляют пересмотреть привычные методы производства, логистические операции и др. Цифровая трансформация привела к изменению парадигмы управления конкурентоспособностью.

Литература

1. Адаева, Т. Ю. Организационные факторы и резервы повышения конкурентоспособности предприятия / Т. Ю. Адаева. – Пенза : Изд-во Пензен. гос. ун-та, 2009. – 230 с.

2. Антонова, А. А. Методические аспекты оценки конкурентоспособности предприятий / А. А. Антонова, А. Д. Саулин // Современный менеджмент: проблемы и перспективы: сборник статей по итогам XVI Международной научно-практической конференции «Современный менеджмент: проблемы и перспективы» / под ред. Е. А. Горбашко, И. В. Федосеева. – СПб. : Изд-во СПбГЭУ, 2021. – С. 111–117.

3. Друкер, Питер, Ф. Энциклопедия менеджмента. : пер. с англ. / Питер Ф., Друкер. – М. : Изд. дом «Вильямс», 2004. – 432 с.

4. Завьялов, П. С. Маркетинг в схемах, рисунках, таблицах. учеб. пособие / П. С. Завьялов. – М. : ИНФРА-М, 2002. – 496 с.

5. Кириллов, Л. Г. Бимодальное управление и принятие государственных управленческих решений / Л. Г. Кириллов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/bimodalnoe-upravlenie-i-prinyatie-gosudarstvennyh-upravlencheskih-resheniy/viewer>. – Дата доступа: 29.10.2022.

6. Коллис, Д. Корпоративная стратегия. Ресурсный подход / Д. Коллис, С. Монтгомери. – М. : ЗАО «Олимп Бизнес», 2007. – 400 с.

7. Пичурин, И. И. Общая теория маркетинга / И. И. Пичурин. – Екатеринбург : Изд-во УГТУ, 2007. – 104 с.

8. Попова, Е. В. Комплексная оценка конкурентоспособности машиностроительных предприятий на этапах жизненного цикла (на примере ОАО «КАМАЗ»): Автореф. дис. на соискание уч. степ. канд. экономич. наук. Специальность: 08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством: маркетинг / Е. В. Попова [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://new-disser.ru/_avtoreferats/01002870324.pdf. – Дата доступа: 27.10.2022.

9. Портер, М. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов: пер. с англ. / Майкл Е. Портер; – М. : Альпина Бизнес Букс, 2005. – 454 с.

10. Экосистема // Словарь иностранных слов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://dic.academic.ru/dic.nsf/dic_fwords/312/%D0%AD%D0%9A%D0%A1%D0%98%D0%A1%D0%A2%D0%95%D0%9C%D0%90. – Дата доступа: 28.10.2022.

11. Hamel, G. Competing for the Future / G. H., C. K. Prahalad. – HBS Press, 1996. – 357 p.

Демидович А. В., студентка
научный руководитель – **Ковалевич О. А.**, старший преподаватель
УО «Брестский государственный технический университет»,
г. Брест, Республика Беларусь

МЕТОДЫ ПОВЫШЕНИЯ ПРИБЫЛИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Управление прибылью современного предприятия сводится к разработке механизма организационно-экономического воздействия по результатам работы предприятия, на повышение его эффективности по сравнению с затратами, поиску комплекса инструментов, позволяющих из стихийного получения доходов предприятий перейти к регулируемым доходам. В то же время недостаточно обеспечить только прибыльность предприятия.

Прибыль должна быть настолько весомой, чтобы обеспечивать все расширенное воспроизводство, решение стоящих перед предприятием задач. В современный период рыночная конкуренция должна быть более жесткой, но не за счет фактора цены, а в результате появления более тонких методов и форм соперничества предприятий на рынке. Выживание предприятия все чаще обуславливается действием факторов более долгосрочного порядка, нежели просто экономия на каких-либо видах прямых или накладных расходов. Необходимо, чтобы предприятие гораздо больше внимания уделяло таким сферам, как реализация и сбыт продукции, увеличение доходов, чем собственно управлению производством с целью снижения издержек. Так как нужды и запросы потребителей быстро распределяются в мировых масштабах, то они становятся чрезвычайно индивидуализированными, а рынки очень разнообразными по своей структуре; руководство предприятия, если оно стремится к преуспеванию на рынке, должно неукоснительно следовать правилу: делать прежде всего ставку на увеличение доходов, а не на снижение издержек (хотя они и взаимосвязаны) [1].

Таким образом, в настоящее время необходимо, чтобы руководство предприятием не столько ориентировалось на получение максимальной прибыли, сколько на получение максимального дохода. Как уже упоминалось, максимальное получение прибыли в основном связывается со снижением производственных издержек. Однако в условиях, когда самими затратами предприятие может управлять в основном только расходом их количества, а цена на каждый входной материал (ресурс) практически неуправляемая, а в условиях незамедляющейся инфляции и бесконтрольности, предприятие крайне ограничено в возможности снижать производственные издержки, добиваясь таким путем увеличения прибыли. Поэтому здесь возникает необходимость переоценки других качественных характеристик, влияющих на увеличение доходов предприятия.

Рассмотрим наиболее распространенные методы оптимизации прибыли.

Использование метода оптимизации прибыли за счет изменения налоговой базы позволяет учесть множество различных факторов. В первую очередь, Налоговый кодекс Республики Беларусь предусматривает возможность использования различных систем налогообложения, при которых налоги на прибыль или имущество организаций, а также НДС могут быть заменены специальными системами налогообложения.

Различные налоговые системы могут предусматривать под собой дополнительное применение налоговых льгот, установленных налоговым кодексом Беларуси. Налоговая льгота – преимущество, предоставляемое государством либо местным самоуправлением определенной категории налогоплательщиков, ставящее их в более выгодное положение в сравнении с остальными налогоплательщиками.

Основными видами налоговых льгот являются:

1. Изъятия – выведение из-под налогообложения отдельных предметов (объектов) налогообложения. В отношении налогов на прибыль и доходы изъятия выражаются в том, что

прибыль и доход, полученный налогоплательщиком от определенных видов деятельности, изымается из состава налогооблагаемой прибыли (дохода), т. е. не подлежит налогообложению.

2. Налоговые скидки – льготы, направленные на сокращение налоговой базы. Плательщик имеет право уменьшить прибыль, подлежащую налогообложению, на сумму произведенных им расходов на цели, поощряемые обществом и государством.

3. Освобождение – льгота, направленная на уменьшение налоговой ставки.

Выбор оптимальной системы налогообложения для предприятия способен снизить платежи по налогам, вследствие чего возрастет прибыль предприятия.

Также разные налоговые режимы подразумевают различные системы оплаты налоговых платежей: отчетный период может равняться одному месяцу, кварталу или году, что позволяет вносить платежи постепенно, что снижает текущую финансовую нагрузку предприятия. Величина налоговых отчислений по режиму налогообложения зависит непосредственно от налогов, предусмотренных системой учета, а также от уровня доходов и расходов предприятия.

Большие расходы предприятия не означают, что ведется неправильное управление финансами компании. Крупные расходы (перечни определены Налоговым кодексом) позволяют снижать налоговую базу при использовании большинства налоговых систем. Например, уменьшить налоговые платежи позволяют следующие виды издержек:

- по аренде и содержанию помещений для хранения и продажи продукции (товаров);
- по оплате труда;
- на рекламу;
- на представительские расходы;
- административные расходы;
- амортизация и расходы на ремонт основных средств управленческого и общехозяйственного назначения;
- расходы на информационные, аудиторские, консультационные услуги.

Реклама – один из инструментов комплекса продвижения на рынок товаров, работ, услуг, позволяет с низкими удельными затратами охватить широкие массы потенциальных покупателей. В управленческом учете реклама важна с точки зрения эффективности затрат и их отношения к росту оборота, прибыли. В бухгалтерском и налоговом учете расходы на рекламную кампанию важны с точки зрения влияния на себестоимость и сумму налога.

Что касается проведения рекламной кампании, для того чтобы вложенные денежные средства приносили результат, требуется постоянно сверять целевую аудиторию рекламного сообщения с целевой аудиторией, его просматривающего. При неудовлетворительных результатах следует поменять сопроводительный текст, внешний вид баннера или даже его идею. Также следует четко отслеживать обратную связь: сколько было звонков, запросов на электронную почту, увеличилось ли количество посетителей и, самое главное, выросли ли продажи. Проблема оптимизации прибыли предприятия является актуальной для любой коммерческой компании, особенно на нынешнем этапе развития экономики.

В современной экономике, для того чтобы создать конкурентоспособное предприятие, надо не просто производить и продавать товар потребителю, но и четко понимать, для чего это делается, с использованием какого метода и какая цель должна быть достигнута в результате. Оптимизация прибыли предприятия позволяет достичь следующих целей:

- 1) повышение эффективности производства, потребительских качеств продукции;
- 2) повышение эффективности сбытовой деятельности;
- 3) повышение имиджа компании;
- 4) расширение доли рынка;
- 5) максимизация чистой прибыли за счет управления показателями, используемыми при исчислении налоговой базы.

Метод оптимизации прибыли должен быть подобран наиболее эффективно, во взаимосвязи с особенностями компании, продукции и рынка.

Неправильно выбранный метод оптимизации прибыли предприятия может отрицательно сказаться на показателях деятельности компании и, как следствие, ухудшить ее финансовое положение, а не принести дополнительную прибыль [2].

Литература

1. Негашев, Е. В. Анализ финансов предприятия в условиях рынка / Е. В. Негашев. – М. : Выш. шк., 2020. – 345 с.
2. Колчина, Н.В. Финансы предприятий / Н. В. Колчина. – М. : Изд-во ЮНИТИ, 2019. – 305 с.

УДК 331.1

Денисюк Д. Д., студентка
научный руководитель – **Мишкова М. П.**, к. э. н.
УО «Брестский государственный технический университет»,
г. Брест, Республика Беларусь

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ФОРМИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Основным и наиболее затратным фактором производства, является труд человека, который играет роль решающего фактора развития производства.

Соединение работника, обладающего определенными физическими и моральными качествами со средствами производства – обязательное условие процесса труда. Исходя из того, что было упомянуто ранее, трудовые ресурсы представляют собой главную производительную силу.

Сложность и многогранность проблем повышения эффективности использования трудовых ресурсов обусловлена органической взаимосвязью их со всеми фазами общественного воспроизводства, что предопределяет необходимость их комплексного изучения [1].

Трудовые ресурсы – трудоспособная часть населения страны в соответствии с трудовым законодательством. В их состав включают: население трудоспособного возраста (за исключением неработающих инвалидов I и II групп и неработающих лиц, получающих пенсию по возрасту на льготных условиях), а также лица старше и младше трудоспособного возраста, занятые в экономике.

Главным отличием трудовых ресурсов от других заключается в том, что наемный работник может выбрать предприятие и предлагаемые на нем условия труда, требовать изменений на своем месте работы, а также сменить компанию, на которой работает работник.

Цель: исследование проблем и перспектив формирования и развития трудового потенциала в Республике Беларусь.

Задачи: исследования состояния рынка труда; выявление факторов, влияющих на снижение трудоспособного населения; выявление проблем, ухудшающих состояние рынка труда; предложение путей решения выявленных проблем.

Объект исследования: трудовые ресурсы Республики Беларусь.

Предмет исследования: состояние трудовых ресурсов и рынка труда.

По данным Национального статистического комитета Республики Беларусь, численность рабочей силы в четвертом квартале 2021 года составила 5 млн 12,2 тысяч человек, что почти на 116 тысяч (или на 2,3 %) меньше IV квартала 2020 года. В то время как уровень безработицы в стране снизился до 3,7 % в IV квартале 2021 года с 4,1 % годом ранее. Это произошло на фоне сокращения опережающими темпами числа безработных граждан по сравнению с сокращением числа занятых (минус 9,4 и 2 % год к году соответственно).

1 января 2022 года были заявлены сведения о наличии 92 тыс. свободных рабочих мест, что на 27,8 % больше, чем на 1 января 2021 г. (72 тыс.).

Спрос на работников по «рабочим профессиям» составил 64,2 % от общего числа вакансий (на 1 января 2021 года – 61,5 %). Также наблюдается дефицит кадров в сфере медицины, образования, строительства.

Также наблюдается дефицит в медицинском персонале и работников в сфере образования. Как пример можно привести статистические данные: всего 47 % выпускников медицинских учреждений закрывают потребность рынка труда медицинского персонала.

Важным фактором, влияющим на снижение трудоспособного населения, является снижение рождаемости. По данным Национального статистического комитета по состоянию на 1 января 2020 г. в Беларуси проживало 9349,6 тыс. человек, а ровно через год – уже 9255,5 тыс. Таким образом, за 2021 год население Республики Беларусь сократилось более чем на 94 тыс. человек. Эта проблема на территории Беларуси наблюдается не первый год [2].

Причиной дефицита рабочей силы также является трудовая эмиграция трудоспособного населения в такие страны, как Россия и Польша.

Также важную роль сыграла пандемия, которая оказала влияние на уход людей пенсионного возраста со своих трудовых мест.

Из указанных выше факторов следуют такие проблемы как уменьшение перспектив для бизнеса, уменьшение населения, снижение ВВП до 0,5 % в год.

Однако можно выделить такие преимущества, как внедрение новых технологий и повышение производительности труда, дефицит кадров провоцирует рост заработной платы, снижение уровня безработицы.

Пути решения вопроса трудоспособного населения: разработка комплекса мер по сокращению эмиграционного оттока, прежде всего молодежи, создание благоприятных условий труда, привлечение иностранных специалистов, стимулирование рождаемости.

Одним из элементов производительных сил являются трудовые ресурсы общества, которые включают в себя трудоспособное население. Если наемный рабочий не удовлетворен условиями труда, то он может сменить место работы.

На состояние трудовых ресурсов в стране оказывают влияние такие факторы, как миграция, снижение рождаемости. На данный момент проводятся мероприятия по уменьшению оттока трудоспособного населения и стимулирование рождаемости.

Литература

1. Учебные материалы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [https:// works.doklad.ru/view/nHnBU3Ln6w8/all.html](https://works.doklad.ru/view/nHnBU3Ln6w8/all.html). – Дата доступа: 18.09.2022.
2. Национальный статистический комитет [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika>. – Дата доступа: 25.09.2022.

УДК 351

Евдокимова А. А., студентка

научный руководитель – **Зеленцова Е. В.**, к. т. н, доцент

ФГБОУ ВО «Московский государственный технический университет имени Н. Э. Баумана
(национальный исследовательский университет)»,

г. Москва, Российская Федерация

ОБЕСПЕЧЕНИЕ ЗАЩИТЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ТАЙНЫ КАК ФАКТОР ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ И СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СТАБИЛЬНОСТИ

С усилением значимости национальной безопасности, ростом проблем, связанных с несанкционированным разглашением государственных секретов, необходимость обеспечения защиты государственной конфиденциальной информации по соображениям национальной безопасности приобретает все более серьезное значение.

Вопросы безопасности государственной тайны обострились в условиях социально-экономической нестабильности, вызванной сначала коронавирусом, затем условиями санкционного режима ряда стран в отношении Российской Федерации. В современном мире эффективность обеспечения национальной безопасности государства в очень большой степени связана с проведением его руководством сбалансированной политической, экономической, социальной, информационной политики, в связи с чем защита сведений, составляющих государственную тайну, является одним из важнейших средств поддержания суверенитета государства и тесно связана с осуществлением внешних и внутренних государственных функций и реализацией и защитой национальных интересов страны.

В условиях крайне динамично меняющейся политической, экономической, военной и оперативной обстановки, в Российской Федерации необходимо постоянное совершенствование существующих контрольно-надзорных процедур, функций, способов, инструментов, дающих возможность обеспечения в полном объеме защиты интересов страны, национальной безопасности Российской Федерации. Комплексность (и сложность) вопросов обеспечения государственной тайны на национальном уровне связана с необходимостью включения в него конституционного, трудового, финансового, административного, уголовного, уголовно-процессуального аспектов и норм. Сложная структура вопросов государственной тайны включает в себя три основные составляющие:

- сведения, относимые нормативно-правовыми актами к государственной тайне;
- механизм защиты данных, составляющих национальную государственную тайну;
- санкции, применяемые за нарушение позиций сохранности государственной тайны.

Таким образом, вопросы сохранности и обеспечения защиты государственной тайны являются важной функцией государства, направленной на обеспечение его безопасности, а контроль и надзор обеспечения сохранности государственной тайны позволяет обеспечить успешность реализации этих вопросов, однако и требует постоянного мониторинга и доработки [1].

Прежде всего, необходимо дать понятие государственного контроля и надзора и государственной тайны.

Государственный или муниципальный контроль (государственный или муниципальный надзор) – это определенные действия контрольных (надзорных) органов, связанные с необходимостью предупреждения, выявления и пресечения нарушений обязательных требований, продиктованных законами. Эта деятельность осуществляется в пределах соответствующими государственными или муниципальными органами посредством: профилактики нарушений принятых законами обязательных требований, оценки соблюдения установленных законодательством обязательных требований, выявления осуществленных нарушений, принятия необходимых мер по пресечению уже выявленных нарушений, устранение и минимизация последствий уже выявленных нарушений.

Государственный или муниципальный контроль (государственный или муниципальный надзор) направлены на достижение установленных и общественно значимых результатов, что позволит обеспечивать социальную, экономическую стабильность, снизить риски причинения вреда охраняемым законом ценностям на национальном уровне [8].

Развернутую характеристику позиций защиты государственной тайны можно получить, используя постановление Правительства Российской Федерации от 22 ноября 2012 г. N 1205 «Об утверждении Правил организации и осуществления федерального государственного контроля за обеспечением защиты государственной тайны» [6]. Однако прежде необходимо дать определение государственной тайны.

Государственная тайна — это сведения, разглашение которых может привести к нанесению ущерба безопасности государства. Согласно Закону Российской Федерации "О государственной тайне" (редакция от 04.08.2022 года) [2], государство защищает сведения в следующих областях:

1. Военной области. Сюда отнесены сведения, составляющие вопросы государственной тайны в военной области, допустим, о новых видах вооружения армии или планах каких-либо военных операций.

2. Внешнеполитической области. Например, сведения о международных переговорах, детали которых в широком доступе могут потенциально нанести ущерб национальной безопасности государства.

3. Экономической, научно-технической областях. Так, допустим, на сегодня данные о результатах деятельности банковского сектора являются не публичными, их нельзя демонстрировать в общем доступе.

4. Разведывательной, контрразведывательной и оперативно-розыскной областях, в сфере противодействия терроризму. В эту область отнесена информация о борьбе с терроризмом, данные об охране государственных границ, сведения об организации правительственной связи и многое другое.

Задачей органов государственного контроля является осуществление проверок (плановых и внеплановых), соблюдения организациями требований законодательства о сохранности государственной тайны и правил допуска необходимых лиц к государственной тайне. Необходимо осуществлять проверку засекречивания нужных сведений; проверку пропускного режима; формирования режима выезда определенных лиц за пределы государства; проверку режимных помещений и хранилищ носителей сведений, причисленных к позициям государственной тайны; проверку обеспечения защиты информации с использованием средств вычислительной техники; проверку обеспечения вопросов секретного делопроизводства; проверку осуществления организации противодействия иностранным техническим разведкам; проверку применения криптографических средств защиты данных.

Соответствующие органы государственной власти, наделенные законными полномочиями по распоряжению данными, составляющими государственную тайну, обязаны обеспечивать и контролировать защиту всех необходимых сведений, контролировать подчиненные и подведомственные структуры по этим вопросам. Контроль за вопросами обеспечения защиты государственной тайны в Администрации Президента РФ, в аппаратах палат Федерального Собрания Российской Федерации, Правительства Российской Федерации, национальное законодательство предписывает обеспечивать их руководителями. Генеральный прокурор Российской Федерации и его подчиненные обязаны проверять законность всех решений и действий при осуществлении контроля и надзора за обеспечением сохранности сведений, составляющих государственную тайну [2].

Также рассмотрим некоторые данные статистики. Цифровые технологии с каждым днем все интенсивнее проникают во все сферы человеческой деятельности. Поэтому достаточно остро обозначен вопрос хранения и передачи данных в сети, а также проблемы обеспечения безопасности от утечки информации в цифровой среде. *Потеря секретных государственных сведений – чрезвычайный случай, который может поставить под угрозу национальную безопасность государства.*

Аналитики InfoWatch представили данные ежегодного исследования о размерах и каналах утечки данных в государственном секторе (приведены данные 2020 года). Проводился анализ статистики утечки сведений в государственных органах, силовых ведомствах, компаниях, находящихся в государственной собственности. Российскую статистику аналитики сравнили с аналогичной мировой статистикой в области утечки государственной тайны и другой конфиденциальной информации. Анализ показал, что пока по некоторым моментам мы проигрываем по сравнению с мировой практикой, однако в области защиты секретных данных и отслеживания каналов утечки сведений, составляющих государственную тайну, Российская Федерация показала лучший результат, чем общемировой.

Статистика и причины утечек данных показаны в таблице 1.

Таблица 1 – Причины и доля утечек данных, составляющих государственную тайну [7]

Показатель	Российская Федерация, %	Общемировые данные, %
1	2	3
Доля утечек, приходящаяся на госструктуры, от общего количества утечек информации	23,3	13,9
Намеренные утечки через электронную почту	66,6	58,3
Доля случайных и преднамеренных утечек информации	36,7/63,3	50,0/50,0
Доля утечки персональных данных в общем количестве утечек	71,2	56,5

Также далее приведены данные исследования Ростелекома «Случайные утечки информации в госорганах» (ноябрь – декабрь 2021) по параметрам «Источники и каналы случайных утечек в государственных органах» (таблица 2).

Таблица 2 – Источники и каналы случайных утечек сведений в государственных органах [3]

Источники случайных утечек	Доля источника, %	Каналы случайных утечек	Доля канала, %
1	2	3	4
Пересылка служебных данных на личную почту	59,6	Интернет (бесплатные ресурсы)	51,1
Обсуждение содержания служебных документов	17,0	Электронная почта	23,4
Пересылка служебных данных в мессенджеры, соцсети, облако	6,4	Распечатанный посредством принтера документ	2,1
Обсуждение доходов и расходов коллег	2,1	Съемный носитель информации	6,4
Иное	14,9	Мессенджеры	17,0

Цифровизация сегодня охватила все ведущие экономики мира [4]. Информация становится все более ценным активом, поэтому защите конфиденциальных сведений следует уделять повышенное внимание [5], особенно в государственном секторе. Эти сведения позволяют точно оценить реальное положение в стране, поэтому они и составляют государственную тайну. Что подтверждает актуальность неуклонной оптимизации мероприятий в сфере защиты государственной тайны, а также усиления значимости контрольно-надзорных мероприятий в данной сфере, это способствует укреплению национальной безопасности страны, усиливая возможности ее поступательного социально-экономического развития.

Литература

1. Бакаева, О. Ю. Государственный контроль в сфере защиты государственной тайны: Актуальные вопросы правового регулирования / О. Ю. Бакаева // Информационная безопасность регионов. – 2013. № 1 (12) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/gosudarstvennyy-kontrol-v-sfere-zaschity-gosudarstvennoy-tayny-aktualnye-voprosy-pravovogo-regulirovaniya>. – Дата обращения: 30.09.2022.
2. О государственной тайне: Закон Российской Федерации от 21.07.1993 N 5485-1: в ред. от 04.08.2022 г. // КонсультантПлюс. Россия / ЗАО «КонсультантПлюс». – М., 2022
3. Исследование «Случайные утечки информации в госорганах» (ноябрь-декабрь 2021). [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://rt-solar.ru/upload/iblock/85e/Issledovanie-Sluchaynye-utechki-informatsii-v-gossektore-dekabr-2021-final.pdf>. - Дата обращения: 27.09.2022.
4. Колпакова, Г. М. Финансовые услуги банковского и страхового сектора: цифровая трансформация / Г. М. Колпакова, Ю. В. Евдокимова // Актуальные проблемы развития финансового сектора: материалы VI Международной научно-практической конференции / Тамбовский государственный университет; ответственный ред. Я. Ю. Радюкова. – Тамбов, 2018. – С. 469–476.
5. Петрова, В. Д. Развитие банковского сектора: новые тенденции / В. Д. Петрова, В. А. Савкина, Ю. В. Евдокимова // Предпринимательство в современной России: Сборник статей II Всероссийской научно-практической конференции / под научн. ред. Г. И. Андрющенко. – 2020. – С. 119–125

6. Об утверждении Правил организации и осуществления федерального государственного контроля за обеспечением защиты государственной тайны: постановление Правительства РФ от 22 ноября 2012 г. N 1205

7. Статистика утечки гостайны и конфиденциальных данных [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://licenziya-fsb.com/statistika-utechki-gostajny-i-konfidentsialnyh-dannyh>. – Дата обращения: 28.09.2022.

8. О государственном контроле (надзоре) и муниципальном контроле в Российской Федерации: Федеральный закон от 31.07.2020 N 248-ФЗ: в ред. от 06.12.2021: с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2022.

УДК 37:004

Жук А. А., Науменко А. П., студенты
научный руководитель – **Мотько Н. А.**, старший преподаватель
УО «Белорусский национальный технический университет»,
г. Минск, Республика Беларусь

ЦИФРОВИЗАЦИЯ ОБРАЗОВАНИЯ: ПРИЕМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ

XXI век представляет собой век нано- и компьютерных технологий, поэтому происходит бурное развитие технического процесса. Кроме того, активное внедрение новых технологий и глобализационные процессы затрагивают все сферы общественной жизни. На сегодняшний день хороший специалист должен не только владеть знаниями в профильной сфере, но и уметь ориентироваться, извлекать самое необходимое из огромного информационного потока.

Одной из задач модернизации современной системы образования является создание единой цифровой образовательной среды. Широкое применение информационно-компьютерных технологий (ИКТ) в образовательном процессе должно обеспечить фундамент для подготовки высококвалифицированных и востребованных специалистов. Современный специалист должен отличаться мобильностью и гибкостью знаний, а также умением их применить в различных практических ситуациях.

Повышение научно-технической компетенции кадров – одна из самых важных составляющих экономического и интеллектуального роста Республики Беларусь. Поэтому для наиболее эффективного развития цифрового образования необходимы высококвалифицированные специалисты, которые будут соответствовать требованиям цифровой эпохи.

В системе высшего образования Республики Беларусь уже активно проходит информатизация, связанная с разработкой электронных учебно-методических комплексов, развитием вычислительной и коммуникационной инфраструктуры, совершенствованием различных информационных сервисов и локальных информационных систем. Наибольшее влияние на процесс внедрения цифровых технологий оказала эпидемиологическая ситуация в связи с COVID-19 в 2019 – 2020 годах, которая сопровождалась принятием решения о дистанционном обучении и удалённом взаимодействии в учебных заведениях. Поэтому в последние годы образование вплотную подошло к этапу цифровой трансформации как по требованиям к содержанию образовательных программ различных уровней, так и в части организации процессов [1].

Благодаря цифровизации образования происходит постоянное обновление и совершенствование образовательного материала, повышается мотивация обучающихся к знаниям, развиваются цифровые компетенции всех участников учебно-воспитательного процесса, гарантируется право и равный доступ к образованию для всех групп обучающихся без исключения, происходит улучшение деятельности педагогического состава.

Цифровизация обуславливает изменения в организации образовательного процесса, при этом позволяя частично заменить очные занятия другими видами работ. Например, самостоятельной работой, тестированием, вебинарами. Это приводит к мобилизации обучающихся, а также снижает трудоёмкость образовательного процесса, частично уменьшая количество рутинной работы преподавателя.

Как упоминалось ранее, ИКТ стали наиболее востребованы, когда распространение COVID-19 стало серьёзной угрозой для человечества, именно поэтому многие сферы жизнедеятельности человека подверглись значительным трансформациям. В условиях пандемии образовательный процесс во многих странах мира был или полностью, или частично переведен в онлайн-режим. За этот период был накоплен огромный опыт практического использования новых технологий обучения. Эксперты делают вывод, что, несмотря на возникшие на начальном этапе сложности с организацией процессов и неполной готовностью преподавательского состава к эффективной работе с дистанционными образовательными технологиями, система высшего образования достаточно успешно справляется с вызовами [2].

В настоящее время можно уверенно говорить о возможностях инновационных подходов в организации образовательного процесса на уровне высших учебных заведений, которые сочетают очную и удалённую форму работы, самостоятельную подготовку студентов, а также формирование необходимых практических навыков.

Как и любой другой процесс, цифровизация системы образования имеет свои недостатки. Таким образом, некоторые учёные выделили наиболее актуальные риски и угрозы внедрения новых информационных технологий в образовательном процессе.

Во-первых, психологические риски. Возникает угроза утраты базовых когнитивных способностей студентов. К тому же в условиях цифровой коммуникации использование устной и письменной речи сводится к минимуму, поэтому появляется риск деградации мышления у обучающихся. В результате цифровизации современное поколение отличается фрагментарным характером мышления, а также поверхностными суждениями.

Во-вторых, масштабная цифровизация образовательного процесса практически полностью исключает из него воспитательный компонент. Именно данный компонент в совокупности с обучением определяет сущность образования. Неотъемлемым условием для реализации воспитательного аспекта выступает социализация, то есть коммуникация и межличностное сотрудничество всех субъектов учебного процесса, развитие и создание эмоциональной сопричастности человека к разнообразным моральным ситуациям, осмысление различных ситуаций, основанное на понимании и владении принятыми в обществе нравственными правилами. Рассматриваемая модель образования не предполагает вышеуказанных элементов в составе воспитательного компонента, поэтому абсолютный переход на цифровую основу образования приведёт к отстранённости в отношениях между участниками образовательного процесса, а образование в целом редуцируется до обучения.

Кроме того, существуют риски для здоровья студентов, поскольку длительное пребывание перед экраном любого электронного устройства, которое используется для обучения, влечёт за собой проблемы как для физического, так и для ментального здоровья обучающихся.

Что касается информационных рисков цифровизации системы образования – они тесно связаны с нарушением приватности, авторских прав, а также появлением и развитием цифрового неравенства и кибермошенничества.

Положительным моментом цифровизации образования является то, что рост конкурентоспособности учреждений образования на основе цифровой трансформации позволяет не только увеличить доходы от оказания образовательных услуг, но и сократить затраты на обучение и в целом повысить экономическую эффективность образовательного процесса.

Таким образом, цифровизация в корне меняет способ получения образования, позволяет существенно расширить аудиторию обучающихся и количество реализуемых образовательных

программ, повышает конкурентоспособность университета и предоставляет дополнительные возможности для реализации различных образовательных продуктов. Кроме того, современные информационные и коммуникационные технологии способствуют повышению качества и эффективности образования. Однако эти процессы требуют необходимого ресурсного обеспечения, высокой квалификации кадров, эффективных моделей преподавания. Несмотря на то, что в современных условиях цифровизация системы образования является необходимым условием для реализации учебно-воспитательного процесса, существуют значительные риски и угрозы. Минимизировать эти недостатки можно за счет наиболее благоприятного уравнивания цифровой и классической форм образования, а также за счёт разработки новых эффективных методик обучения.

Литература

1. Толковый словарь терминов и понятий по вопросам цифровой трансформации [Электронный ресурс]. — Режим доступа: [https:// library.bsuir.by/ru/tolkovyy-slovar-terminov-iponyatiy-po-voprosam-tsifrovoy-transformatsii](https://library.bsuir.by/ru/tolkovyy-slovar-terminov-iponyatiy-po-voprosam-tsifrovoy-transformatsii). – Дата доступа: 26.10.2022.

2. Шторм первых недель: как высшее образование шагнуло в реальность пандемии / Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», Институт образования; А. В. Клягин [и др.] — М. : НИУ ВШЭ, 2020. — 112 с.

УДК 331.108

Жук Е. О., студент

научный руководитель – **Носко Н. В.**, старший преподаватель
УО «Брестский государственный технический университет»,
г. Брест, Республика Беларусь

ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ФИЛИАЛА СУ-32 ОАО «СТРОИТЕЛЬНОГО ТРЕСТА № 8»

Одной из приоритетных задач экономического развития компании и страны является повышение производительности труда, так как от эффективности использования зависит увеличение объема производства и национального дохода. Производительность труда – это мера производительности, эффективности целенаправленной деятельности людей по производству материальных благ за определенный период времени [1].

Важнейшими методами работы являются использование производительного труда. Все определения производительности труда выражают одну и ту же сущность, но есть и разные. Рассматриваем несколько возможностей определения и сущности понятия. Производительность труда в самом широком смысле этого слова в современной экономической теории означает соотношение выпуска товаров в виде продукции и услуг и затрат на этот выпуск с другой стороны. Иногда его называют многофакторной производительностью, что означает, что затрагиваются почти все факторы производства.

На величину производительности труда влияет, во-первых, техническое и технологическое состояние производства, во-вторых, интенсивность труда.

При этом происходит увеличение значений полезности в единицу времени за счет применения более совершенной техники и технологий, повышения квалификации рабочих, более эффективных предметов труда, совершенствования системы организации и управление производством, а также другие методы, включающие прогрессивные изменения целесообразной, полезной формы труда. Таким образом меняется конкретная форма труда, но интенсивность труда остается неизменной.

Интенсивность труда – это степень напряженности труда на единицу времени. Интенсивность труда измеряется количеством энергии, затрачиваемой человеком, – изменение затрат труда в единицу времени. Чем больше интенсивность работы, тем больше и его работоспособность, конечно, до тех пор, пока не будут достигнуты моральные и физиологические пределы. Интенсивность труда имеет физиологический предел расхода энергии человека, поэтому требует соблюдения санитарно-гигиенических норм [2].

Одним из основных путей повышения эффективности предприятия и производительности труда является внедрение нового технологического оборудования. Применение этого способа позволяет воздействовать на важнейшие факторы, способные наиболее существенно повлиять на анализируемый показатель. Основными источниками резервов повышения уровня производительности труда (выработки) является увеличение выручки и добавленной стоимости, а также снижение материальных затрат.

Филиал «Строительное управление № 32» является структурным подразделением открытого акционерного общества «Строительный трест № 8». Филиал не является юридическим лицом, имеет имущество, принадлежащее ОАО «Строительный трест № 8» на праве собственности, обособленный баланс, расчётный счёт и другие счета, простую круглую печать, угловой и другие штампы со своим полным наименованием и принадлежностью к ОАО «Строительный трест № 8». Основным видом деятельности является строительство объектов. Отраслевая принадлежность – Министерство архитектуры и строительства РБ.

Списочная численность филиала «СУ № 32» составляет 689 человек по состоянию на 01.01.2021 г. Женщин в составе персонала 59 человек. Кроме того, большее количество персонала имеют общее среднее и профессионально-техническое образование и находятся в возрасте от 32 до 49 лет, рассмотрим в таблице 1 структуру кадров предприятия.

Таблица 1 – Структура кадров предприятия

Категория работников	Кол-во, человек			Удельный вес, %		
	2016 год	2017 год	2018 год	2019 год	2020 год	2021 год
1	2	3	4	5	6	7
1. Руководители	29	41	45	5,6	7,0	6,9
2. Специалисты	36	39	40	6,96	6,65	6,13
3. Рабочие	452	506	567	87,44	86,35	86,97
ИТОГО:	517	586	652	100,0	100,0	100,0

По состоянию на 31 марта 2021 года у филиала имеется просроченная дебиторская задолженность в размере 610 тыс. руб. Кроме этого, филиал имеет и кредиторскую просроченную задолженность в размере 4079 тыс. руб. Коэффициенты платёжеспособности «СУ «№ 32» представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Коэффициенты платёжеспособности Филиала «СУ «№ 32»

Наименование показателя	Отчетный период 2021 г.	Соответствующий период прошлого года	Норматив
1	2	3	4
Коэффициент текущей ликвидности	1,17	1,15	1...2
Коэффициент обеспеченности финансовых обязательств активами	0,64	0,66	≤0,85

Одним из основных путей повышения эффективности предприятия и производительности труда является внедрение нового технологического оборудования. Применение этого способа позволяет воздействовать на важнейшие факторы, способные наиболее существенно повлиять на анализируемый показатель. Основными источниками резервов повышения уровня производительности труда (выработки) является увеличение выручки и добавленной стоимости, а также снижение материальных затрат [3].

Таблица 3 – Основные данные, необходимые для анализа эффективности мероприятия по внедрению новой техники в производство

Наименование показателей	Фактические данные
1	2
Выручка млн р.	3167,0
Себестоимость млн р.	3050,0
Материальные затраты	2754,0
Операционные затраты	296,0
Прибыль, млн р.	88,0
Производительность труда по ДС млн р.	6,6

Так как на предприятии имеются старые штукатурные станции, хорошее решение – это приобрести новое оборудование. **Штукатурная станция m-tec** представляет собой штукатурную машину нового поколения, благодаря ее революционной технологии. Штукатурная станция – это "золотая середина" между штукатурными станциями с однократным перемешиванием (штукатурные машины прошлого поколения все машины кроме m-tec и m-tec duo-mix) и штукатурной станции с двухкратным перемешиванием (m-tec duo-mix). Основными целями создания штукатурной станции являются **улучшение качества смешивания раствора и упрощение обслуживания. Улучшение качества** приготовления раствора приводит к следующему: уменьшение нагрузок на силовые узлы; увеличение срока службы расходных частей; получение более технологического, качественного раствора.

Так как внедрение штукатурной станции может позволить снизить расход сырья на единицу продукции на 1,25 % и увеличить сумму операционных затрат на 7 %, то определим снижение себестоимости произведенной продукции благодаря уменьшению материальных затрат при проведении мероприятия.

$$\downarrow \text{Смз} = \text{МЗ} \times 0,0125 = 2754 \times 0,0125 = 34,425 \text{ млн р.}$$

В то же время за счет операционных затрат себестоимость увеличится на следующую величину:

Общее снижение себестоимости составит:

$$\uparrow \text{Соз} = \text{ОЗ} \times 0,07 = 296 \times 0,07 = 20,72 \text{ млн р.}$$

Таким образом, общее снижение себестоимости и, значит, увеличение прибыли после внедрения штукатурной станции – 705 млн р.

Как говорилось ранее, к основным источникам резервов повышения выработки можно отнести снижение себестоимости. Вышеперечисленные аналитические расчеты показывают, что мероприятие по внедрению новой технологии приведет к росту суммы прибыли и уменьшению себестоимости.

Оценку эффективности внедрения данного оборудования произведем двумя методами: статичным и дисконтирования. Оценку статичным методом произведем с использованием простого срока окупаемости.

$$\text{Простой срок окупаемости} = 13000000 / 13705000 = 1,167 \text{ года.}$$

Таким образом, простой срок окупаемости проекта по внедрению штукатурной станции составит 1,167 года.

Расчет чистого дисконтированного дохода представлен в таблице 4.

Таблица 4 – Эффективность мероприятия по внедрению штукатурной станции

Наименование показателей	Фактические данные	Прогнозируемые данные
1	2	3
Выручка от использования оборудования, млн р.	3167,00	3167,00
Себестоимость млн р.	3050,00	3037,15
в т. ч. материальные затраты	2754,00	2720,00
операционные затраты	296,00	317,02
Прибыль, млн р.	88,00	108,37
Выработка по ДС, млн р.	6,60	7,26

Срок окупаемости, рассчитанный с использованием метода дисконтирования, составил 2 года, поскольку именно на втором году реализации проекта чистый кумулятивный дисконтированный доход принял положительное значение.

Таким образом, исходя из проведенных расчетов эффективности реализации проекта по внедрению штукатурной станции, можно сделать вывод о целесообразности данного мероприятия.

Проведя анализ чувствительности мероприятия по внедрению новой технологии на предприятии, можно сказать, что мероприятие выгодно для организации во всех отношениях. Эффективность внедрения новой технологии представлена в таблице 3.

Исходя из данных, приведенных в таблице 4, при реализации проекта по внедрению штукатурной станции, экономический эффект от повышения выработки на одного работника составит 0,66 млн руб. или 10,0 %.

Таким образом, внедрение новой технологии является эффективным способом увеличения показателей выработки на предприятии. Повышение производительности труда на предприятии - залог его успешного развития. Оно способствует повышению прибыли, затем появляется возможность расширения производства, возможность набора новых сотрудников и вновь увеличения производительности. Рост производительности и расширение производства укрепляет положение предприятия на рынке, повышает его ликвидность и как следствие растет стоимость его акций и других активов.

Литература

1. Закирьянова, Л. Р. Производительность труда как основной показатель эффективности трудовой деятельности / Л. Р. Закирьянова, Е. С. Куликова // Молодежь и наука. – 2017. – № 4.3. – С. 18.

2. Романинец, Р. Н. Повышение производительности труда как один из механизмов управления предприятием в конкурентной сфере / Р. Н. Романинец // Стратегия предприятия в контексте повышения его конкурентоспособности. – 2020. – № 9. – С. 64–67.

3. Рузымов, Р. В. Производительность труда, как фактор роста экономики / Р. В. Рузымов // Сибирский экономический журнал. – 2020. – № 2 (10). – С. 8–11.

УДК 338.2

Жуковская Ю. А., Мороз О. И. магистранты
научный руководитель – **Антипенко Н. А.**, к. э. н., доцент
Минский филиал РЭУ им. Г. В. Плеханова,
г. Минск, Республика Беларусь

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО МЕНЕДЖМЕНТА В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВИЗАЦИИ

Решающим фактором коммерческого успеха компании на современном рынке является верно выбранная и реализованная конкурентоспособная стратегия. Стратегический менеджмент в общем виде определяется концепцией системного подхода к управлению, что в сущности предполагает комплекс разработанных, согласованных управленческих решений и действий, направленных на достижение поставленных стратегических целей устойчивого развития. Эффективность системы стратегического менеджмента является ключевым фактором рыночного успеха и реализуемой стратегии компании. Решение проблем целеполагания стратегического уровня и организационного управления — одна из главных и сложных задач в деятельности высшего менеджмента. Сложность таких задач требует от менеджмента выработанной политики, требующей согласований, выверенной целенаправленной работы всех её

подразделений, разработанных стратегических и оперативных подходов в рамках решения проблемы эффективности деятельности всего предприятия.

При разработке стратегических планов по совершенствованию системы стратегического менеджмента предприятию следует сосредоточивать особое внимание на создании своих конкурентных преимуществ в достижении экономического и стратегического превосходства по средствам выбора той или иной разработанной эффективной стратегии.

Эффективное управление бизнес-процессами организации все больше зависит от уровня информационной поддержки отдельных ее подразделений и служб. Организациям нужна такая бухгалтерская и информационная система, которая содержала бы информацию, подходящую для оперативного управления и анализа. В первую очередь это касается организаций со сложной производственной структурой. Они остро нуждаются в оперативной экономической и финансовой информации, которая поможет оптимизировать затраты и финансовые результаты, а также принять обоснованные управленческие решения. Вместе с тем, на практике во многих случаях принимаемые руководством решения по развитию и организации производства до сих пор не обосновываются соответствующими расчетами и, как правило, носят интуитивный характер. Информация, необходимая для оперативного управления компанией, может содержаться в системе как финансового учета, так и в системе управленческого учета.

Стратегическое управление организации предусматривает разработанный комплекс планов и мер по достижению поставленных целей, где были учтены все финансовые, технические, интеллектуальные и трудовые потенциалы, а также маркетинговые и производственные возможности предприятия.

Разработка осуществляется высшим менеджментом на принципах партисипативности при участии ключевых сотрудников компании.

Разработка стратегии ведётся с точки зрения гармоничного устойчивого развития всего субъекта хозяйствования. Уникальная стратегия придаёт индивидуальность, определённую целей при своей гибкости, целостности и достижимости.

Дальнейший план действий предусматривает разработку стратегических позиций организации на основе использования качественных и количественных показателей. Качественные показатели будут являться ориентирами, а количественные заданиями. Современное стратегическое управление компанией требует грамотного и выверенного управленческого подхода при использовании разнообразных и актуальных стратегических методов, моделей и систем. По сути, формирование самой системы или модели управления необходимо начинать с микроуровня – на уровне предприятий, фирм и компаний. Не забывать, что каждое предприятие или регион (макроуровень) имеет свой ряд уникальных особенностей, присущих только ему одному. На это прямо и косвенно влияют различные факторы как: различные формы собственности, стили управления, трудовой потенциал коллектива, уровень производственной культуры, материально-технической базы и т. д. [1, с. 17].

Учитывая современные тенденции стратегического развития организации, менеджменту следует сосредоточить особое внимание на создании конкурентных преимуществ предприятия, его устойчивого развития и достижения экономического превосходства над конкурентами посредством внедрения новых технологий в управлении и организации бизнес-процессов предприятия. Важно правильно определить возможные факторы повышения эффективности бизнес-процессов и грамотно увязать их с общей стратегией и масштабами деятельности всего предприятия.

Эффективность бизнес-процессов напрямую зависит от типа сформированной организационной структуры предприятия и его проектной матрицы (при наличии) как части организационной структуры самой организации. В рамках уже организованных бизнес-процессов организации существует регулярная потребность в обмене информацией и коммуникациями между субъектом и объектом. Организацию бизнес-процессов следует вести от общего к частному либо, по-другому говоря, сверху вниз на нижестоящие уровни [2, с. 47].

С этой целью на предприятии следует разработать оптимальную организационную структуру с интегрированной в неё системой регламентированных бизнес-процессов. Все процессы имеют свою логическую последовательность действий, этапов с различной глубиной планирования, где исходным и главным элементом данной матрицы для всех пользователей являются регламентированные бизнес-процессы. В исходной матрице системы должны отражаться алгоритмы стратегического планирования, переходящие в оперативное и тактическое планирование, позволяющие перевести данные этапы горизонтов планирования в плоскость реализации стратегических планов предприятия.

Одной из таких систем является ERP-система (Enterprise Resource Planning, планирование ресурсов предприятия). Данная система является одним из способов повышения эффективности бизнес-процессов организации, являясь при этом интегрированной, автоматизированной, единой системой информационного обеспечения всего предприятия. Внедрение данной системы на предприятии позволяет решить не только оперативные и текущие задачи, но и отражать степень достижимости поставленных стратегических целей с её количественной оценкой, при этом быть коммуникационной и интуитивно понятной для всех её пользователей.

Особую ценность в условиях повышения эффективности деятельности предприятия представляет не только использование цифровых технологий, но и грамотное внедрение цифрового менеджмента в среду организации как технологии управления информационным полем компании.

Внедрение цифрового менеджмента в значительной степени увеличивает потенциал и расширяет возможности использования различных ресурсов организации и способствует повышению её эффективности [3, с. 52].

В условиях цифровой трансформации национальной экономики необходим дифференцированный подход к повышению эффективности деятельности каждого отдельно взятого субъекта экономики, так как в основе эффективности деятельности бизнес-субъекта лежит финансовая устойчивость, а между показателями текущего финансового состояния и долгосрочными перспективами экономической устойчивости существуют устойчивые причинно-следственные связи.

Литература

1. Андрейчиков, А. В. Стратегический менеджмент в инновационных организациях. Системный анализ и принятие решений: учебник / А. В. Андрейчиков, О. Н. Андрейчикова. - М. : Вузовский учебник, НИЦ ИНФРА-М, 2018. – 396 с.
2. Антипенко, Н. А. Особенности устойчивого развития бизнес-субъектов в условиях цифровизации экономики Республики Беларусь / Н. А. Антипенко // Бухгалтерский учет и анализ. – 2020. – № 1. – С. 46–50.
3. Антипенко, Н. А. Совершенствование системы стратегического менеджмента компании как индикатора устойчивого развития / Н. А. Антипенко // Бухгалтерский учет и анализ. – 2021. – № 11. – С. 50–55.

УДК 338.2(075.8)

Зданевич П. С., Гончар Г. Г., студенты
научный руководитель – **Носко Н. В.**, старший преподаватель
УО «Брестский государственный технический университет»,
г. Брест, Республика Беларусь

ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ОАО «САВУШКИН ПРОДУКТ»

В последние годы молочная отрасль Республики Беларусь развивается ускоренными темпами. В целом на нашу республику приходится около 5 % мирового экспорта молочной продукции и 1,4 % мирового производства молока. При этом доля молочной продукции занимает

третье место в совокупном объеме экспорта Республики Беларусь, что в процентном отношении составляет 3,9 %.

Инновационная деятельность непосредственно оказывает большое влияние на качество продукции, снижая себестоимость продукции, а также увеличивая эффективность отрасли [1].

Характерной чертой инноваций в молочной отрасли является то, что новые виды молочной продукции должны обеспечивать решение следующего комплекса задач: рациональное использование сырья, поставляемого в организацию; увеличение срока годности молочных продуктов; совершенствование структуры белкового питания населения, нацеленное на ликвидацию дефицита белка, его качественной неполноценности; безотходное использование вторичного сырья; удовлетворение потребности населения в продуктах функционального назначения.

ОАО «Савушкин продукт» — лидер молочной отрасли Республики Беларусь, один из крупнейших производителей натуральной молочной продукции в Восточно-Европейском регионе, а кроме того одно из немногих частных предприятий республики. Крупнейший изготовитель сыров, цельномолочной продукции, лидер рынка йогуртов и десертов. Продукция компании получает признание на международном уровне и высшие вознаграждения на таких авторитетных конкурсах, как Superior Taste Award (Бельгия).

Сегодня продукция АО «Савушкин продукт» имеет широкую географию поставок – более 20 стран мира. Среди них Россия, Казахстан, Азербайджан, Узбекистан, Украина, Объединенные Арабские Эмираты, Иордания, Сингапур, Южная Корея, Израиль и страны ЕС [2].

Проанализируем экономическое состояние предприятия на основе оценки экономических показателей предприятия за 2020–2021 годы, представленной в таблице 1.

Таблица 1 – Экономические показатели оценки работы предприятия

Показатель	Единица измерения	2020 год	2021 год
1	2	3	4
Выручка от реализации	тыс. р.	1003959	13388271
Себестоимость реализованной продукции	тыс. р.	703948	939433
Нераспределенная прибыль	тыс. р.	253020	389166
Выручка в иностранной валюте	тыс. р.	556899	750054
Чистая прибыль	тыс. р.	55597	22088
Прибыль от реализации	тыс. р.	86485	126297
Рентабельность от реализации продукции	%	9,4	10,4
Численность продукции	чел.	2974	4382

По состоянию на 01.01.21 в ОАО "Савушкин продукт" работало 4 382 человека. Даже для такого крупного города, как Брест, это внушительная штатная численность – в экономике Бреста в 2021 году было занято 171 366 человек. Можно сказать, что на ОАО «Савушкин продукт» работал каждый сороковой брестчанин.

Прибыль ОАО «Савушкин продукт» от реализации продукции увеличилась с 86,5 до 126,3 млн BYN. Однако чистая прибыль в 2021 году снизилась с 55,6 до 22,1 млн BYN. Это произошло за счет увеличения инвестиционных расходов. «Савушкин продукт» в последние годы ведет активную политику поглощения молочных и сельскохозяйственных предприятий по всей стране.

Рентабельность ОАО «Савушкин продукт» от реализации продукции увеличилась с 9,4 % до 10,4 %. Выручка компании в иностранной валюте увеличилась с 556,9 до 750,1 млн BYN в эквиваленте. В 2020–2021 годах в продукции Савушкина валютная выручка преобладала над выручкой в белорусских рублях.

Тем не менее перед компанией по-прежнему стоит задача расширения рынков. А это означает производство качественной конкурентоспособной молочной продукции с более длительным сроком хранения, чтобы йогурты, творог и кефиры можно было поставлять в такие отдаленные страны, как Китай, США, ОАЭ и т. д. А современные технологии производства предоставляют возможность это сделать, сохраняя при этом натуральность и гарантируя качество и безопасность продукции.

На сегодняшний день ОАО «Савушкин продукт» – это безотходное производство, полностью перерабатывающее так называемые побочные продукты (сыворожку творожно-сырную и пахту), превращая их в конкурентоспособный и товарный продукт с высокой добавленной стоимостью. В ассортименте компании такие инновационные продукты, как творог зерновой, кефирный продукт с пробиотиком и лактулозой.

В современных условиях инновации считаются важнейшей составляющей процесса обеспечения успешного функционирования организации. Поэтому возникает необходимость проведения экономического анализа этой деятельности, который может быть использован как инструмент оценки уровня инновационной активности и устойчивости предприятия и оценки изменения этого уровня под влиянием многих технико-экономических факторов [3].

Проанализируем инновационный потенциал, инновационную деятельность предприятия и дадим оценку результатам инновационной деятельности ОАО «Савушкин продукт».

Одним из ключевых аспектов устойчивого развития предприятия, поддержания высоких темпов развития и прибыльности является разработка и внедрение новых товаров и инноваций. Экономическое исследование инновационной деятельности является основным средством выявления внутрихозяйственных резервов повышения уровня инновационной деятельности, эффективности инновационной деятельности и устойчивости организации [4].

Современный рынок молочных продуктов стал предъявлять особые требования к качеству и срокам хранения. По этой причине с целью сбережения позиций либо развития имеющихся успехов в продажах неизбежен переход на новейшие виды оборудования и технологий. В процессе замены старого оборудования, кроме повышения объемов производства, должны ставиться и другие задачи: получение продукта стабильного качества с увеличенным сроком хранения, снижение доли или полное исключение ручного труда.

Инвестиционная политика организации направлена на постоянное техническое перевооружение производства и внедрение самых современных технологических процессов.

Продуктовые инновации ОАО «Савушкин продукт» в настоящее время направлены на решение следующих задач: рациональное использование сырья, поставляемого на предприятие; увеличение сроков хранения молочных продуктов; увеличение ассортимента десертной продукции.

Предпосылкой и основой инновационной деятельности организации является достигнутый технико-технологический уровень. Предприятие постоянно работает над увеличением производственных мощностей, закупая новое высокотехнологичное оборудование, исключая ручную труд и облегчающее работу сотрудников на всех участках производственного процесса [5].

Культура питания играет важную роль в разработке и внедрении инновационных продуктов. Устоявшиеся традиции отражают структуру питания с учетом отличительных черт региона и национальных предпочтений. Из национальных продуктов в первую очередь следует отметить группу творога и творожных продуктов, которые являются важным компонентом рационального питания и фактором профилактики и лечения различных заболеваний.

В результате остаются актуальными вопросы совершенствования технологии (или адаптации к современным условиям производства) традиционных и национальных продуктов. Также следует отметить адаптивность компании к меняющимся тенденциям в области питания, ярким примером чего является выпущенная в 2018 году новая линейка греческих йогуртов «Teos», в которой компании удалось добиться высокого содержания белка. Предпосылкой и источником инновационной деятельности организации является достигнутый технико-технологический уровень. Предприятие постоянно работает над увеличением производственных мощностей, закупая новое высокотехнологичное оборудование, исключая ручную труд и облегчающее работу сотрудников на всех участках производственного процесса.

Одним из важных инновационных ресурсов, отражающих инновационный потенциал предприятия, является персонал организации, уровень его профессиональной подготовки. Так, в 2021 году ОАО «Савушкин продукт» инвестировало \$175 000 в повышение квалификации сотрудников компании.

Вместе с освоением новых видов продукции, не выпускавшихся ранее, проводятся мероприятия по повышению качества, потребительских свойств и конкурентоспособности выпускаемой продукции. Уменьшение себестоимости, сохранение позиций на существующих рынках и выход на новые рынки сбыта являются одними из приоритетных задач, стоящих перед предприятием в условиях жесткой конкуренции. Решений этих проблем заключается в реализации мероприятий, направленных на уменьшение себестоимости продукции.

Экономическая политика ОАО «Савушкин продукт» заключается в непрерывном развитии средств производства на основе лучших достижений науки и техники, совершенствовании технологических процессов, удержании завоеванных рынков сбыта на основе взаимовыгодного партнерства с постоянными потребителями, освоении новых видов продукции и повышении культуры производства для обеспечения безопасности продукции.

Пути повышения эффективности инновационной деятельности **ОАО «Савушкин продукт»**

Основной целью деятельности компании в области качества является создание конкурентоспособной продукции, насыщение потребительского рынка качественной и безопасной молочной продукцией, безалкогольными напитками и соками; создание условий, способствующих увеличению экспортных возможностей предприятия, оздоровлению природной среды, экономии материальных ресурсов, разработке новых видов продукции, повышению культуры производства и получения прибыли и обеспечению ликвидности [5].

Сегодня рынок молочной продукции стал предъявлять новые особые требования к качеству и срокам хранения, без учета технологических особенностей и моментально устаревшего оборудования. Поэтому для сохранения достигнутых позиций или развития имеющихся успехов необходимо переходить на новые виды техники и технологий.

Можно предложить следующие пути повышения эффективности инновационной деятельности ОАО «Савушкин продукт»:

1) внедрение метода ультрафильтрации творога, что позволит использовать в качестве сырья сухое молоко без дополнительных потерь и заметного ухудшения качества. Использование ультрафильтрации позволяет снизить потери, а значит увеличить количество готового продукта на выходе и сделать творог еще более полезным для организма человека;

2) удовлетворение потребности населения в продукции, способной снизить воздействие неблагоприятной экологии на человека: обогащенной витаминами и биологически активными добавками;

3) внедрение новых методов обработки сырья и автоматизация управления технологическими процессами.

Таким образом, ОАО «Савушкин продукт» проводит успешную инновационную политику, представляющую собой комплексное сочетание производственной, инвестиционной, маркетинговой, внешнеэкономической и кадровой политики, целью которой является повышение эффективности всего комплекса предприятия и повышение конкурентоспособности выпускаемой продукции.

Литература

1. Инновационная деятельность [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://ru.wikipedia.org/wiki/Инновационная_деятельность. – Дата доступа: 23.10.2022.

2. ОАО Савушкин продукт [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.savushkin.by/>. – Дата доступа: 25.10.2022.

3. Инновационный менеджмент: учебник / Под ред. проф. В. А. Швандара, проф. В. Я. Горфинкеля. – М. : Вузовский учебник, 2004. – 382 с.

4. Алексеева, М. Б. Анализ инновационной деятельности: учебник и практикум для вузов / М. Б. Алексеева, П. П. Ветренко. – Москва : Издательство Юрайт, 2021. – 303 с.

5. Алексеев, А. А. Инновационный менеджмент : учебник и практикум для вузов / А. А. Алексеев. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва : Издательство Юрайт, 2021. – 259 с.

Зданевич П. С., студентка
научный руководитель – **Гарчук И. М.**, к. э. н., доцент
УО «Брестский государственный технический университет»,
г. Брест, Республика Беларусь

ЗАДАЧИ ИННОВАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Государственная инновационная политика – это составная часть социальной экономической политики, которая определяет отношение государства к инновационной деятельности, определяет цели, направления, формы деятельности органов государственной власти в области науки, техники и реализации достижений науки и техники [1].

С другой стороны, инновационная политика представляет собой совокупность наблюдений за производством новых видов продукции и технологий, а также исследованием рынков сбыта отечественных товаров.

Целью государственной инновационной политики в Республике Беларусь является создание благоприятных социально-экономических, организационных и правовых условий для инновационного развития и повышения конкурентоспособности национальной экономики [2]. Основными задачами государственной инновационной политики являются:

1. Обеспечение экономического и социального развития Республики Беларусь за счет эффективного использования интеллектуальных ресурсов общества.

2. Обеспечение правового регулирования, стимулирующего инновационное развитие национальной экономики.

3. Формирование и комплексное развитие национальной инновационной системы, обеспечение ее интеграции в мировую инновационную систему с учетом национальных интересов.

4. Создание благоприятных условий для осуществления инновационной деятельности, в том числе для вложения инвестиций в данную сферу [2].

Республика Беларусь – государство, которое характеризуется развитой промышленностью и стремлением обеспечить высокое качество жизни для населения. Экономика Республики Беларусь – открытая и экспортно ориентированная. К основным отраслям относятся обрабатывающая промышленность, сельское хозяйство, строительство, торговля, транспортная деятельность.

Промышленное производство формирует более четверти валового внутреннего продукта Беларуси (в 2021 году – 27,1 %). Сфера услуг формирует почти половину валового внутреннего продукта Беларуси (за 2021 год – 48,3 %). По оценке за 2021 год доля транспортной отрасли в валовом внутреннем продукте Республики Беларусь составила 5,1 %. Доля туризма в ВВП страны, по данным за 2018 год, достигла 2,5. Торговля является одной из наиболее важных сфер экономики, которая вносит существенный вклад в ВВП страны: ее доля в 2021 году составила 8,7 %. По итогам 2021 года экспорт компьютерных, телекоммуникационных и информационных услуг увеличился на 19,2 % и составил \$ 3,2 млрд. За 2021 год темп роста экспорта услуг в области образования составил 119,6 % (\$ 89,1 млн).

Одной из главных целей, закрепленных в программе на 2021–2025 годы, является инновационное развитие страны, внедрение высоких технологий в промышленную отрасль хозяйства страны и сферу услуг. Также в настоящее время государство ориентируется на развитие медицины. В среднем ежегодно на экспериментальные разработки выделяется чуть более 420 млн рублей, на фундаментальные научные исследования – 97,1 млн рублей, а на прикладные – 186,6 млн рублей [3].

Для благоприятного развития инновационной и исследовательской деятельности существует государственная поддержка научных разработок.

Можно выделить несколько особенностей данной поддержки:

1. Развитие образования, гарантия его доступности. Беларусь занимает 32 место среди 189 стран по уровню образования. Это показывает, что Беларусь имеет вполне высокую образовательную базу.

2. Модернизация различных производственных предприятий; организация сети трансферов при ведущих белорусских университетах; она включает в себя республиканский центр трансфера технологий (РЦТТ), его отделы в регионах страны и 29 филиалов; выполняя свои функции, РЦТТ способствует сотрудничеству между разработчиками, инвесторами и предпринимателями.

3. Существование законодательных актов, которые определяют ключевые факторы политики Республики Беларусь в инновационной сфере, например, Указ Президента РБ от 27 мая 2019 г. № 197 «О научной, научно-технической и инновационной деятельности», законы, которые предусматривают основные моменты государственной научно-технической политики и инновационной деятельности и др.

Государственная инновационная политика в Республике Беларусь реализуется в основном в рамках формируемых на пятилетний период государственной программы инновационного развития и научно-технических программ.

В настоящий период выполняются задачи Общегосударственной программы инновационного и научного развития Беларуси на 2021–2025 годы. Такими задачами являются:

1. Увеличение доли белорусских инноваций на мировом рынке высокотехнологичной продукции.

2. Создание наилучших в восточноевропейском регионе условий для стимулирования инновационной деятельности на основе передовых мировых методов.

3. Развитие высокотехнологичных секторов экономики [3].

На основании вышесказанного можно сделать вывод, что в настоящее время в Республике Беларусь формируются этапы для продвижения инноваций от производителей к потребителям, также существует проблема финансирования и незавершенности инновационных проектов, для ее решения требуется грамотное распоряжение имеющимися ресурсами и постановления правильных целей развития инновационной и исследовательской сферы.

Литература

1. Инновационная политика [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://ru.wikipedia.org/wiki/Инновационная_политика. – Дата доступа: 25.10.2022.

2. Инновационная инфраструктура в Республике Беларусь: правовое регулирование и направления совершенствования [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/innovatsionnaya-deyatelnostv-respublike-bela-rus-i-ee-gosudarstvennaya-podderzhka/viewer>. – Дата доступа: 25.10.2022.

3. Концепция Государственной программы инновационного развития Республики Беларусь на 2021–2025 гг. / под ред: А. Г. Шумилин [и др.]: – Минск: ГУ «БелИСА», 2020. – 56 с.

УДК 004.8

Зубова Д. А., Хомбак А. В., студенты
научный руководитель – **Зайкова С. А.**, к. ф.-м. н., доцент
УО «Гродненский государственный университет имени Я. Купалы»,
г. Гродно, Республика Беларусь

АКТУАЛЬНЫЕ РЕШЕНИЯ ДЛЯ ВИДЕОАНАЛИТИКИ НА ОСНОВЕ ИСКУССТВЕННОГО ИНТЕЛЛЕКТА ДЛЯ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Интеллектуальная видеоаналитика очень важна для систем видеонаблюдения, поскольку она позволяет идентифицировать события в реальном времени и осуществлять быстрый поиск записанных событий, что облегчило жизнь операторам и позволяет быстрее и динамичнее

реагировать на возможную проблему. Проблемы экономической безопасности предприятий сахарной промышленности.

В большинстве случаев оператор камеры наблюдения может одновременно обращать внимание максимум на два монитора, и поэтому возможно, что важные события не будут замечены в нужное время.

Из-за высокой стоимости найма специалистов в этой области компании в конечном итоге игнорируют этот факт и требуют от операторов одновременного просмотра нескольких мониторов.

Чтобы иметь актуальную специализированную систему, было принято решение о разработке программного обеспечения для видеоаналитики, позволяющего осуществлять интеллектуальный мониторинг на основе событий.

Видеоаналитика способна уменьшить проблемы экономической безопасности организаций сахарной отрасли. Сахарный завод теряет около 1,5 % товарооборота, в следствие следующих причин: не высокая пропускная способность весовых систем; замена информации в ERP-системе: сознательное неправильное занесение данных в базу о показателях сахаристости, сорности, а также массы МПЗ (материально производственные запасы); недостоверные данные по факту перевезенных грузов, массы поступления/отгрузки ТМЦ (товарно-материальных ценностей); кража готовой продукции; существенные издержки на персонал.

В Республике Беларусь функционирует четыре предприятия сахарной промышленности: “Скидельский сахарный комбинат”, “Городейский сахарный комбинат”, “Жабинковский сахарный завод”, “Слуцкий сахарорафинадный комбинат”. ОАО “Скидельский сахарный комбинат” введён в эксплуатацию в 1951 году. Основной продукцией предприятия являются сахар из сахарной свеклы, лимонная кислота, жом сушеный гранулированный. Мощности комбината по переработке сахарной свеклы – 8,2 тыс. т/сутки. ОАО “Скидельский сахарный комбинат” успешно использует и внедряет передовые технологии, а также стимулирует увеличение объёмов и качества переработки сахарной свеклы и производства сахара [1].

Мы предлагаем новое решение для видеоаналитики на основе искусственного интеллекта (ИИ) с использованием камер наблюдения [2]. В настоящее время камеры, установленные на предприятиях для контроля работы сотрудников, уже стали обыденностью. В большинстве случаев их функция остаётся чисто декоративной, если по ту сторону объектива 24/7 не ведётся наблюдение оператором. Однако теперь рабочее место оператора можно успешно заменить ИИ. Видеоаналитика не только решает большинство производственных проблем, но и значительно снижает риск их возникновения.

Рассмотрим данный механизм с технической точки зрения. IP-устройства, фиксирующие запись, подключаются к удалённому серверу или жесткому диску, где запускается ПО на базе ИИ для анализа происходящего на входящем изображении. ИИ – мозг любой видеоаналитической системы, который работает на основе машинного зрения. Данное научное направление исследует технологии получения изображений, обработки их качества и применения полученных данных для решения поставленных задач без вмешательства человека.

Наше предложение имеет большой радиус применения на промышленном предприятии (рисунок 1).

Опишем несколько аспектов использования ПО.

В первую очередь наша разработка должна облегчать контроль логистики и погрузо-разгрузочный процесс. Фокусируясь на определенной зоне в пропускном пункте или на складском помещении, камера фиксирует транспортное средство по номерному знаку. Далее ИИ самостоятельно записывает в базу время прибытия транспорта для выполнения им комплексного проектирования, а также организации проведения доставки грузов с минимальными расходами. Главная задача нашего приложения – всесторонняя оптимизация всего процесса приемки на склад предприятия.

Такая новая аналитика может стать базой для создания различного рода отчетностей, ключевых графиков и гистограмм по ситуации на складе в то или иное время. Исходя из этой информации можно легко определить, какие товары пользуются спросом, а также в каких

местах на складском помещении возникают проблемы с передвижением техники и персонала. Так, менеджеры промышленного предприятия смогут принимать необходимые решения, основываясь на проверенных статистических данных, а не на простом наблюдении людей.

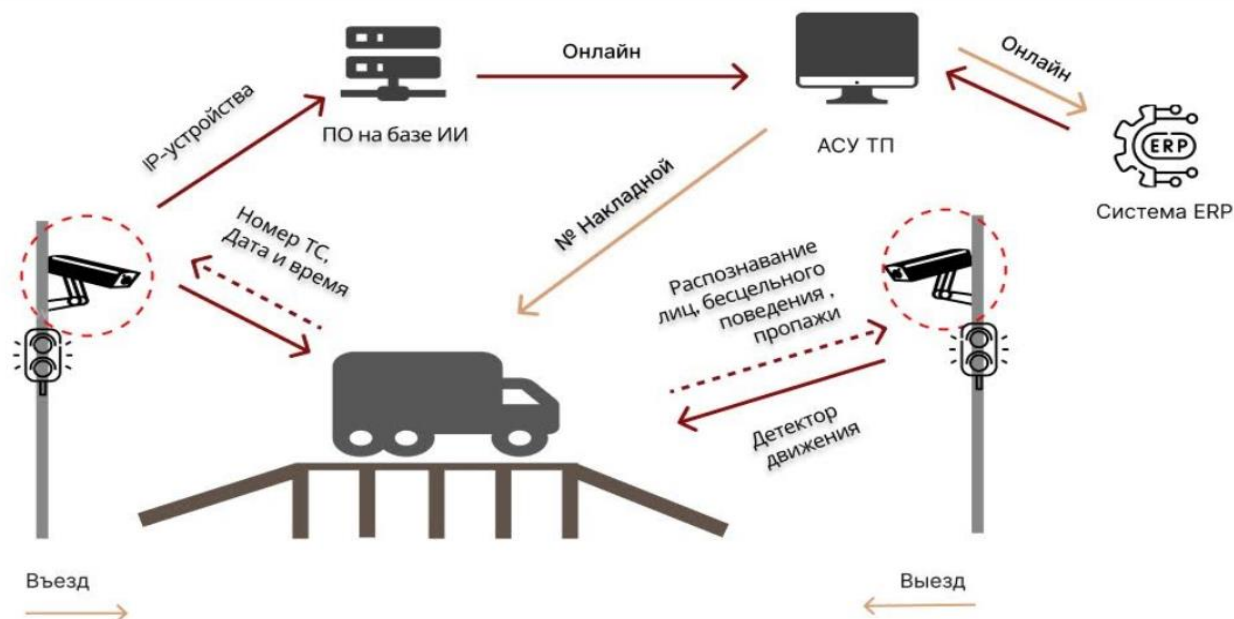


Рисунок 1 – Схема работы новой системы-видеоаналитики

Предложенное решение существенно снижает «человеческий» фактор на промышленном предприятии и участвует в непосредственном контроле работы сотрудников. В обязанности менеджера по операциям входит контроль запасов на складах или производственных площадках, учет которых регулируется с помощью форм и процессов выбора заказов. Бывает, что продукт перемещается без соблюдения нормативных процедур. Новая система дает возможность быстрого поиска необходимой записи для определения отслеживаемых объектов или лиц. Это упрощает менеджерам процесс расследования для понятия сути происшествия, чтобы исключить возможность хищения. Такой анализ может легко определить время и место последнего, кто имел отношение к конкретному объекту.

Таким образом, новая разработка является комплексным решением проблем: детектирования движения разрешенных и запрещенных объектов внутри контрольного периметра приемки товара, идентификации сотрудников согласно журналу и внутреннему расписанию предприятия, распознавания бесцельного поведения (Loitering), нахождение на одном месте или в пределах одной сцены в контрольном пространстве в течение продолжительного времени без определённой цели, распознавание пропажи сырой продукции, либо оставленных без присмотра подозрительных объектов в пределах промышленного предприятия в условиях ограниченного бюджета и при минимальных затратах на обслуживание [3].

Литература

1. ОАО «Скидельский сахарный комбинат» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://cukar.by>. – Дата обращения: 10.10.2022.
2. AI-based Video Analytics | Benefits and Challenges // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.xenonstack.com/blog/ai-based-video-analytics>. – Дата обращения: 17.10.2022.
3. Intelligent Video Analytics Cameras and Software // Learn CCTV.com. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://learncctv.com/intelligent-video-analytics>. – Дата обращения: 17.10.2022.

Иванова А. С., Высоцкая Д. В., студенты
научный руководитель – **Носко Н. В.**, старший преподаватель
УО «Брестский государственный технический университет»,
г. Брест, Республика Беларусь

ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЕ КАК ОСНОВНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ «ЗЕЛеноЙ» ЭКОНОМИКИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

В последнее время в научных и политических кругах различных стран мира, в том числе и в Республике Беларусь, активно продвигается и внедряется новое перспективное направление государственной экологической политики – «зеленая» экономика, предусматривающая обеспечение устойчивого и сбалансированного социально-экономического развития при условии сохранения природного потенциала страны, снижения риска для окружающей среды и способствующая улучшению качества жизни и среды проживания.

Новый глобальный курс на «зеленую» экономику как единственный путь дальнейшего развития был объявлен на 40-м Всемирном экономическом форуме 2010 года, проходившем в Давосе под лозунгом «Улучшить состояние планеты: переосмыслить, перепланировать, перестроить мир». С того времени в бизнес-сфере понятие «зеленая» экономика находится в центре внимания и становится глобальным курсом инновационного, антикризисного формирования во многих странах и регионах мира.

«Зеленая» экономика – модель организации экономики, направленная на достижение целей социально-экономического развития при существенном сокращении экологических рисков и темпов деградации окружающей среды. Такая модель экономического развития опирается на принципы устойчивого развития и знания экономики окружающей среды и природопользования. «Зеленая» экономика заботится не только о росте и воспроизводстве таких факторов производства, как капитал, трудовые ресурсы и информация, но также способствует возобновлению природных ресурсов [1].

Республика Беларусь не остается в стороне от современных общемировых тенденций и направлений развития экономики. В Республике Беларусь, как и во многих странах мира, принят ряд программ социально-экономического развития, направленных на обеспечение устойчивого роста экономики, повышение энергоэффективности производства, энергосбережение, внедрение элементов «зеленой» экономики, таких как применение возобновляемых источников энергии.

В нашей стране основным потенциальным направлением «зеленой» экономики является энергосбережение и экономия традиционных энергетических ресурсов.

Основными задачами направления «Энергетика и энергосбережение» являются обеспечение ввода в энергосистему Республики Беларусь атомной энергетики, создание нового направления по производству светотехнической продукции на основе светодиодов, освоение и наращивание производства альтернативных видов топлива и источников энергии.

Сокращение импорта энергоносителей является одной из стратегических задач по обеспечению стабильности экономики Республики Беларусь. Решение указанной задачи целесообразно осуществлять за счет увеличения использования местных энергоресурсов и возобновляемых источников в производстве тепловой и электрической энергии.

В сфере производства энергии и энергосбережения будут созданы (внедрены):

- новые технологии, оборудование для производства электрической и тепловой энергии на основе возобновляемых источников энергии (древесина, биомасса, ветер и другие);
- новые технологии получения твердого топлива, добавок к бензинам (биобутанол и другие) и производства добавок и топлива в промышленных и сельскохозяйственных организациях Республики Беларусь;
- технологии выработки биогаза на биогазовых установках [2].

Директива Президента Республики Беларусь от 14 июня 2007 года № 3 «Экономия и бережливость – главные факторы экономической безопасности государства» определила приоритетное значение энергосбережения и безопасности Республики Беларусь и экономической конкурентоспособности отечественной экономики.

Повышенное внимание вопросу энергосбережения в отрасли ЖКХ обусловлено прежде всего высокой энергоемкостью жилищно-коммунальных услуг и особенностью возмещения затрат населением по фиксированным тарифам и за счет бюджетных субсидий.

Энергосбережение – это базисный тезис, который лежит в основе реформирования ЖКХ. Энергосбережение преследует цель повышения эффективности производства жилищно-коммунальных услуг с одновременным снижением нерациональных затрат, снижением потерь и снижением удельного расхода ресурсов. Экономия от энергосбережения рассматривается как ресурс возвращения инвестиций в развитии комплекса ЖКХ.

Во исполнение Декрета № 3 разработана Отраслевая программа мер Министерства жилищно-коммунального хозяйства по экономии и рациональному использованию топливно-энергетических и материальных ресурсов и денежных средств, утверждена протоколом заседания коллегии Министерства жилищно-коммунального хозяйства РБ от 22 августа 2007 года № 9.

Программа предусматривает основные направления деятельности по экономии и бережному использованию средств, в соответствии с которыми ведется работа на предприятии:

- сокращение потребления тепловой энергии за счет проведения мероприятий, направленных на экономию и бережливость ТЭР;

- всесторонний контроль за рациональным использованием топливно-энергетических и материальных ресурсов.

Программа предусматривает усиление ответственности каждого подразделения за выполнение поставленных задач экономии и энергосбережения.

В условиях постоянного роста цен на энергоресурсы и, соответственно, тарифов на тепло и электроэнергию, более актуальной становится проблема снижения затрат на потребление электрической и тепловой энергии. Для решения проблем энергосбережения в системе наружного освещения необходимо значительно повысить эффективность использования электроэнергии в осветительных установках. Один из путей решения проблем энергосбережения – это модернизация сетей наружного освещения и тепловая реабилитация зданий.

По данным КУП «Брестское ДЭП» за 2020 год был успешно выполнен показатель по энергосбережению – –13,0 %.

В таблице 1 приведены показатели по энергосбережению по кварталам 2021 года.

Таблица 1 – Выполнение задания по энергосбережению на 2022 год

Показатель	I квартал	II квартал	III квартал	Итого на 2022 г.
1	2	3	4	5
Обобщенные энергозатраты в базовый период (2022 г.), т. у. т	355	547	753	1189
Экономия, т. у. т.	11,1	41,3	59,7	74,4
ЦП по энергосбережению, %	–0,88	–11,35	–10,28	–8,3

В соответствии с постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 31.03.1998 г. № 504 на предприятии ежегодно разрабатываются мероприятия по энерго- и ресурсосбережению, которые позволят обеспечить достижение положительного эффекта без снижения надежности, долговечности и других показателей качества, а также без ухудшения условий труда и качества работ.

Ниже указаны мероприятия, которые позволили сократить потребление тепловой и электрической энергии и выполнили задание по энергосбережению в 2021 году.

При замене 300 светильника ЖКУ с лампами ДНаТ-150 (мощностью 171 Вт с учетом потерь в ПРА) на светильники светодиодные с мощностью 98 Вт высвобождаемая мощность составит: (171-98)*300 шт. (кол-во заменяемых ламп) = 21,9 кВт. Мероприятие внедрено 01.07.2021г. В 2021 году экономия ТЭР по мероприятию составила 23,8 тут.

Стратегическими задачами в сфере энергосбережения являются:

– снижение зависимости Республики Беларусь от импортируемых энергоресурсов за счет максимально возможного вовлечения в топливно-энергетический баланс страны собственных топливно-энергетических ресурсов (далее – ТЭР), включая возобновляемые источники энергии (далее – ВИЭ);

– сдерживание роста валового потребления ТЭР при экономическом развитии страны и сближение энергоемкости валового внутреннего продукта (далее – ВВП) Республики Беларусь по паритету покупательной способности со среднемировым значением этого показателя.

За четырехлетний период реализации Государственной программы «Энергосбережение» на 2016–2020 годы, утвержденной постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 28 марта 2016 г. № 248 (далее – Государственная программа на 2016–2020 годы), проделана значительная работа по повышению эффективности использования ТЭР и вовлечению в топливный баланс местных ТЭР, в том числе ВИЭ.

По данным Международного энергетического агентства, в 2018 году энергоемкость ВВП Беларуси составила 0,15 т нефтяного эквивалента на 1 тыс. долларов США ВВП по паритету покупательной способности в ценах 2015 года и снижена более чем в 2 раза по отношению к 2000 году.

Целями Государственной программы являются:

– сдерживание роста валового потребления ТЭР при экономическом развитии страны;

– дальнейшее увеличение использования местных ТЭР, в том числе ВИЭ.

Для достижения данных целей необходимо решить следующие задачи: в рамках подпрограммы 1 «Повышение энергоэффективности» обеспечить экономию ТЭР; в рамках подпрограммы 2 «Развитие использования местных ТЭР, в том числе ВИЭ» увеличить долю местных ТЭР, в том числе долю ВИЭ в валовом потреблении ТЭР.

Сводным целевым показателем Государственной программы является снижение энергоемкости ВВП к 2026 году не менее чем на 7 процентов к уровню 2020 года при темпах роста ВВП в 2021–2025 годах 121,5 процента.

На достижение целей Государственной программы энергосбережения и выполнение ее задач могут оказывать влияние различные риски, в том числе:

1. Риски макроэкономического характера: снижение относительно плановых значений темпов роста экономики, темпов роста производства продукции (работ, услуг) в различных секторах экономики, инвестиционной активности субъектов хозяйствования, рост стоимости ТЭР и тарифов на энергию.

2. Финансовые риски, вызванные недостаточностью и (или) несвоевременностью финансирования, высокой закредитованностью и недостаточностью оборотных средств у исполнителей мероприятий; правовые риски, связанные с изменением законодательства.

Основными механизмами управления рисками при реализации Государственной программы в целях минимизации последствий их наступления являются:

1. Своевременная корректировка сводных целевых и целевых показателей, характеризующих достижение целей и задач Государственной программы, а также мероприятий с учетом макроэкономических показателей.

2. Своевременный учет планируемых изменений в законодательстве.

3. Своевременное планирование и отбор исполнителей мероприятий.

4. Обеспечение своевременного и эффективного использования средств для реализации мероприятий Государственной программы.

5. Привлечение дополнительных средств из внебюджетных источников финансирования.

6. Ежегодное уточнение объемов финансовых средств, предусмотренных на реализацию мероприятий Государственной программы, при изменении макроэкономических показателей, применяемых в расчетах.

7. Определение приоритетов для первоочередного финансирования мероприятий Государственной программы.

8. Корректировка Государственной программы в соответствии с фактическим объемом финансирования и перераспределение средств между приоритетными направлениями Государственной программы.

9. Проведение систематического мониторинга и оценки результатов реализации мероприятий подпрограмм Государственной программы.

10. Информационное обеспечение, изучение зарубежного опыта, обмен наилучшими практиками, приобретенными при реализации мероприятий, аналогичных включенным в Государственную программу.

11. Подготовка, переподготовка руководящих кадров, повышение квалификации специалистов, участвующих в реализации Государственной программы [3].

Исходя из этого, можно сделать вывод, что в Республике Беларусь созданы все условия для внедрения «зеленой» политики. Принят ряд программ социально-экономического развития, направленных на обеспечение устойчивого роста экономики, повышение энергоэффективности производства, энергосбережение, внедрение элементов «зеленой» экономики, таких как применение возобновляемых источников энергии.

В Республике Беларусь на протяжении 30 лет проводится последовательная государственная политика в области энергосбережения. Посредством применения передового опыта, новых научно-технических разработок, оборудования, материалов в Республике Беларусь создана результативная система, которая позволила снизить энергоемкость.

Литература

1. Что такое «зеленая» экономика? / Научная сфера // Журнал «Экономика Беларуси» [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://belarus-economy.by/ru/science-ru/view/chto-takoe-zelenaja-ekonomika-460/>. - Дата доступа: 24.10.2022.

2. Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://pravo.by/document/?guid=3871&p0=C22100103>. - Дата доступа: 24.10.2022.

УДК 338.23

Иванова А. С., студентка

научный руководитель – **Гарчук И. М.**, к. э. н., доцент
УО «Брестский государственный технический университет»,
г. Брест, Республика Беларусь

ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КАК ОСНОВА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

В настоящее время основными факторами современной конкуренции являются научно-технические достижения и инновации. К несомненным достоинствам последних, как фактора повышения эффективности и производительности производства продукции и услуг, можно отнести следующие:

– при переходе от статичной конкуренции к динамичной инновации обеспечивают уникальность конкурентных преимуществ субъекта экономических отношений как на микро, так и на глобальном уровне;

– одним из важнейших и необходимых условий высокого качества продукции и услуг является использование современных высокоточных технологий;

– инновационный процесс не заканчивается на этапе внедрения, а продолжается после него, по мере распространения новшество совершенствуется, становится максимально эффективным, приобретает ранее неизвестные потребительские свойства;

– инновационные технологии открывают новые области применения, рынки, новых потребителей [1].

Одной из важных задач государства в наше время является повышение инновационной деятельности предприятий, которое поможет лидировать на рынке среди других компаний. Для реализации этой задачи необходимо провести изменения в производственно-сбытовой деятельности, в распределении финансовых и инвестиционных ресурсов и в проведении маркетинговой политики. Эти изменения должны базироваться на двух принципах: должен соблюдаться баланс интересов потребителя и производителя; инвестиционная деятельность предприятия должна осуществляться непрерывно.

Необходимо своевременно определить, адекватно оценить и разработать эффективные меры управления, так как при внедрении инноваций предприятия существует высокий риск [2].

Исходя из практики, можно заметить, что между конкурентоспособностью и инновациями существует прямая взаимосвязь. За счет современных технологий можно не только реализовывать продукцию, пользующуюся спросом, но и снижать задержки при внедрении инноваций. Предприятие, первым внедрившее инновационные разработки, будет обладать большими преимуществами по сравнению с конкурентами как перед потенциальными потребителями, так и перед инвесторами, при прочих равных условиях.

При выборе тех или иных инноваций предприятия отдают предпочтение тем, которые приемлемы для их производственного процесса и являются нестандартными, креативными, поэтому должны обеспечивать высокий экономический эффект от внедрения. Но не все инновации касаются именно производственного процесса, некоторые из них представляют конкурентные преимущества, дают возможность занять определенную рыночную нишу или захватить сегмент потребителей, которые ранее были не доступны. В случае если конкуренты не способны своевременно отреагировать, это обеспечит предприятию гарантированный успех и выведет его на новый уровень, обеспечив высокую конкурентоспособность.

Яркий пример – использование инновационной деятельности для повышения конкурентоспособности предприятия – события на рынке мотоциклов в начале 1980-х годов. Когда компания Yamaha попыталась атаковать компанию Honda, та в ответ вместо традиционного снижения цен выбрала инновационную стратегию и за полтора года выпустила на рынок 113 новых моделей мотоциклов, не оставив сопернику никаких шансов на успех [3].

Во всем мире применение инноваций сегодня является не прихотью, а необходимостью для выживания, сохранения конкурентоспособности и дальнейшего процветания. Схематично влияние инноваций на конкурентоспособность показано на рисунке 1.

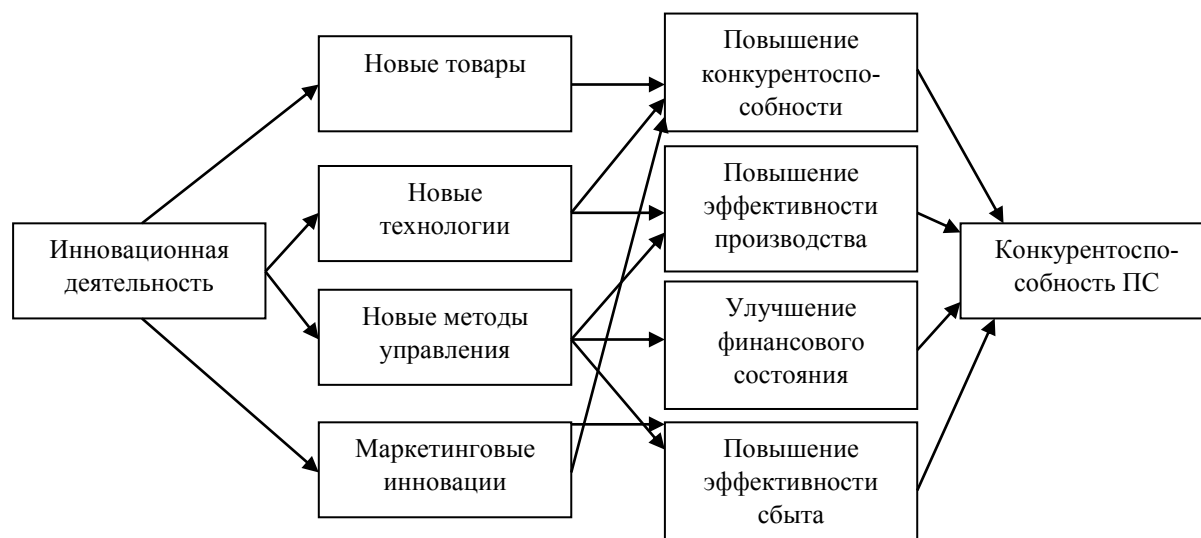


Рисунок 1 – Взаимосвязь инновационной деятельности и конкурентоспособности предпринимательской структуры

Примечание – Источник: собственная разработка на основе [1]

Данный рисунок подтверждает, что между инновациями и конкурентоспособностью существует прямая зависимость. Инновации - это прямой путь к конкурентоспособности, поскольку «последствиями» внедрения инноваций могут быть не только положительное влияние на финансовые показатели деятельности предприятия - это снижение издержек, рост прибыли, но и внешние эффекты - повышение лояльности клиентов, улучшение имиджа, увеличение инвестиций, выход на новые рынки и т. д.

Повышенный интерес к инновациям в настоящее время объясняется просто - именно инновации могут оказать существенное влияние в процессе конкурентной борьбы. Эффект от большинства инновационных проектов во много раз превосходит эффект, которого можно добиться за счет внедрения любых других мер по оптимизации деятельности. На практике предприятие, внедрившее инновации, развивается более быстрыми темпами, чем его конкуренты, при этом длительное время может не терять своих лидирующих позиций.

Подводя итог, можно сделать вывод о том, что предприятия, которые формируют стратегическое поведение на основе инновационного подхода, где основной целью является освоение новых технологий, производство новых товаров и услуг, имеют возможность достичь лидирующего положения на рынке, сохранить высокие темпы развития, снизить уровень издержек, достичь высокого уровня прибыли. Эффект, полученный от внедрения инноваций, повышает эффективность деятельности предприятия и значительно усиливает его конкурентные преимущества на внутреннем и мировом рынках [1].

В настоящее время именно инновационная деятельность является решающим фактором в конкурентной борьбе, обеспечивающим условия для устойчивого долгосрочного развития.

Литература

1. Мякотин, М. П. Взаимосвязь инновационной деятельности и конкурентоспособности предприятия / М. П. Мякотин. // Молодой ученый. – 2018. – № 23 (209). – С. 332–334 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://moluch.ru/archive/209/51178> – Дата доступа: 25.10.2022.
2. Повышение конкурентоспособности предприятия на основе инновационной деятельности [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.bibliofond.ru/view.aspx?id=912595> – Дата доступа: 25.10.2022.
3. История кроссовых мотоциклов Yamaha. 1980–1989 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://moto85.ru/prodazha_motoekipirovki/istoriya_krossovykh_mototsiklov_yamaha_1980_1989.html. – Дата доступа: 29.10.2022.

УДК 658.8

Игнатчук А. В, Рахта А. А. студентки
научный руководитель – **Бережная Г. Г.**, старший преподаватель
УО «Брестский государственный технический университет»,
г. Брест, Республика Беларусь

САРАФАННОЕ РАДИО КАК ИНСТРУМЕНТ МАРКЕТИНГА

На сегодняшний день традиционные способы использования стандартных инструментов продвижения товаров или услуг не приводит к желаемым результатам, поэтому непосредственно маркетологи обращаются к использованию нестандартных инструментов. Как правило, чаще красочные рекламные ролики раздражают пользователей, нежели мотивируют к покупке.

Сарафанное радио – это передача информации от одного человека к другому, обычно под влиянием сильного впечатления. Эмоции играют ключевую роль в этом процессе, и чем они сильнее, тем быстрее распространяется новость.

Сегодня человек может делиться информацией сразу со многими людьми: в интернете – публикуя обзоры, посвященные конкретной продукции, а отзывы о ней появляются во множестве социальных сетей. Некоторые потребители даже создают свои сайты или блоги, в которых хвалят или ругают разные бренды. Как правило, этот метод продвижения дает хорошие результаты, поскольку подразумевает, что человек, который делится положительным отзывом о бренде или продукте, не извлекает из этого личной выгоды. По этой причине аудитория доверяет ему. Опрос, проведенный McKinsey, показал, что интернет-пользователи придают большое значение таким отзывам и присутствию компаний в сети, причем в Беларуси доля таких пользователей выше, чем в других странах.

«Сарафанное радио» имеет в Беларуси большую важность по сравнению с другими странами:

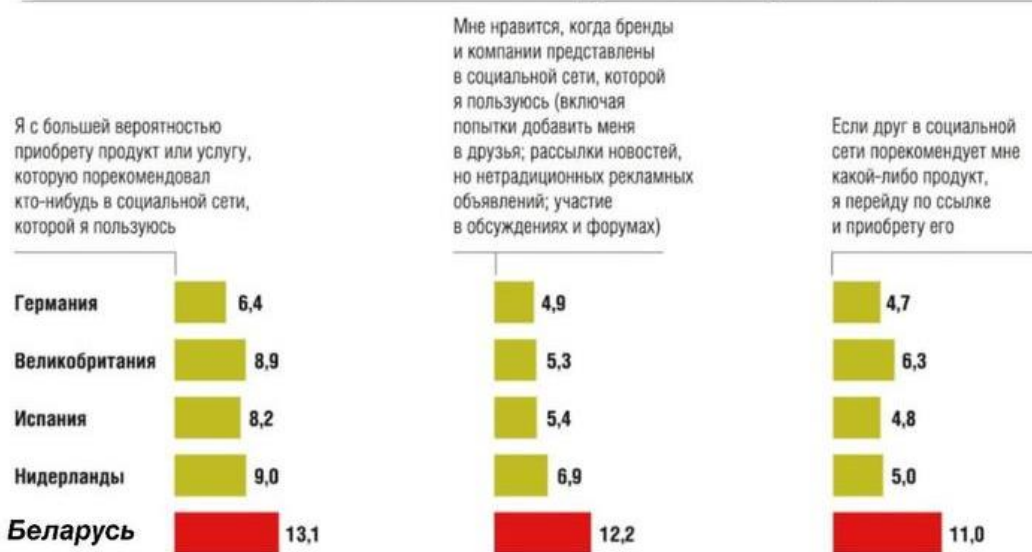


Рисунок 1 – Статистика важности сарафанного радио

На вышеприведенные данные влияет менталитет страны. Большинство исследователей в качестве доминирующей черты менталитета белорусов выделяют толерантность. Другими словами – это привыкание. Также белорусы отличаются от других наций своей открытостью и добродушием, что, по мнению авторов, очень влияет на данный факт.

Плюсы и минусы сарафанного радио:

Преимущества: требует минимум денежных вложений; дает хорошие результаты; свидетельствует о качестве и востребованности ваших товаров или услуг; приводит клиентов, которые с недоверием относятся к рекламе; увеличивает лояльность аудитории в целом.

Недостатки: не поддается контролю. Сарафанное радио может превратиться в «испорченный телефон», когда потребители передают друг другу недостоверную информацию о продукте или бренде или приукрашивают достоинства, а люди им верят; зависит от негативных отзывов; рекламу из уст в уста сложно масштабировать, поскольку клиенты приходят по одним и тем же каналам.

Принципы сарафанного радио

Чтобы люди советовали компанию своим знакомым, она должна иметь следующие характеристики:

1. Узнаваемость. Легко запоминающееся название – часть успеха. Можно радовать покупателей отличной продукцией и высоким качеством сервиса, но они не будут рекомендовать друзьям просто потому, что не смогут вспомнить название бренда.

2. Уникальность. Важно, чтобы у товара или сервиса были особенности, которые выделяют бренд на фоне конкурентов.

3. Четкие выгоды. Прежде чем сделать покупку, люди обычно сравнивают несколько брендов и магазинов. Они останавливаются на том варианте, который предлагает им лучшие. Если в компании будут четко обозначенные преимущества, люди с большей долей вероятности пойдут именно к вам. Они же и запустят сарафанное радио.

4. Интересная история. Компании, в истории которых есть «изюминка», вызывают у людей больше эмоций, чем те, что развиваются по классическому сценарию.

5. Хорошая репутация. Люди не будут рекомендовать близким компанию, в которой не уверены. Скандалы, обманы, хамство, громкие разбирательства в соцсетях – все это отталкивает даже лояльных клиентов.

6. Авторитетность. Это и многолетняя успешная деятельность, и объемное портфолио, и взаимодействие с лидерами мнений – звездами шоу-бизнеса, блогерами, известными предпринимателями.

Как использовать в маркетинге

Чтобы запустить сарафанное радио, компании стимулируют своих клиентов распространять положительную информацию о них среди друзей, знакомых, коллег. На это нужны средства и время, но затраты, как правило, окупаются. Рассмотрим приемы, которые можно использовать в Интернете и за его пределами.

Офлайн: раздача визиток, личное знакомство с постоянными покупателями, запоминающееся событие, «Приведи друга – получи скидку».

Онлайн: отзывы и обзоры в социальных сетях, партнерская программа – вариант акции «Приведи друга», только в онлайн, активности в соцсетях, авторитетные обзоры.

Офлайн и онлайн. Есть приемы, которые работают везде: бонусы для новых клиентов, скидки постоянным клиентам, сюрпризы, сувенирная продукция, просьбы.

Распространенные ошибки

Использовать только сарафанный маркетинг. Во-первых, он не дает быстрых результатов, с его помощью невозможно раскрутиться «с нуля». Во-вторых, сарафанное радио не поддается контролю и прогнозированию.

Запускать продвижение без четкого УТП. Если компания ничем не отличается от конкурентов и у компании нет уникального торгового предложения – люди не будут говорить о вас.

Не использовать триггеры. Триггер – то, что «цепляет» человека, заставляет его совершить целевое действие. На первых порах триггеры должны быть особенно яркими, чтобы люди точно не могли пройти мимо.

Не анализировать конкурентов. Они наверняка тоже используют (или планируют использовать) сарафанное радио. Изучите их методы, выберите наиболее креативные решения и дополните их своими фишками.

Ждать быстрых результатов. Сарафанный маркетинг имеет накопительный эффект. Сначала люди должны заинтересоваться продуктом, убедиться в его качестве – только после этого они будут рекомендовать его другим.

Также авторы провели анкетирование с целью обозначения уровня приобретения товаров разного ассортимента и категорий с помощью сарафанного радио. Анкетирование проходило 51 человек с использованием интернет-опроса. Анкета состоит из 8 вопросов закрытого и открытого типа.

Далее приведены вопросы и статистика их ответов.

Знаете ли вы, что такое сарафанное радио: да – 72,5 %, нет – 27,5 %.

Часто ли вы обращаетесь за советом при выборе товаров: часто – 68,6 %, иногда – 10,2 %, редко – 2,7 %, никогда – 18,5 %.

Если вы ответили "нет", то почему: мой ответ – да – 80 %, свой вариант: - 20 % (доверяю только своему выбору, не знаю, просто мне это не надо, доверяю только себе и своему опыту).

Если вы ответили "да", то чаще в каких категориях товаров: продукты питания – 37,8 %, косметика (декоративная/уходовая) – 60 %, бытовая химия – 22,2 %, товары для дома – 26,7 %,

техника – 62,2 %, одежда/обувь/аксессуары – 53,3 %, зоотовары – 17,8 %, спорт и отдых – 28,9 %, подарки/сувениры – 44,4 %, свой вариант – 0 %.

Как часто вы совершаете покупки исходя из отзывов в интернете: часто (больше 2 раз в неделю) – 9,8 %, средне (1 раз в месяц) – 37,3 %, редко (1 раз в несколько месяцев) – 39,2 %, никогда – 13,7 %.

В каких социальных сетях вы читаете отзывы о данном продукте: не читаю – 60,7 %, Инстаграмм – 14,3 %, Ютуб – 1,96 %, Вайбер – 0 %, Вк – 3,9 %, Тик-ток – 3,9 %, сайт магазина – 7,84 %, Валдберес – 1,96 %, свой вариант: - 5,44 % (Одноклассники, в самом Интернете, сообщества различные).

Ваш пол: муж. – 29,4 %, жен. – 70,6 %.

Ваш возраст: до 18 лет – 15,7 %, 18–23 – 49 %, 24–29 – 15,7 %, 30–35 – 5,9 %, 36–41 – 0 %, 42–47 – 3,9 %, 48+ – 9,8 %.

Исходя из результатов можно сделать вывод: многие опрашиваемые знают о сарафанном радио. Большинство респондентов обращаются за советом при выборе товара, и, по статистическим данным, этими товарами является техника, косметика или же одежда/обувь/аксессуары. Однако респонденты, которые не спрашивая совета, приобретают товар, не могут четко ответить на этот вопрос или же полагаются на свое мнение. Интернет на сегодняшнее время имеет значимую роль в бизнесе, поэтому авторы задали вопрос о частоте покупки, исходя из отзывов в Интернете, и результат был таков: большинство респондентов совершают покупку раз в несколько месяцев или раз в месяц. Также источниками служат такие социальные сети, как Инстаграмм, Тик Ток, ВК и сайты магазинов. Большинство опрашиваемых – женщины, и, в большей степени, охваченный возрастной диапазон – 18–23 лет.

Примеры сарафанного радио

ИКЕА. Компания давно славится своими креативными идеями. В рамках одной рекламной кампании она установила в городском парке биотуалет, зайдя в который, люди попадали в роскошную 125-метровую ванную комнату. Скрытая камера снимала реакцию посетителей на увиденное. Ролик сразу стал вирусным, а люди еще долго обсуждали интересную идею ИКЕА.

Splat. Российские компании тоже эффективно применяют сарафанное радио в маркетинге. Так, в каждой упаковке зубной пасты Splat покупатели находят письмо от основателя бренда Евгения Демина. Он пишет послания простым и интересным языком, поднимает актуальные темы. Многие люди отмечают, что покупают зубную пасту этой фирмы именно потому, что им хочется прочитать следующее письмо от Евгения.

Сарафанное радио, пожалуй, самый честный и эффективный способ продвижения бренда. Клиенты покупают товар, пользуются им и рассказывают о нем друзьям и знакомым. Он не требует больших денежных вложений и дает широкомасштабные результаты. Но контролировать его практически невозможно. Чтобы запустить сарафанный маркетинг, важно проработать четкое УТП и найти триггеры, которые будут стимулировать людей делиться с близкими информацией о бренде. Требуется все время повышать качество товаров и сервиса, превосходить ожидания клиентов, радовать их сюрпризами – и они сами захотят рекомендовать компанию. Несмотря на то, что сарафанное радио не является самым быстрым способом запустить продажи и нарастить объемы, это один из лучших инструментов бесплатного маркетинга.

Литература

1. Розен Э., Анатомия сарафанного радио / Э. Розен. – М. : Манн, Иванов и Фербер, 2018. – 416 с.

2. Бергер, Й. Заразительный: психология сарафанного радио. Как продукты и идеи становятся популярными / Й. Бергер. – М. : Манн, Иванов и Фербер, 2014. – 212 с.

Игнатчук А. В., Рахта А. А., студентки
научный руководитель – **Гарчук И. М.**, к. э. н., доцент
УО «Брестский государственный технический университет»,
г. Брест, Республика Беларусь

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ МАРКЕТИНГОМ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

На сегодняшний день актуальным становится вопрос управления маркетингом на отечественных предприятиях, т. к. многие из них недостаточно используют современные методы и принципы маркетинга.

Управление маркетингом – это анализ, планирование, претворение в жизнь и контроль за проведением мероприятий, рассчитанных на установление, закрепление и поддержание продаж ради достижения целей организации, таких как получение прибыли, рост объема продаж, увеличение доли рынка и т. п. Потому что маркетинг можно рассматривать как разновидность менеджмента, термин «управление маркетингом» считается не совсем корректным.

Задача управления маркетингом – влиять на степень, время и характер спроса таким образом, чтобы это помогало организации достигать ее целей.

Одним из важных моментов удачной и полноценной деятельности организации в современных условиях считается правильная и эффективная система управления маркетингом. К понятию «управление маркетингом» Филипп Котлер предлагает отнести буквально все функции: это и анализ, и планирование, и мероприятия по установлению обмена, и контроль, а еще решение таких задач, как «получение прибыли», «рост объема сбыта», «увеличение доли рынка» и т. п. Управление маркетингом – это управление спросом. В соответствии с этим, в зависимости от состояния спроса маркетинг решает ряд задач, которые должны обеспечить желаемый уровень сбыта.

Организация процесса управления маркетингом подразумевает:

1. Анализ возможностей рынка: маркетинговые изыскания, область маркетинга, рынок частных потребителей, рынок организаций.

2. Выбор целевых рынков сбыта: выявление объемов потребления, разделение рынка, определение места товара.

3. Создание маркетингового комплекса: создание товара, установление стоимости товара, методы товарного распределения, популяризация товара.

4. Реализацию мероприятий маркетинга: планирование мероприятий, контроль проведения мероприятий.

Существует три основных уровня управления маркетингом: *стратегический*, *текущий* и *оперативный*, характеризующиеся различными целями, задачами и типами принимаемых решений.

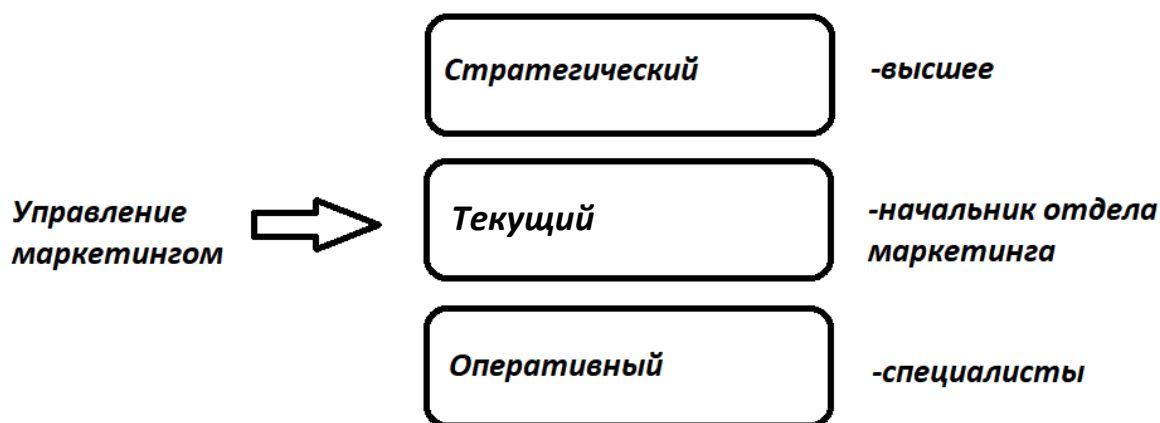


Рисунок 1 – Уровни управления маркетингом

Проанализируем каждый уровень.

Стратегическое управление – функция управления, направленная на долгосрочные цели и действия, а также комплекс долгосрочных мер и подходов по улучшении жизнеспособности и мощи лица или группы лиц по отношению к их конкурентам. Формулировка стратегии — образа действий и её чёткий инструментарий являются ядром управления и важным признаком хорошего менеджмента.

Текущий уровень маркетинга – это средства и приемы маркетинга, предназначенные для выполнения маркетинговой стратегии с учетом влияния факторов микро- и макросреды маркетинга и реализующие управление комплексом маркетинга — системой «4P» (Product, Price, Place, Promotion).

Оперативное управление маркетингом – это различные рутинные операции текущей маркетинговой деятельности по реализации маркетинговых планов и программ с использованием огромного арсенала маркетинговых приемов и методов в рамках тактики маркетинга и рыночной ситуации.

Таким образом, маркетинг представляет собой различную организационную деятельность, нацеленную на изучение нужд потребителей и их психологии. Оно включает в себя анализ и прогноз поведения конкурентов, разработку и продвижение новых конкурентоспособных товаров и услуг, а также управление системой коммерческих отношений с поставщиками и посредниками. Оно также означает взаимодействие с потребителями в целях удовлетворения их нужд на более высоком по сравнению с конкурентами уровне. Эта деятельность варьируется в зависимости от того, кто является клиентом данного предприятия – другое предприятие или конечный потребитель, а также от того, какой товар производит данное предприятие – товары или услуги. То есть, маркетинг-менеджмент – это целенаправленная деятельность по принятию решений, связанных с регулированием конкурентной позиции предприятия посредством планирования, организации, учета, мотивации, контроля деловых отношений на рынке.

Отдел маркетинга, в котором может быть один маркетолог, который занимается всем подряд, и из-за этого не один из выполняемых процессов не реализуется как надо. Это также одна из проблем управления.

Рассмотрим развитие управления маркетингом в Беларуси. То, что Беларусь существенно отстала в маркетинге от соседей, не может не обернуться серьезными проблемами на внешнем и внутреннем рынках. Чтобы избежать этого, мало постоянного повышения уровня компетенции профессионального сообщества, необходимо привить элементарную маркетинговую культуру обществу в целом. Как говорил Филипп Котлер, «маркетинг можно выучить за один день, но чтобы овладеть им, нужна вся жизнь». Реализация концепции маркетинга на предприятии требует создания и постоянного функционирования соответствующей службы маркетинга. В настоящее время без такой службы, обеспечивающей проведение маркетинговых исследований по изучению перспектив спроса, требований потребителей к товару и его свойствам, тенденций этих требований под влиянием различных факторов, производителям трудно выжить в конкурентной борьбе.

Как показал анализ производственно-хозяйственной деятельности отечественных предприятий: строительной отрасли, машиностроения, транспортной отрасли, отрасли связи, продовольственной отрасли и др., на сегодняшний день предприятия недостаточно вкладываются в продвижение и рекламу товаров и услуг. На многих предприятиях маркетинговой деятельностью занимается менеджер по продажам или экономист, что характеризует недостаточно развитую политику продвижения продукции. В связи с этим предприятиям не хватает рекламы, что позволило бы получить большую лояльность и отклик от потребителей.

Эффективное управление реализационными процессами, находящимися в прямой зависимости от развития и применения концепции маркетингового управления, является сегодня одним из основных факторов создания и поддержания конкурентоспособного хозяйствующего субъекта на рынке и имеет главенствующее значение в системе управления производственно-хозяйственной деятельностью предприятия.

В настоящее время кризис в системе реализации производственных предприятий обусловлен следующими негативными моментами: отсутствием на предприятиях полноценной системы маркетингового управления; отсутствием четко определенной системы управления маркетинговыми и реализационными действиями; запаздыванием реагирования на процессы, происходящие в системах управления маркетингом и реализационной деятельности, на изменения конъюнктуры рынка; нерациональной системой управления поступающими денежными средствами; отсутствием четкой схемы взаимосвязей и взаимодействий между подразделениями и службами на предприятии.

Одной из основных проблем, оказывающих влияние на показатели эффективности функционирования производственных предприятий в современных рыночных условиях, является неточное представление и недопонимание роли маркетинга в производственном процессе и его места в системе управления предприятием.

Многие проблемы, существующие на предприятиях, обусловлены тем фактом, что при наличии в структуре управления предприятия службы маркетинга никаких реальных действий в рамках концепции ориентации на маркетинг не ведется, фактически основной функцией данной службы является сбыт продукции. Однако на данном предприятии маркетингового отдела вообще отсутствует, в чем и заключается основная проблема.

Отсутствие маркетинговых действий обусловлено следующими негативными факторами: недопониманием высшим звеном управления предприятий реальной значимости роли маркетинга в производственном и реализационном процессах; приверженностью к «старым», налаженным схемам работ; отсутствием заинтересованности в качественном конечном результате; опасениями нововведений и их последствий; страхом перед риском и неопределенностью.

Для решения данной проблемы можно предложить следующее:

Как сказал Дэвид Мирман Скотт – американский эксперт в области маркетинга, автор множества книг: «Маркетинг существует не для получения наград, а для построения выигрышного бизнеса».

Целесообразно внедрить отдел управления маркетинга на отечественные предприятия, который занимался бы определенными функциональными обязанностями. Если на предприятии работает один специалист, то должностная инструкция маркетолога часто невыполнима. Слишком много обязанностей для одного человека.

Маркетинговый отдел: обеспечивал бы рост прибыли, рентабельности, также каждый работник исполнял бы отдельные должностные обязанности: ведет аналитику, анализирует рынок, подбирает ниши для продуктов, собирает информацию о конкурентах, следит за динамикой рынка, подбирает критерии оценки работы компании, отделов, продвижения продуктов, разрабатывает и обновляет информацию на сайте, позиционирует и продвигает деятельность предприятия.

Также в ходе маркетингового анализа было выявлено недостаточное наличие какой-либо рекламы, поэтому авторами можно предложить следующие варианты: например, для строительных предприятий.

Реклама ориентирована на крупных заказчиков.



Рисунок 2 – Пример рекламного баннера

Лучшая реклама строительных услуг – это демонстрация законченных объектов на сайте компании. Учитывая высокую конкуренцию в строительстве и ремонте, реклама должна быть нацелена на долгосрочную перспективу. Самая эффективная реклама строительных услуг будет реализована только при хорошем маркетинге, означающем прямую работу с потенциальной клиентурой, понимание ее запросов, построение грамотной рекламной кампании с учетом задач клиента и текущей рыночной ситуации. Многое зависит от выбранной стратегии.

Вывод: одной из самых актуальных проблем маркетинга в Республике Беларусь в настоящее время является проблема создания работоспособных, эффективных служб маркетинга на предприятиях, из которой в последующем возникают проблемы функционирования данных служб на предприятиях и которые являются ее прямым продолжением. На белорусских предприятиях, в частности в строительных организациях, маркетологи не имеют столь значительного влияния. В целом рынок исследований и рекламы Беларуси находится на стадии развития и недостаточно сформирован с точки зрения спроса и предложения.

Литература

1. Официальный сайт ГО «Брестоблсельстрой» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.selstr.by/>. – Дата доступа: 31.10.2022.
2. Разумова, С. В. Стратегический маркетинг : учеб.пособие для студентов учреждений, обеспечивающих получение высшего образования по специальности «Маркетинг» / С. В. Разумова. – Минск : БГЭУ, 2008. – 339с.
3. Стратегический менеджмент по Котлеру. Лучшие приемы и методы / Филип Котлер, Роланд Бергер, Нильс Бикхофф; переводчик И. Матвеева. – М. : Издательство «Альпина Паблшер», Ozon.ru, 2012. – 144 с.
4. Годин, А. М. Маркетинг: учебник для экономических вузов по направлению «Экономика» и специальности «Маркетинг» / А. М. Годин. – М.: Дашков и К°, 2014. – 671 с.

УДК 336.64

Игнатюк М. С., студент
научный руководитель – **Зазерская В. В.**, к. э. н., доцент
УО «Брестский государственный технический университет»,
г. Брест, Республика Беларусь

ТЕХНОЛОГИИ БЛОКЧЕЙН И ДЕЦЕНТРАЛИЗОВАННЫХ ФИНАНСОВ В ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

В XXI веке уже было внесено большое количество изменений и новшеств в сектор цифровой экономики. Одним из таких стала технология блокчейн, которая зародилась еще в 1991 году и уже в 2009 году она впервые заработала и с тех пор успешно развивается.

Технология блокчейн на данный момент является одной из наиболее значительных инноваций для разработки и функционирования систем отслеживания транзакций и учёта в сфере цифровизации активов. Блокчейн-среду можно назвать системой для криптографического захвата и хранения неизменяемого, последовательно записанного списка транзакций между её участниками. Блокчейн в прямом смысле представляет собой серию блоков, соединенных вместе, в которых каждый блок содержит данные о транзакциях. Это всё записывается в виде хэш-функции, которая использует свой собственный алгоритм хэширования для защиты конфиденциальной информации. Так, при наличии выходных данных транзакций (результата) невозможно вычислить входные данные (данные транзакции и т. п.). Представляет собой учётную книгу с общим доступом к просмотру, где с общего согласия информация может быть обновлена, удалена или изменена.

Блокчейн-системы могут обрабатывать денежные транзакции и работать автономно без участия посредников и каких-либо участников на основе программируемых смарт-контрактов. Это позволяет уменьшить эксплуатационные расходы и увеличить эффективность совместного использования. С помощью этой технологии можно полностью изменить представление о привычных нам коммерческих взаимодействиях и создать новые возможности для цифрового взаимодействия в экономических рамках.

Так, уже набирающей популярность является сфера децентрализованных финансов, которая построена на различных блокчейнах, основным из которых является Ethereum. Сфера имеет огромный потенциал и при её должном развитии может стать революционной в сфере экономических услуг.

Децентрализованные финансы или DeFi – направление, которое позволяет пользователям использовать финансовые услуги, такие как заимствование, кредитование и торговля, без необходимости полагаться на централизованные организации. Финансовые услуги предоставляются через децентрализованные приложения (Dapps), большинство из которых развернуты на платформе Ethereum.

DeFi – это не отдельный продукт или компания, а целый ряд финансовых услуг, которые имитируют традиционные финансовые отрасли, включая банковское дело, страхование, облигации, денежные рынки и многое другое.

Приложения Dapps позволяют пользователям комбинировать эти сервисы для достижения желаемых финансовых целей. Для работы этих приложений обычно требуется обеспечение, привязанное к смарт-контрактам.

Смарт-контракт – это программируемый контракт, который позволяет двум контрагентам устанавливать условия транзакции без необходимости доверять исполнению другой третьей стороне. Всякий раз, когда выполняется определенное условие, смарт-контракт выполняет операцию в соответствии с тем, как он был запрограммирован.

Несколько смарт-контрактов могут объединяться для работы друг с другом для выполнения более сложных процессов и вычислений, что и представляет собой Dapps.

Степени децентрализации DeFi подразделяются на три категории: централизованные, полудецентрализованные и полностью децентрализованные.

1. Централизованный. Его основные характеристики: является кастодиальным, использует централизованные ценовые каналы, централизованно определяет процентные ставки и предоставляет ликвидность для маржинальных требований.

2. Полудецентрализованный (обладает одной или несколькими из этих характеристик, но не всеми). Его характеристики: некастодиальный, децентрализованное определение процентных ставок, децентрализованные ценовые каналы, разработка/обновления децентрализованной платформы. Примеры: Compound, MakerDAO, dYdX и bZx.

3. Полностью децентрализованный. Его характеристики: каждый компонент децентрализован.

На данный момент ни один протокол DeFi еще не является полностью децентрализованным и большинство приложений DeFi dapps относятся к категории полу-децентрализованных.

Эти приложения способны произвести революцию в традиционных финансовых услугах, устранив необходимость в каких-либо посредниках. Однако нужно отметить, что DeFi в его нынешнем состоянии все еще находится в стадии зарождения и эксперимента, и многие проекты быстро совершенствуются с каждым днем. В DeFi заложен потенциал, способный внести вклад в рост экономики и способствовать сокращению разрыва в доходах высших и низших слоев населения разных стран.

Литература

1. Децентрализованные финансы (DeFi): новые потребители и новые услуги [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://sberuniversity.ru/sber-knowledge/vypusk37-1/>. – Дата доступа: 28.10.2022.

2. Ковалевич, О. А. Рынок децентрализованных финансов (defi): сущность, доходность, инструменты / О. А. Ковалевич [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://rep.bntu.by/bitstream/handle/data/120471/237-238.pdf?sequence=1>. – Дата доступа: 20.10.2022.

УДК 338.2

Каменец А. Г., Демидюк Ю. В., студентки
научный руководитель – **Зазерская В. В.**, к. э. н., доцент
УО «Брестский государственный технический университет»,
г. Брест, Республика Беларусь

ОПРЕДЕЛЕНИЕ СТАТЕЙ ЗАТРАТ НА ПРОЕКТ ПО ВНЕДРЕНИЮ ЦИФРОВОГО ДВОЙНИКА

Современные тенденции развития производства обусловлены глубинными изменениями факторов функционирования предприятий, среди которых можно выделить: повсеместное внедрение новых технологий и современного программного обеспечения, удорожание трудовых и материальных ресурсов, необходимость в сжатые сроки перестраивать процессы производства, а также непрерывное ужесточение конкурентной борьбы. Одной из технологий, позволяющих предприятию повысить свою конкурентоспособность, является цифровой двойник.

Цифровой двойник представляет собой виртуальную копию физического объекта, системы или процесса, которая на микро- и макроуровне с помощью набора математических моделей описывает состояние объекта и всех его элементов [1, с. 11]. Цифровой двойник позволяет предприятию быстрее решать проблемы, связанные с неисправностью оборудования, обнаруживая их с гораздо более высокой степенью точности, проектировать и создавать более качественные продукты и, в конечном итоге, лучше обслуживать своих клиентов.

Затраты на внедрение цифрового двойника связаны, главным образом, со стоимостью инфраструктуры, необходимой для сбора и обработки данных, из которых и состоит двойник. Приведем ключевые компоненты, из которых состоит архитектура цифрового двойника, и их взаимосвязь с точки зрения затрат.

Программное обеспечение. Это наиболее существенная часть первоначальных затрат, поскольку именно ПО будет обеспечивать функционирование цифрового двойника. Хотя существует возможность лицензирования конкретных программ, большинство компаний предпочитают приобретение полноценных интегрированных платформ, например, такой как Archibus.

Интернет вещей. Оборудование интернета вещей составляет значительную часть затрат в проектировании цифрового двойника, а также является одной из самых важных статей, которую нужно обосновывать заинтересованным сторонам. Датчики движения, давления, температуры, акустические сенсоры, радиационные маячки и многие другие устройства предоставляют данные, которые служат основой для проектирования цифровых двойников.

Интегрированное программное обеспечение. Устройства интернета вещей не единственные источники получения информации. Автоматизированные системы управления технологическими процессами, системы планирования и многие другие позволяют получать важные данные для цифровых двойников. Отсюда возникают дополнительные издержки на приобретение лицензий, а также затраты, связанные с интегрированием всех взаимодействующих программ.

Обучение. Внедрение цифровых двойников требует большого количества знаний, необходимых для эффективной настройки и управления. Издержки на обучение персонала должны учитываться при планировании затрат. Также стоит помнить о необходимости обеспечения непрерывного обучения по мере развития технологии [2].

Важно также учитывать, что сам процесс установки новых компонентов технологии сопровождается рядом издержек. Основные факторы, связанные с перестройкой производственных процессов, приведены в таблице 1.

Таблица 1 – Основные факторы, связанные с перестройкой производственных процессов

Издержки	Обоснование
1	2
Стоимость простоев	Модернизация производственного цеха или установка интеллектуальных датчиков требует значительных временных затрат и может привести к простоям. Если компания не планирует заранее время на замену оборудования, модернизация может привести к упущенной выгоде, пока машины не работают.
Расходы на дооснащение	Не все виды машин и оборудования могут быть напрямую интегрированы с внедряемым ПО, поэтому их модернизация для осуществления подключения может стать большой частью общих затрат.
Консультационные расходы	Необходимость обращения к сторонним компаниям возникает в случае, если сотрудники компании, принимающей решение о цифровой трансформации, не имеют достаточно компетенций, необходимых для внедрения новых технических решений.
Стоимость платформы	Независимо от поставщика решения, любое внедрение цифровых двойников требует постоянной оплаты за хранение, обработку и аналитику данных.
Текущие эксплуатационные расходы	Внедрение цифровых двойников часто сокращает общие операционные расходы организации, но они также увеличивают собственные операционные расходы. Независимо от отрасли, всем устройствам и датчикам требуется источник питания и Wi-Fi, сотовая связь или другие формы подключения; каждый из них увеличивает эксплуатационные расходы. Существуют также текущие расходы на эксплуатацию, обслуживание и обновление самого решения.
Затраты на безопасность	Подключенные устройства нуждаются в мерах безопасности для обеспечения целостности данных и предотвращения несанкционированного доступа к ним. Даже на защищенной платформе устройства либо же сами пользователи могут создавать уязвимости, которые необходимо отслеживать и устранять. Одной из мер может являться построение архитектуры таким образом, чтобы нарушение целостности одного устройства не влияло на систему в целом. Другие решения могут иметь свои особые требования, такие как защита видеопотоков или настройка мер безопасности для защиты от цифровых атак.
Затраты на масштабирование	Не все решения о цифровой трансформации одинаковы. Те, которые не предполагают масштабирования, могут потребовать капитального вложения средств в будущем. Если готовое решение дешевле в реализации, но не может масштабироваться для включения новых сценариев, низкие первоначальные затраты не компенсируют затраты на доработку решения при изменении потребностей. Если компания не анализирует будущие потребности бизнеса, она может оказаться запертой в решении, которое не сможет удовлетворить ее потребности в будущем.

Примечание – Источник: собственная разработка на основе [3]

Создание цифрового двойника – это сложная задача, сопровождаемая серьезными финансовыми затратами, в которой требуется внимательно оценить результаты, в первую очередь экономические, и сопоставить с затратами. Экономические эффекты от внедрения цифрового двойника проявляются в эффективном распределении и использовании ресурсов. Цифровые двойники меняют в промышленности способы производства, повышают производительность и эффективность деятельности, способствуют ускоренному выведению новой продукции на рынок и победе в конкуренции.

Литература

1. Пономарев, К. С. Цифровой двойник производства – средство цифровизации деятельности организации / К. С. Пономарев, А. Н. Феофанов, Т. Г. Гришина // Автоматизация и моделирование в проектировании и управлении. – 2019. – № 2 (4).
2. SpacelQ: How to Measure Digital Twin Cost [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://spaceiq.com/>. – Дата доступа: 28.10.2022.
3. Siemens: Addressing ROI in Internet of Things [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://assets.new.siemens.com/>. – Дата доступа: 28.10.2022.

УДК 008

Караханова Н. М., студентка
научный руководитель – **Федорова Н. В.**, к. э. н., доцент
ФГАОУ ВО «Сибирский федеральный университет»,
г. Красноярск, Российская Федерация

РАЗВИТИЕ КУЛЬТУРНОЙ ИНДУСТРИИ КРАСНОЯРСКОГО КРАЯ В ЭПОХУ ЦИФРОВИЗАЦИИ

Деятельность культуры и креативных индустрий в Красноярском крае в период пандемии существенно пострадала. По данным UNESCO, к маю 2020 года 86 % объектов культурного наследия и 90 % музеев в мире были закрыты. В условиях пандемии многие участники культурной сферы оказались вовсе отрезаны от каких-либо источников финансирования государством и иными благотворителями. Отмена проектов, остановка съемок, перенос мероприятий и уход спонсоров привели не только к убыткам, но и к прекращению деятельности целой культурной эпохи. Так, по данным исследования Международного совета музеев (ICOM), 13 % музеев могут никогда не открыться снова, поэтому появилась не столько возможность, сколько необходимость в цифровизации и креативе культурной индустрии.

Прежде чем описывать, каким образом был развит креатив в культурной индустрии, дадим определение понятию. Креативная индустрия – это подраздел экономики, где создаются товары и услуги путем интеллектуальной и творческой деятельности.

На данный момент выделено 14 креативных индустрий: музейная деятельность, театр, музыка, кино, анимация, живопись, галереи, народно-художественные промыслы и ремесла, современные медиа и производство цифрового контента, обработка данных и разработка программного обеспечения, виртуальная реальность, блоггерство, СМИ и реклама [1].

Большинство направлений в Красноярском крае развиты, остальные на стадии реализации. В крае высокий потенциал: творческие люди, безумные идеи, поддержка главы региона. Красноярский край далеко не новичок в креативной экономике. Приведем конкретные цифры: 19 000 человек и 11 500 организаций заняты в креативе Красноярского края. По итогам 2021 года прибыль от креативных индустрий составила порядка 64 миллиардов рублей. Это самая большая цифра регионов по всей Сибири.

Весной 2021 года был создан Сибирский институт развития креативных индустрий, а позже организован первый форум «Российская креативная неделя – Сибирь». Осенью прошел форум в Красноярске в 2021 году. На него были приглашены 250 представителей креативного бизнеса и институтов развития из 18 регионов. Были приняты важные решения по развитию креативной экономике региона – кадровые, организационные, инфраструктурные. По итогам форума были подписаны соглашения о сотрудничестве с ключевыми институтами развития и организациями, с Роскультцентром.

Зачем Сибири креатив? Если можно развивать его в европейской части страны. Красноярский край – богат своей историей и культурой, которую хочется показывать, к тому же креативные индустрии в области культуры – отличный способ дохода, путем интеллектуальной

собственности. Доработка идей состоялась на «Российской креативной неделе» в Москве в июле 2022 года. Павильон Красноярского края стал самым популярным на мероприятии и удивил даже федеральных экспертов.

В Москве представила регион большая креативная команда Красноярского края: 70 человек, в числе которых рестораторы, дизайнеры, художники, режиссеры, маркетологи, фотографы. Основная тема деловой программы – развитие креативной экономики в промышленных регионах. Данный форум как раз и был ответом на вопрос, который напрямую задавали многие: «Зачем Сибири креатив?»

Интересной темой была гастрономия, помимо этого под дискуссию попала и модная индустрия. По итогам удалось договориться о сотрудничестве с Fashion Hub Russia – группой компаний, объединяющей участников экосистемы российской fashion индустрии, ритейла, легкой промышленности, креативных индустрий, народно-художественных промыслов.

Как один из драйверов обсуждается Центр кастомизации устойчивой моды и дизайна. Это новая модель поддержки фэшн-индустрии. Кастомизация от английского *customize* – «настроить под себя», «адаптировать». Центр должен стать площадкой, куда будут обращаться региональные дизайнеры за комплексной поддержкой: от аудита до предоставления оборудования. Красноярский край может стать в этой теме первопроходцем, создав первый в России Центр кастомизации.

Для чего, для кого нужен культурный креатив в Сибири?

Креативные индустрии – это то, что делает нашу жизнь ярче, красивее, проще, удобнее. В чем задача Сибирского института развития креативных индустрий?

Новый культурно-креативный институт – это сервисная организация, которая должна работать по принципу одного окна. Главное – это создание единой повестки развития креативных индустрий в регионе. Ещё один фактор – это экономика: обеспечиваем межведомственное взаимодействие, IT и цифровизации. Чтобы было системное развитие в области культуры, нужна, конечно же, «голова». В Красноярском крае, объединяя власть, бизнес, образование, культуру, жителей и креативное сообщество региона, получится цифровизировать и повысить желание взаимодействовать с культурой в разы.

Миссия развития креативных индустрий в культуре – продвигать продукт, помогать создавать коммерчески успешные творческие проекты и выводить их на рынок. Пример для понимания. В нашем крае сотни замечательных художников, мастеров народных промыслов, но мало кто умеет работать в рынке, коммерчески успешных – единицы.

В 2022 году новый красноярский креативный кластер «Квадрат», который находится на улице Красной армии и создавался креативными предпринимателями, будет заселен резидентами. Сибирский институт развития креативных индустрий перезапустит «Квадрат» с новой повесткой и в новом формате. Сейчас идет работа над его пространствами: там появятся шоурум, мастерские, офисы, переговорные, коворкинги и событийные.

На данный момент в Красноярске в стадии строительства находится международный центр креативных индустрий «Поздеев Центр». Это будет гигантское современное пространство – многофункциональные выставочные залы, интерактивные локации с мультимедийными технологиями, фондохранилище, творческие и учебные. Ядром станет постоянная экспозиция работ художника Андрея Поздеева. Занимается организацией «Поздеев Центр» краевое Министерство культуры под личным контролем губернатора. Для главы региона создание центра – один из приоритетных шагов поддержки креативных индустрий в регионе [2].

Креативные кадры для креативной экономики. Чтобы креативная экономика в крае развивалась, нужны кадры. Причем по профессиям, которых по большому счету сегодня нет. Поэтому образованию – особое внимание. Уже готовы к запуску два проекта.

Колледж креативных индустрий открылся уже в сентябре 2022 года в Красноярском колледже сферы услуг и предпринимательства. В колледже обучают по семи новым образовательным программам – медиадизайну, анимации, подготовке фото и видеоконтента, звукорежиссуре, саунд-дизайну, рекламе и диджитал-маркетингу.

Школа креативных индустрий создана на базе Красноярского училища имени Василия Сурикова. Речь о дополнительном образовании молодежи от 14 до 35 лет в четырех направлениях – фото- и видеопроизводство, анимация и 3D-графика, дизайн, интерактивные технологии VR/AR/MR. Набор стартовал с 1 августа. Предполагается, что уровень обучения будет серьезный, преподаватели – из крупных компаний края и страны. Партнерами студии анимации и 3D-графики стала киностудия «Союзмультфильм» [3].

В этих школах готовят часть будущих кадров для креативной индустрии в области культуры, а Сибирский институт развития креативных индустрий поможет интегрировать выпускников в креативное сообщество. Задача-максимум в том, чтобы творческая молодежь осталась в регионе и реализовала свои амбиции здесь, развивала креативные.

В выигрыше будут все. Люди занимаются любимым делом, экономика растет, бюджет растет. Города края со временем меняются, культура развивается. Другая «начинка» – сотни выставок, фестивалей, спектаклей, концертов. Другая «внешность» – современные здания, ландшафтные парки, урбанистические и IT-идеи, гастрономические институции, дизайнерские вещи [4].

Как следствие, край становится привлекательным для жизни. Проекты креативных предпринимателей меняют суть, создают иную культуру потребления. И что ценно, формируют имидж региона, как места в России, где можно творить и интересно жить.

В ноябре в Красноярске пройдет вторая креативная неделя в Сибири. Планируется сделать форум максимально полезным для сибирских предпринимателей. Реализовывать форум будут не только региональные, но и федеральные профессионалы.

Подводя итог, можно отметить, что развитию культурных индустрий в Красноярском крае уделяется большое внимание как со стороны государства, так и бизнеса. Применение креативных индустрий окажет положительное влияние на развитие культуры на территории Сибири, что повлечет за собой привлечение инвестиций в регион.

Литература

1. «Культура и креативные индустрии». Агентство инноваций города Москвы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://C:/Users/nkara/Downloads/Prognoz_Culture%20And%20Creative%20Industries_Covid.pdf.
2. Гнедовский, М. Творческие индустрии: политический вызов для России / М. Гнедовский [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.strana-oz.ru («Отечественные записки»).
3. Энглен, П. «Subtopia»: опыт построения успешного творческого кластера в Швеции» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.creativeindustries.ru/rus/publications/lecture_englen.
4. Publié en 2020 par l'Organisation des Nations Unies pour l'éducation, la science et la culture 7, place de Fontenoy, 75352 Paris 07 SP, France.

УДК 332

Касперук И. Э., студент
научный руководитель – **Гарчук И. М.**, к. э. н., доцент
УО «Брестский государственный технический университет»,
г. Брест, Республика Беларусь

БРЕСТСКАЯ ОБЛАСТЬ В ЭКОНОМИКЕ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

«Фундамент успешного развития государства – сильная экономика, поэтому прежде всего необходимо развивать экономику регионов, создавать там рабочие места с достойным уровнем зарплаты», – подчеркнул Глава государства на совещании по вопросам регионального развития.

Брестская область – важный транзитный, туристический, сельскохозяйственный и промышленный регион Республики Беларусь. В Брестскую область входят: 16 районов; 3 города областного подчинения (Брест, Пинск, Барановичи); 18 городов районно-гозначения; 8 поселков городского типа; 2152 сельских населенных пункта (в том числе 210 агрогородков). В области проживают около 1,32 млн человек (на 1 января 2022 года), в том числе в городах – 0,94 млн, в сельской местности в три раза меньше – 0,38 млн человек.

Актуальным для Брестской области является воплощение концепции деревни будущего. Для реализации программы выбраны три агрогородка: Остромечево Брестского района, Парохонск – Пинского, Беловежский – Каменецкого. Деревня будущего – это концепция благоустроенной, современной «деревни» с развитыми социальным обслуживанием и производством, инженерно-транспортным обеспечением, которая при этом сохраняет ценности аграрного образа жизни.

В Брестском регионе насчитывают более 1800 промышленных предприятий, самыми важными из которых являются СП "Санта-Бремор" ООО, ОАО "Савушкин продукт", ОАО "Брестский мясокомбинат", РУП "Брестэнерго", ОАО "558 авиационный ремонтный завод", СП ОАО "Брестгазоаппарат", ОАО "Брестский ликеро-водочный завод "Белалко", ОАО "Барановичское производственное хлопчатобумажное объединение", ПТУП "Гефест-техника", РУПП "Гранит", ОАО "Полесье", ЗАО "Холдинговая компания "Пинскдрев", ОАО "Белсолод".

Еще в советские времена Брестская область была "продовольственным донором" республики и не раз становилась победителем Всесоюзного социалистического соревнования.

В области приблизительно 267 сельскохозяйственных организаций. Крупнейшие из них – ОАО "Птицефабрика "Дружба", ОАО "Крошин", ОАО "Барановичская птицефабрика", ОАО "Селекционно-гибридный центр "Западный", ОАО "Остромечево", ОАО "Беловежский", ОАО "Комаровка", ОАО "Жеребковичи", ОАО "Ружаны-Агро", ОАО "Парохонское", ОАО "Журавлиное", СПК "Федорский", ОАО "Агро-Колядичи".

Более половины ВВП страны (53 %) формируют 3 региона: г. Минск (27 %), Минская (15,9 %) и Гомельская (10,1 %) области. Удельный вес на долю Брестской области приходится 9,5 % в ВВП, Витебской – 7,4 %, Гродненской – 8,3 %, Могилевской – 6,8 %. При этом нераспределенная часть внутреннего валового продукта составляет 15,1 %. Такое распределение обуславливается сложившейся структурой экономики регионов и динамикой ВРП (валового регионального продукта).

По отношению к 2020 году в 2021 рост ВРП в Брестской области достигнут с 102,9 %, Минской области – 104,3 % и г.Минске – 101,2 %, Могилевской области – 100,5 %. В Витебской и Гомельской областях ВРП сложился на уровне предыдущего года (99,8 %). В Гродненской области отслежено падение валового регионального продукта до 99,6 %.

Стоит обозначить то, что в значительной степени невысокая эффективность работы фирм республиканского подчинения обуславливает недостаточно хороший рост объемов производства.

798 организаций Брестской области, по итогам 2021 года, отразили в налоговых декларациях чистый убыток (13,1 % от количества применяющих общеустановленный порядок налогообложения) на сумму 173,3 млн рублей. Около 88 государственных и приравненных к ним предприятий Брестской области завершили 2021 год с убытками. Количество убыточных организаций на 2021 год увеличилось по сравнению с 2020. В сравнении с 2020 годом размер убытков уменьшился на 96,0 млн рублей (почти на 70 %).

Промышленную специализацию каждой из областей республики определяет характер территориальной компании или фирмы отдельных отраслей промышленности. К примеру, в городе Минске машиностроение и металлообработка являются ярко выраженной отраслью промышленной специализации, пищевая промышленность – Брестской и Гродненской областях, топливная промышленность – в Гомельской и Витебской.

Исторически сформировавшаяся сельскохозяйственная специализация экономики региона оказывает влияние также и на структуру промышленности, в которой максимальный удельный вес занимает перерабатывающая и пищевая промышленности (более 47 % от общего объема индустриального производства). Активно формирующийся агропромышленный комплекс

Брестского региона обеспечивает примерно четверть общереспубликанского экспорта продуктов питания. При этом Брестчина по данному показателю – безусловный лидер из числа всех областей нашей республики.

В то же время удельный вес машиностроения и деревообрабатывающей промышленности в регионе составляет 20 % и 12 % соответственно.

Крупными производителями в области машиностроения являются: заводы в Бресте: «Цветотрон», «Газоаппарат», электроламповый завод и электромеханический завод (средства вычислительной техники, приборы, полупроводники); в Пинске: кузнечнопрессового и литейного оборудования, «Амкодор-Пинск» (автомобилестроение, дорожное машиностроение), «Камертон» (часы, приборы); заводы в Барановичах: автоматических линий, станкопринадлежностей, автоагрегатный, станкостроительный «Атлант», «Белторгмаш»; в Лунинце – «Полесьеэлектромаш» (электродвигатели); в Кобрине – инструментальный «СИТОМО» и «Гидромаш».

Проблемы развития машиностроения Брестской области: моральный износ оборудования, устарелые технологические процессы, отсталость развития наукоёмкого машиностроения, превалирование металлоёмких отраслей машиностроения, зависимое положение от поставок комплектующего оборудования из других стран, невысокая конкурентоспособность, низкие свойства металлов, преобладающий процент товаров оборонного комплекса.

Перспективами развития и решениями проблем в области машиностроения являются: замена устарелого оборудования, усовершенствование производственных процессов, снижение зависимости от поставок из других стран, увеличение конкурентоспособности выпускаемой продукции. Конверсия организаций оборонного комплекса – перспективы развития и решения проблем в области машиностроения.

Литература

1. [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://brest-region.gov.by/index.php/ekonomika/promyshlennost> – Дата доступа: 30.10.2022.

2. [Электронный ресурс] / Режим доступа: <https://elib.bsu.by/bitstream/123456789/29054/1/-national%20economy.pdf>. – Дата доступа: 30.10.2022.

3. [Электронный ресурс] / Режим доступа: <https://nalog.gov.by/news/12710/>- Дата доступа: 31.10.2022.

УДК 330.34

Касперук Н. А., студентка
научный руководитель – **Гарчук И. М.**, к. э. н., доцент
УО «Брестский государственный технический университет»,
г. Брест, Республика Беларусь

УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ РЕШЕНИЯ

Республика Беларусь на всем пути своего развития стремилась к улучшению уровня качества жизни. Доказательством этого является принятие Национальных стратегий устойчивого развития и их реализация.

Национальная стратегия призвана устранить имеющиеся дисбалансы и создать прочный фундамент для дальнейшего устойчивого развития на основе модернизации системы экономических отношений и эффективного управления на всех уровнях с целью обеспечения равновесия между социальным, экономическим и экологически безопасным развитием страны.

В 2015 году Республика Беларусь наряду с 193 государствами одобрила Повестку дня в области устойчивого развития на период до 2030 года и выразила решительную поддержку ее реализации путем достижения всех Целей устойчивого развития.

В 2022 году Беларусь заняла 34 место среди 163 стран в рейтинге достижения Целей устойчивого развития. Страны в нём ранжируются по общему баллу, которым измеряется прогресс в достижении всех 17 ЦУР. Беларусь набрала 76 баллов из 100 возможных [1].

Учитывая прогресс, достигнутый в реализации этих Целей, дальнейшее развитие Беларуси потребует построения экономики и общества, основанных на макроэкономической стабильности и эффективном экономическом управлении, инновациях, эффективном использовании природных ресурсов, продовольственной безопасности, способности использовать выгодное географическое расположение страны и климат, надлежащем государственном управлении, обеспечении непрерывных инвестиций в развитие человеческого капитала и доступе к высококачественному образованию, здравоохранению и услугам социальной защиты.

Для определения пути к устойчивому развитию в контексте трех его компонентов необходимо обозначить стартовые позиции реализации стратегии устойчивого развития.

Одним из основных компонентов устойчивого развития является социальный компонент. Беларусь находится на 53 позиции в рейтинге 189 государств по индексу человеческого развития и входит в группу стран с очень высоким уровнем человеческого развития. При этом ожидаемая продолжительность жизни – наиболее значимая составляющая индекса человеческого развития – возросла с 68,9 в 2010 г. до 74,5 в 2021 г. Однако если сравнить это значение с 2019 и 2020 годом, можно заметить, что оно не изменилось. По индексу уровня образования республика сопоставима с развитыми странами Европы и занимает 32-е место из 189 государств [2].

Наблюдается устойчивое снижение уровня населения. По данным на 2021 г население Брестской области сократилось на 14 тыс. человек, Гродненской – на 11,4 тыс., Витебской – на 16,5 тыс., Гомельской – на 17,4 тыс., Могилевской – на 14 тыс. Даже в Минской области, население которой показало небольшой прирост в 2020 г., в 2021 г. также наблюдалось сокращение численности жителей – на 7,5 тыс. В настоящее время численность населения Беларуси на 1 января 2022 года составила 9255500 человек, что на 94,1 тысячи человек меньше, чем на начало 2021 года (9349645). Также усиливающийся процесс старения населения и ухудшение динамики воспроизводства, высокий уровень смертности в трудоспособном возрасте, наблюдаемый отток молодежи из страны и ряд других факторов свидетельствуют, что отмеченные демографические проблемы представляют ключевой вызов для устойчивого развития страны [3].

Второй компонент устойчивого развития – экономический. Главным итогом проведения взвешенной экономической политики, несмотря на ряд неблагоприятных внешних факторов, стало достижение макроэкономической сбалансированности и выход на траекторию среднеевропейских темпов прироста ВВП (2,5 % в 2017 г., 3,1 % в 2018 г. 1,4 % в 2019 г., «минус» 0,9 % в 2020 г. на фоне пандемии, 2,3 % в 2021, 2,7 % в 2022) [3].

В республике последовательно реализуются меры по улучшению бизнес-климата. Страна поднялась с 58 в 2010 г. до 49 места в международном рейтинге «Ведение бизнеса – 2020». Однако, несмотря на рост вклада малого и среднего бизнеса в ВВП, его доля в экономике страны составляет менее четверти.

В экономическом аспекте остается ряд нерешенных проблем. Имеющийся потенциал научно-инновационной инфраструктуры задействован не в полной мере, что связано не только с недостаточным уровнем финансирования, но и несовершенством в целом организационно-экономического механизма управления Национальной инновационной системой.

Сдерживает развитие избыточная численность работающих на государственных предприятиях, низкая инвестиционная активность предприятий и невысокая отдача от вложенных инвестиционных средств.

Сохраняют свою актуальность вопросы высокой энерго- и материалоемкости производства. Как результат – низкая производительность труда. Беларусь отстает от стран ЕС по уровню производительности труда, прежде всего в государственном секторе экономики. Таким образом, низкая производительность труда – второй вызов для устойчивого развития страны.

Последний, но не менее важный компонент – экологический компонент («окружающая среда»). На протяжении последних лет в стране отмечается устойчивая тенденция снижения техногенной нагрузки на единицу ВВП. В мировом рейтинге по индексу экологической эффективности Республика Беларусь находится на 49-й позиции из 180 стран (2010 г. – 53 место). Беларусь включена в первую треть стран с наилучшими показателями в отношении охраны природы, лесного покрова, добычи (изъятия) пресной воды, низкой смертности, вызванной употреблением небезопасной воды [3].

В то же время сохраняют свою актуальность такие экологические проблемы, как деградация земель и химическое загрязнение почвы (площадь сельхозземель, подверженных водной и (или) ветровой эрозии, составляет около 2,6 % территории страны), загрязнение значительной территории страны радионуклидами (12,1 % территории страны загрязнено цезием-137).

Не теряют своей остроты проблемы загрязнения воздушного бассейна крупных городов и водных ресурсов. Не решены задачи по уменьшению объемов образования отходов производства и жизнедеятельности населения и вовлечения их в экономический оборот.

Исходя из этого, третий вызов для устойчивого развития страны – обеспечение экологически благоприятных условий для жизнедеятельности населения.

Именно для решения данных проблем и была разработана Стратегия устойчивого развития РБ до 2035 г. Исходя из данной стратегии, были сделаны следующие ключевые выводы: концепция Национальной стратегии устойчивого развития Республики Беларусь на период до 2035 года является многоотраслевым программным документом, в основе которого лежит системный подход, раскрывающий развитие трех взаимосвязанных составляющих общего потенциала национальной системы устойчивого развития: социальные, экономические и экологические.

Реализация концепции Национальной стратегии устойчивого развития Республики Беларусь на период до 2035 года осуществляется в два этапа: первый этап – 2021–2025 годы, второй этап – 2026–2035 гг.

Новым вектором, ускорителем устойчивого развития должна стать зеленая экономика, основными инструментами которой являются инновационные «зеленые» технологии, основанные на энерго- и ресурсосбережении, сокращении выбросов углерода, экологически чистом производстве и транспорте, альтернативных источниках энергии, органическом производстве, экостроительстве.

Стратегической целью устойчивого развития Республики Беларусь является достижение высоких стандартов качества жизни и социального благополучия за счет развития потенциала и равных возможностей для каждого человека, обеспечения достойного труда и высоких доходов населения, сохранения природной системы для настоящего и будущих поколений.

Основными драйверами устойчивого роста являются цифровая трансформация всех сфер экономики, ускоренное развитие частной инициативы, повсеместное внедрение «зеленых» технологий и инноваций, переход к экономике замкнутого цикла и инклюзивному развитию.

Экономическая составляющая устойчивого развития предусматривает использование возобновляемых источников энергии с учетом экономической целесообразности для страны и соответствующих критериев энергетической безопасности, внедрение низкоуглеродных и безуглеродных технологий.

Основными задачами развития экологической составляющей являются: обеспечение экологической безопасности; сохранение естественных экологических систем, биологического и ландшафтного разнообразия, обеспечение нулевого баланса деградации земель; создание эффективной системы защиты населения от вредных воздействий природных и техногенных катастроф; повышение жизнеспособности экосистемы; повышение эффективности управления отходами.

Основными задачами в энергетическом секторе должны стать расширение использования технологий возобновляемых источников энергии.

Высшей целью развития сельского хозяйства является производство основных сельскохозяйственных товаров, продовольственного сырья и продуктов питания в целях обеспечения продовольственной безопасности.

Приоритетами цифровой трансформации сельского хозяйства должны стать: применение цифрового анализа структуры, состава и состояния почвы, мониторинга посевов для повышения урожайности и прогнозного анализа урожайности, вредителей и т. д.; внедрение цифровых управленческих технологий ресурсосберегающего земледелия, применяемых на всех этапах; обеспечение смягчения последствий изменения климата за счет увеличения связывания углерода лесами и замены невозобновляемых материалов и топлива возобновляемыми на основе древесины; создание «зеленых» рабочих мест в лесном хозяйстве, включая повышение квалификации работников и обеспечение безопасности труда.

Достижение устойчивого развития является амбициозной задачей, которую государства не способны осилить в одиночку, мобилизуя лишь внутренние ресурсы. Сегодня наша страна нацелена на то, чтобы расширять контакты в мировом сообществе, перенимать передовой опыт, который будет работать во благо общества и государства.

Литература

1. Цели устойчивого развития / Рейтинг достижения ЦУР-2022. – Минск, 2022 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://sdgs.by>. – Дата доступа : 27.10.2022.

2. Национальный Интернет-портал Республики Беларусь / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2021 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.pravo.by>. – Дата доступа : 27.10.2022.

3. Цели устойчивого развития / Проект Национальной стратегии устойчивого развития РБ до 2035 г. – Минск, 2022 [Электронный ресурс]. – Режим доступа <https://sdgs.by>. – Дата доступа: 29.10.2022.

УДК 336.6

Касперук Н. А., Овчарова А. Е., студенты
научный руководитель – **Дашкевич Т. В.**, старший преподаватель
УО «Брестский государственный технический университет»,
г. Брест, Республика Беларусь

ФИНАНСОВОЕ СОСТОЯНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ: ОСОБЕННОСТИ ПРОВЕДЕНИЯ АНАЛИЗА НА ПРИМЕРЕ КУП «БРЕСТСКИЙ ОБЩЕСТВЕННЫЙ ТРАНСПОРТ»

Неотъемлемой частью жизни города являются пассажирские перевозки. Их осуществляет коммунальное унитарное предприятие «Брестский общественный транспорт», объединивший в себе два предприятия – ОАО «Брестский автобусный парк» и КУТП «Троллейбусный парк». Обе компании имеют почтенный возраст, развитую маршрутную сеть, опыт и заслуги в сфере пассажироперевозок.

Социально ориентированная тарифная политика Республики Беларусь в области транспортных перевозок общего пользования ведет к убыточной работе автотранспортных предприятий, осуществляющих такие перевозки.

Финансовый результат работы Общества во многом и традиционно определился результатами убыточной работы на социально значимых перевозках – городских и пригородных (65,4 % в структуре убытков по основной деятельности), на которые в общем объеме транспортной работы предприятия приходится 82 % [1].

Однако результаты в любой сфере бизнеса зависят от наличия и эффективности использования финансовых ресурсов. Поэтому забота о финансах является оправданным моментом и

конечным результатом деятельности любого субъекта хозяйствования, в условиях рыночной экономики эти вопросы имеют первостепенное значение; выдвигание на первый план финансовых аспектов деятельности субъектов хозяйствования, возрастание роли финансов является характерной чертой и тенденцией во всем мире.

Чтобы выжить в условиях рыночной экономики и не допустить банкротства предприятия, необходимо при помощи финансового анализа своевременно выявлять и устранять недостатки в финансовой деятельности и находить резервы улучшения состояния предприятия и его платежеспособности, что подчеркивает актуальность данной работы.

Результативность финансового анализа во многом зависит от организации и совершенства его информативной базы. Основным источником информации для осуществления финансового анализа является отчетный бухгалтерский баланс и приложения к нему, «Отчет о прибылях и убытках», «Отчет о движении капитала».

Финансовый результат деятельности предприятия КУП «Брестский общественный транспорт» характеризуется суммой полученной прибыли и уровнем рентабельности. Чем выше показатели прибыли и рентабельности, тем эффективнее функционирует предприятие и тем стабильнее его финансовое состояние. Прибыль – это разница между полученным доходом и расходами.

Данные необходимые для финансового анализа и изучения представлены в таблице 1 – «Расчет расходов на производство работ за 2019–2021 года» [2].

Таблица 1 – Расчет расходов на производство работ КУП «Брестский общественный транспорт» за 2019–2021 года, тыс. руб.

Наименование показателя	Величина показателя			Темп роста, %	
	2019 год	2020 год	2021 год	2020 к 2019	2021 к 2020
1	2	3	4	5	6
Материальные затраты	8 109	8 495	9 945	104,76	117,07
Расходы на оплату труда (год)	6 861	7 822	8 300	114,01	106,11
Отчисления на социальные нужды	2 441	2 792	2 820	114,38	101,00
Амортизационные отчисления ОС и НА, используемых в предпр. деят.	1 560	1 444	1 898	92,56	131,44
Прочие затраты, тыс. руб.	401	514	600	128,18	116,73
Расходы по неосновной деятельности	590	600	1238	101,70	206,33
Итого расходов на производство работ	19 962	21667	24 801	108,54	114,46
Расходы на 1 рубль выполненных работ, руб/руб	0,98	1,10	1,16	112,25	105,46

Расчеты, представленные в таблице 1, позволяют сделать следующие выводы:

1. Материальные затраты на производство работ (услуг) на протяжении всего анализируемого периода (2019–2021) имели тенденцию к росту, это связано с тем, что основной из статей по данному пункту числится топливо, необходимое для осуществления основной деятельности предприятия, которое в соответствующий период также имело тенденцию повышения стоимости, ввиду повышения цен поставщиками и прочими факторами.

2. Ввиду повышения тарифных ставок по оплате труда, также наблюдался и положительный прирост расходов на оплату труда в период 2019–2020 составил 14,01 %, в последующий период 2020–2021 составил 6,11 % соответственно, это положительно сказалось на качестве труда рабочих, однако повысило издержки предприятия.

3. В период 2019–2021 гг. наблюдался рост расходов по неосновной деятельности. Ярко выражено данное явление в период 2020–2021, это связано с тем, что в 2020 году была произведена модернизация комплекса сервис МАЗ, расположенного на территории предприятия, деятельность которого не относится к основному виду.

Также одной из немаловажной составляющей, необходимой для грамотного анализа деятельности предприятия, является расчет прибыли, так как прибыль – это обобщающий показатель, определяющийся как разность между величиной стоимости работ (товаров, услуг) и рас-

ходами на производство работ (товаров, услуг) за вычетом налогов, уплачиваемых из выручки. Для изучения, структуры показателей, составляющих прибыль предприятия, будут представлены данные в таблице 2 – «Расчет чистой прибыли предприятия за 2019–2021 года» [2].

Таблица 2 – Расчет чистой прибыли предприятия за 2019–2021 года, тыс. руб.

Наименование показателя	Величина показателя			Темп роста, %	
	2019 год	2020 год	2021 год	2020 к 2019	2021 к 2020
1	2	3	4	5	6
Выручка от реализации продукции (измененная)	20 284,1	20 113,6	21 412,4	99,2	106,5
Налог на добавленную стоимость	2 240	1 115	2 250	50,8	179,1
Выручка от реализации без косвенных налогов	18 044,1	19 008,6	19 162,4	105,3	101,1
Расходы на производство работ	19 372	20 980	21 100	108,7	110,8
Прибыль (убыток) от текущей деятельности	-1 328	-1 971,4	-1 937,6	148,4	98,3
Чистая прибыль	-902	-1 050	-900	116,4	85,7
Чистая прибыль в расчете на одного работника, руб/чел	-1 358,4	-1 645,7	-1 492,0	121,2	90,7

Как видно из таблицы 2, получен убыток. По законодательству Республики Беларусь, предприятия, имеющие убыток, освобождаются от уплаты налога на прибыль.

Заключительной частью изучения показателей, необходимых для оценки эффективности функционирования предприятия, является расчет показателей рентабельности. Общее определение для понятия рентабельность следующее – отношение определенного вида прибыли (выручки) к определенной стоимости фондов организации.

Для изучения данных показателей будет использоваться расчетная таблица 3 – «Показатели рентабельности предприятия за 2019–2021 года» [2].

Таблица 3 – Показатели рентабельности предприятия за 2019–2021 года, %

Наименование показателя	Величина показателя			Темп роста, %	
	2019 год	2020 год	2021 год	2020 к 2019	2021 к 2020
1	2	3	4	5	6
Рентабельность реализованной продукции, работ, услуг	-6,9	-8,3	-7,4	120,3	89,2
Рентабельность затрат	-4,7	-4,9	-3,9	104,3	79,6
Рентабельность продаж	-6,5	-8,1	-7,1	124,6	87,7
Рентабельность основных средств	-11,7	-14,3	-9,8	122,2	68,5
Рентабельность оборотных средств	-10,1	-10,2	-10,7	101,0	105,0
Рентабельность заработной платы	-13,2	-13,4	-10,8	101,5	80,6

Для точного определения доходности и эффективности деятельности предприятия КУП «Брестский общественный транспорт» необходимо провести расчет уровня рентабельности.

Рентабельность заработной платы выражает отношение чистой прибыли к годовой заработной плате – затраты предприятия на оплату труда за 2019, 2020 и 2021 составили 6 861 тыс. руб., 7 822 тыс. руб. и 8 300 тыс. руб. соответственно. Рентабельность основных и оборотных средств имеют схожую методику расчета, а именно, отношение чистой прибыли к остаточной стоимости ОС и стоимости оборотных средств соответственно – объем оборотных средств за 2019, 2020 и 2021 гг. составит 8 899 тыс. руб., 10 272 тыс. руб. и 8 427 тыс. руб. соответственно.

Изучив необходимые показатели, при расчете рентабельности по отдельным направлениям, можно сделать следующий общий итог: ввиду того, что сейчас КУП «Брестский общественный транспорт» имеет уже на протяжении нескольких лет чистый убыток, это имеет отражение в показателях рентабельности предприятия, то есть предприятие является нерентабельным из-за ряда причин. Однако следует обратить внимание на значение темпа роста для всех показателей рентабельности, в нашем случае, чем ниже темп роста в процентах, тем эффективнее предприятие использует те или иные ресурсы.

В настоящее время предприятие является заложником сложившейся ситуации. С одной стороны, доходная часть бюджета ОАО «Брестский автобусный парк» ограничена со всех сторон: собственные доходы – тарифной политикой государства, объемы субсидий – возможностями местных бюджетов, контроль над полнотой оплаты проезда (провоза багажа) и сбора выручки – отсутствием соответствующих. Кроме того, на интенсивную составляющую роста доходов по городским перевозкам за счет наращивания объемов перевозки пассажиров по-прежнему влияет ряд объективных факторов, основными из которых являются:

– высокий уровень конкурентной борьбы со стороны перевозчиков негосударственной формы собственности;

– рост парка индивидуальных транспортных средств населения.

Предприятие несет ответственность по неисполнению обязательств перед своими партнерами, в нашем случае перед поставщиком топлива – Брестской нефтебазой. Топливо в транспортной отрасли формирует одну из основных статей затрат – что заставляет предприятие выплачивать значительные суммы на покрытие топливных затрат [3].

На основании полученных результатов анализа можно сделать вывод о необходимости изменения системы финансирования предприятия. В основу финансовых отношений должен быть положен принцип финансирования по расчетному тарифу. При недостаточности выделенных предприятию средств оно вправе сокращать объемы социальных перевозок, заменяя их коммерческими и направляя полученную на коммерческих перевозках прибыль на финансирование убытка на социальных перевозках.

Литература

1. Финансовое состояние предприятия / Анализ и пути улучшения финансовых результатов. – Пинск, 2020 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : www.mitso.by. – Дата доступа : 27.10.2022.

2. Автобусный парк / Официальный сайт КУП «Брестский общественный транспорт». – Брест, 2022 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ap1.brest.by>. – Дата доступа : 27.10.2022.

3. Общественный транспорт / Сайт Брестского городского исполнительного комитета. – Брест, 2022 [Электронный ресурс]. – Режим доступа <https://city-brest.gov.by/ru>. – Дата доступа : 29.10.2022.

УДК 339.371

Климук А. С., Волосюк Д. А., студенты
УО «Белорусский национальный технический университет»,
г. Минск, Республика Беларусь

СТИМУЛИРОВАНИЕ СБЫТА В ИНТЕРНЕТ-ТОРГОВЛЕ

Современный бизнес характеризуется постоянным ростом возможностей компаний, что в свою очередь приводит к росту глобальной конкуренции и улучшению качества товаров и услуг. Происходят изменения способов организации и управления бизнесом и внедрение систем автоматизированного управления процессами снабжения и сбыта продукции. Развитие интеллектуальной сферы в настоящее время относят к важнейшим векторам любого государства, что определяет его научно-технический и культурный потенциал, поэтому формируется целостная система, регулирующая правоотношения, связанные с созданием, охраной и использованием объектов интеллектуальной собственности.

Интересен тот факт, что еще 5 лет назад онлайн-торговля конкурировала с традиционными каналами продаж. Сегодня ситуация кардинально изменилась – онлайн-торговля набирает обороты и становится наиболее эффективным средством продвижения товаров или услуг.

Электронная коммерция представляет собой среду, в которой можно легко контактировать (с минимальными затратами) с кем-либо с целью совместной деятельности: торговли, обмена идеями, «ноу-хау» и т. д. И хотя электронная коммерция по принципам реализации почти не отличается от традиционного бизнеса, она требует от своих участников специальных знаний и навыков. Это обусловлено спецификой предпринимательской деятельности в Интернете, а именно с принятием, переработкой и представлением информации. Поэтому для участия в электронном бизнесе необходимо иметь не только серьезную экономическую и правовую подготовку, но и знания о современных интернет-технологиях, поскольку с помощью Интернета можно повысить спрос на свои товары и услуги.

Стимулирование сбыта в Интернете помогает быстро и эффективно нарастить базу клиентов, сделать известным бренд, сформировать общественное мнение, заявить о компании. Самое главное – заранее определить целевую аудиторию, провести анализ конкурентов, определить конкурентные преимущества предприятия и разработать эффективные методы продвижения товаров (услуг) посредством создания веб-сервера предприятия [1].

Общая схема построения веб-сервера в среде Интернет включает четыре основных этапа:

1 этап – определение целей и путей их достижения, проведение маркетинговых исследований, разработка плана необходимых мероприятий. Этот этап имеет основополагающее значение, поскольку от полученных на нем данных и принятых на этой основе решений зависит эффективность построенной системы в целом.

Создание сайта – достаточно трудоемкий процесс. Даже если ресурс небольших размеров, он может сыграть существенную роль в развитии бизнеса, поэтому даже для одностраничных сайтов требуется большой объем работ и тщательная проработка всех деталей. Когда предприниматель решается создать вебсайт, главное – определить цели.

Не зная цель, можно создать сайт, на котором будет либо слишком много, либо слишком мало информации. Есть еще вариант: информации будет достаточно, но немного, или совсем не по теме. Постановка четких целей для интернет-ресурса в будущем предоставит множество преимуществ, среди которых основное удобство работы с ним (понятная структура и легкая навигация). Заблаговременное планирование также позже позволит проанализировать, окупятся ли инвестиции в проект и насколько быстро.

К основным целям сайта относят: продающий сайт (для электронной коммерции); привлечение клиентов; презентация продукта или линейки товаров; информация об услугах; сбор контактных данных о потребителе; информация о компании; построение долгосрочных отношений с клиентами; информирование целевой аудитории; повышение охвата и узнаваемости бренда, используя диджитал-каналы.

Кроме этого, веб-ресурс предоставляет дополнительные возможности владельцу, а именно: формирование репутации бренда; нахождение дополнительных каналов сбора данных о целевой аудитории; аналитика бизнес-процессов и маркетинга.

Один сайт может подходить сразу для нескольких целей, существуют также сложные индивидуальные проекты, выполняющие каждую из перечисленных задач. Очень важно правильно определить, какой именно результат нужен, и на основе этой информации формировать другие этапы работы над созданием сайта.

2 этап – реализация веб-сервера. На этом этапе должны решаться такие задачи, как выбор места размещения сервера, выбор интернет-провайдера, разработка дизайна сервера, его структуры и начального информационного заполнения, сочетание функций сервера с существующей бизнес-системой предприятия. После предварительного тестирования веб-сервер может быть размещен в среде Интернета.

Традиционно развитый коммерческий веб-сайт предприятия содержит следующие разделы:

- информацию о предприятии (история создания, основные достижения, цель ведения электронной коммерции, отзывы клиентов и партнеров);
- предложения продукции или услуг предприятия (каталоги, ценовые и технические характеристики, условия снабжения и сервисного обслуживания, описание преимуществ);

- раздел технической поддержки (консультации, рекомендации и особенности применения);
- дополнительная информация о деятельности компании (аналитические материалы, статистика, статьи);
- форма для заказа продукции или услуг;
- счетчик количества посещений;
- рубрика текущих новостей;
- регистрационная форма для посетителей, являющихся потенциальными клиентами.

3 этап – привлечение пользователей на веб-сервер (текущих и потенциальных клиентов фирмы). Этот этап предполагает использование всех видов рекламы в сети: от размещения баннеров до использования списков рассылки и участия в телеконференциях.

4 этап – подведение итогов на основе сравнения полученных результатов с запланированными по установленным ранее критериям.

При правильном подходе к решению задачи построения веб-сервера и его внедрения он совершенствуется и развивается. Так, после подведения первых итогов возможна корректировка общих целей использования ресурсов среды Интернета, что может вызвать пересмотр вопросов первого этапа построения сайта. В случае недостаточной отдачи от веб-сервера из-за неудачной, с точки зрения конечного пользователя, реализации дизайна сервера или небольшого количества посетителей необходимо вернуться ко второму или третьему этапу для проведения соответствующих корректировок и исправлений. Значительные изменения в первоначальные планы может вносить и сама среда Интернета, высокая динамика развития которой требует постоянного усовершенствования используемых методов и средств.

Посетитель формирует первое впечатление о сайте в течение нескольких секунд после его входа. Он безотчетно оценивает визуальную информацию: цветовую гамму оформления страницы, изображения, расположение элементов навигации и информационных блоков. По статистическим данным 94 % пользователей не доверяют содержанию сайта и бизнеса в целом, если сталкиваются с крайне неудачным дизайном [2].

Психологи утверждают, что первое впечатление очень сложно изменить. Это означает, что можно зря тратить средства на создание суперкачественного и сверхценного содержимого, безуспешно инвестировать в маркетинг в социальных сетях и контекстную рекламу, если не научиться производить хорошее впечатление на клиентов в первые секунды знакомства. Речь идет о дизайне сайта, который хотя бы не должен отталкивать посетителей.

Чтобы человек без специальной подготовки понял, каким должен быть дизайн сайта, можно воспользоваться методом «наоборот». Представленные ниже примеры подскажут вам, какие ошибки способны заставить посетителей немедленно покинуть ресурс. Избегая таких ошибок, можно оценить профессионализм дизайнеров и сформулировать запрос на создание визуально привлекательного сайта.

Так специалисты по разработке веб-дизайна, ведущие борьбу за качественный ресурс, создали самый плохой в мире сайт. Цель существования ресурса The World Worst Website – показать, каким не должен быть интернет-ресурс [3].

Проанализировав этот сайт, можно определить основные ошибки, свидетельствующие о неудачном сайте: отсутствие элементов, привлекающих посетителя. Попадая на такой ресурс, пользователь тратит несколько секунд, чтобы обнаружить визуальную или смысловую точку начала взаимодействия; «беспорядок» на сайте – элементы расположены хаотично, а цель существования отдельных элементов совершенно непонятна; большое количество gif-анимации, мешающее пользователю; плохая навигация; устаревшая информация; использование неудачной цветовой гаммы; наличие в тексте разных шрифтов разного размера; слишком много «креатива», что отвлекает посетителя от главной цели; некачественные фото- и видеоматериалы.

Таким образом, избегая определенных ошибок, можно построить качественный веб-сервер, что является необходимым условием для успеха электронной коммерции как с существующими, так и перспективными клиентами и эффективной составляющей стимулирования сбыта в Интернете.

Литература

1. Семиглазов, В. А. Электронный бизнес. Основы / В. А. Семиглазов. – Томск : Кафедра ТУ, 2012. – 261 с.
2. Курганова, Н. Ю. Формирование и развитие современных маркетплейсов / Н. Ю. Курганова // Бизнес. Образование. Право. – 2019. – № 4. – С. 274–279.
3. Котова, В. А. Понятие электронной коммерции и основные тенденции ее развития / В. А. Котова, Н. Н. Чуркина // Современная экономика: актуальные вопросы, перспективы развития: сб. II науч.-практ. конф., Омск, 24 нояб. 2017 г. / Омс. авиац. колледж. – Омск, 2017.

УДК 934.81

Клочко А. А., Лубкова А. А., студентки
научный руководитель – **Филиппова Т. В.**, старший преподаватель
УО «Брестский государственный технический университет»,
г. Брест, Республика Беларусь

ЭКОЛОГИЧЕСКАЯ СЕРТИФИКАЦИЯ

Экологическая сертификация является одним из важных элементов государственной политики в области охраны окружающей среды, направленная на защиту интересов государства, общества и его граждан в сфере окружающей среды, обеспечения экологической безопасности и сохранения биологического разнообразия.

Законодательной основой экологической сертификации в Республике Беларусь является Закон Республики Беларусь от 26.11.1992 г. № 1982-XII «Об охране окружающей среды»: Статья 31. Экологическая сертификация.

Экологическая сертификация осуществляется в соответствии с законодательством Республики Беларусь органами по сертификации, аккредитованными в Национальной системе аккредитации Республики Беларусь.

Объектами экологической сертификации являются: система управления окружающей средой; продукция; компетентность персонала в выполнении работ, услуг в области охраны окружающей среды; оказание услуг в области охраны окружающей среды; иные объекты в области охраны окружающей среды в соответствии с законодательством Республики Беларусь.

Государственное регулирование в области экологической сертификации осуществляется Президентом Республики Беларусь, Советом Министров Республики Беларусь, Государственным комитетом по стандартизации Республики Беларусь и Министерством природных ресурсов и охраны окружающей среды Республики Беларусь.

Научно-методическое руководство по экологической сертификации в Республике Беларусь осуществляется Министерством природных ресурсов и охраны окружающей среды Республики Беларусь.

Правовые и организационные основы оценки соответствия техническим требованиям определены Законом Республики Беларусь от 24 октября 2016 года № 437-3 «Об оценке соответствия техническим требованиям и аккредитации органов по оценке соответствия».

Сертификация систем менеджмента окружающей среды в рамках Национальной системы подтверждения соответствия Республики Беларусь проводится аккредитованными в Национальной системе аккредитации Республики Беларусь органами по сертификации в пределах их области аккредитации.

Основными этапами создания, внедрения и сертификации систем менеджмента окружающей среды в общем случае являются:

– проведение экологического аудита в форме предварительного экологического аудита в соответствии с постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 26.05.2016 г. № 412;

– обучение персонала;

– разработка и внедрение комплекта документов в соответствии с требованиями СТБ ISO 14001-2017;

– сертификация.

Процедуры и иные вопросы подтверждения соответствия техническим требованиям в рамках Национальной системы подтверждения соответствия Республики Беларусь, в том числе правила сертификации систем менеджмента окружающей среды, сертификации оказания услуг, определены Правилами подтверждения соответствия Национальной системы подтверждения соответствия Республики Беларусь, утвержденными постановлением Государственного комитета по стандартизации Республики Беларусь от 25.07.2017 г. № 61.

Решение о выдаче (об отказе в выдаче) сертификата соответствия принимается советом по сертификации органа по сертификации.

Сроки выдачи и действия сертификатов соответствия на систему менеджмента окружающей среды, перечни документов (сведений), представляемых для их выдачи, определены единым перечнем административных процедур, осуществляемых государственными органами и иными организациями в отношении юридических лиц и индивидуальных предпринимателей.

Действие сертификатов во времени, действия владельцев сертификатов, органов по сертификации и государственных органов (должностных лиц) в отношении выданных сертификатов установлены статьей 27 Закона Республики Беларусь от 24 октября 2016 № 437-З.

В соответствии со статьей 249 Налогового кодекса Республики Беларусь (Особенная часть) от 29.12.2009 г. № 71-З к ставкам экологического налога за выбросы загрязняющих веществ в атмосферный воздух, за сброс сточных вод, за хранение, захоронение отходов производства плательщиками, получившими экологический сертификат соответствия, в течение трех лет со дня получения этого сертификата применяется коэффициент 0,9.

Экологическую сертификацию целесообразно рассматривать как меру экономического стимулирования охраны окружающей среды и устойчивого природопользования, цель которой заключается в стимулировании субъектов хозяйственной и иной деятельности к использованию технологических процессов, производству товаров, оказанию услуг, минимально воздействующих на окружающую среду и гарантирующих потребителю безопасность продукции для жизни, здоровья, имущества, а также окружающей среды.

С учетом изложенного, несмотря на наличие правовых основ регулирования экологической сертификации, законодательство, обеспечивающее порядок ее организации и проведения, нуждается в дальнейшем совершенствовании, так как то количество правовых норм, которое имеется в настоящее время, не способствует формированию эффективного механизма ее осуществления. Для оптимизации правового регулирования экологической сертификации целесообразно разработать и закрепить в ст. 1 Закона «Об охране окружающей среды» определение правового понятия экологической сертификации и в отдельных статьях указанного закона конкретизировать механизм ее осуществления.

Литература

1. Министерство природных ресурсов и охраны окружающей среды Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://minpriroda.gov.by/ru/sertif-ru>. – Дата доступа: 25.10.2022.

2. Республиканское унитарное предприятие «Центр международных экологических проектов, сертификации и аудита «Экологияинвест» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ecoinv.by/?template=accessibility>. – Дата доступа: 25.10.2022.

Комогорцева А. А., магистрант
ФГБОУ ВПО «Сибирский государственный университет науки и технологии
имени академика М. Ф. Решетнева»,
г. Красноярск, Красноярский край

ПРИМЕНЕНИЕ ФУНКЦИОНАЛЬНО-СТОИМОСТНОГО АНАЛИЗА ДЛЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ПЛАНИРОВАНИЯ ПРОФОРИЕНТАЦИОННЫХ ПРОГРАММ В ОРГАНИЗАЦИИ

В настоящее время наблюдается повышенный интерес к новым методам и подходам управления бизнесом. «Современные представления об управлении базируются на том, что бизнес нужно четко определить, измерять, анализировать и улучшать. Одним из методов описания, измерения, анализа и улучшения бизнеса является метод Функционально-Стоимостного Анализа (ФСА)» [3].

Функционально-стоимостной анализ для совершенствования планирования профориентационных программ будет проведен на примере организации ООО «РН-Учет».

«ООО «РН-Учет» – одно из крупнейших сервисных предприятий ПАО «НК «Роснефть» – лидера российской нефтяной отрасли, основной вид деятельности ООО «РН-Учет» – оказание услуг по ведению бухгалтерского и налогового учета. Ключевым ресурсом развития Общество считает свой персонал» [4].

Объект исследования – планирование профориентационных программ.

В ООО «РН-Учет» существует ряд профориентационных программ для молодежи: прохождение стажировки, практики с последующим трудоустройством в компанию; профориентационно-имиджевые мероприятия для студенческой молодежи, «Дни «Роснефти», вузовские ярмарки вакансий и т. д. [4].

Профориентационные программы нацелены на формирование представлений оптанта об алгоритме выбора профессии, о представлении организации, а также изучении собственных интересов и способностей для последующего трудоустройства.

Планируя свою карьеру, важно позаботиться о том, чтобы реальность совпадала с желаниями, при выборе профессии необходимо чтобы личностные, психологические характеристики человека совпадали с соответствующими профессиональными, также необходимо уделять внимание тому, чтобы полученная информация об интересующей профессии либо организации не была искаженной, а была достаточно полной, чтобы оптанта смог легко определиться, какая профессия или же организация ему больше импонирует.

Анализ выбора профориентационных программ будет проводиться в целом. Для выбора объекта исследования функционально-стоимостного анализа используется метод сопоставления долей по стоимости и функциональной значимости. Этот метод предполагает, что нормирующим условием распределения затрат между функциональными частями объекта является значимость выполняемых ими функций.

Дать оценку функциональной значимости можно только экспертно. Повышенная себестоимость какой-либо функциональной части будет оправдана только в том случае, если она подкреплена повышенной функциональной значимостью, и наоборот, если функциональная значимость невелика, а себестоимость высока, то это свидетельствует об избытке затрат при выполнении данной функциональной части.

Функционально-стоимостной анализ выбора профориентационных программ следует начинать с составления функционально-стоимостной модели на основе структурно-элементной модели. «Совмещенная модель служит основанием для определения затрат на функции в сопоставлении с их значимостью» [1].

Создана группа экспертов, которыми был определен состав критериев для построения структурно-элементной модели, которая изображена на рисунке 1, определены функции, их виды и присвоение кода в таблице 1.



Рисунок 1 – Функционально-структурная (совмещенная) модель выбора профориентационных программ

Как видно, каждый из этапов включает в себя ряд элементов, каждый из них направлен на реализацию определенных функций, содержание которых отображено в таблице 1.

Таблица 1 – Функции выбора профориентационных программ (существующий вариант)

Функции 1	Вид функции 2	Код функции 3
Профорориентационные работы	Главная	F0
Посещение школ	Основная	F1
Разработка профориентационных программ	Вспомогательная	F1.1
Разработка раздаточного материала	Вспомогательная	F1.2
Проведение профориентационных мероприятий	Вспомогательная	F1.3
Подведение итогов профориентационных результатов	Вспомогательная	F1.4
Посещение колледжей	Основная	F2
Разработка профориентационных программ	Вспомогательная	F2.1
Разработка раздаточного материала	Вспомогательная	F2.2
Проведение профориентационных мероприятий	Вспомогательная	F2.3
Подведение итогов профориентационных результатов	Вспомогательная	F2.4
Посещение вузов	Основная	F3
Разработка профориентационных программ	Вспомогательная	F3.1
Разработка раздаточного материала	Вспомогательная	F3.2
Проведение профориентационных мероприятий	Вспомогательная	F3.3
Подведение итогов профориентационных результатов	Вспомогательная	F3.4
Посещение рекрутинговых агентств	Основная	F4
Разработка профориентационных программ	Вспомогательная	F4.1
Разработка раздаточного материала	Вспомогательная	F4.2
Проведение профориентационных мероприятий	Вспомогательная	F4.3
Подведение итогов профориентационных результатов	Вспомогательная	F4.4

Исходя из анализа функций выбора профориентационных программ, можно сделать вывод, что ряд функций дублируется:

– F1.1, F2.1, F3.1, F4.1 (Разработка профориентационных программ);

- F1.2, F2.2, F3.2, F4.2 (Разработка раздаточного материала);
- F1.3, F2.3, F3.3, F4.3 (Проведение профориентационных мероприятий);
- F1.4, F2.4, F3.4, F4.4 (Подведение итогов профориентационных результатов).

В таблице 2 представлены затраты на профориентационную работу, посещения вузов – функция F3.

Таблица 2 – Затраты на профориентационную работу, посещения вузов, руб.

Функция	Код	Затраты, руб.			Доля затрат	Значимость
		Канцелярские расходы	Заработная плата	Сумма затрат		
1	2	3	4	5	6	7
Посещение вузов	F3	5 800	6 006	11 806	100	1
Разработка профориентационных программ	F3.1	1 000	1 334	2 334	19,81	0,19
Разработка раздаточного материала	F3.2	3 600	1 092	4 692	39,72	0,39
Проведение профориентационных мероприятий	F3.3	1 200	2 004	3 204	27,14	0,27
Подведение итогов профориентационных результатов	F3.4	0	1 576	1 576	13,41	0,13

Ранжирование функций по значимости показало, что функция F3.2 занимает первое место по сумме затрат и значимости.

Экспертным путем устанавливаем значимость этих элементов. На данной стадии поставлена задача, как уменьшить затраты на посещение вузов так, чтобы в дальнейшем четко и более эффективно выполнялись функции.

Таким образом, такая постановка задачи подталкивает к разработке новых концепций, которые в свою очередь позволяют выполнять функции более точно с наименьшими затратами. Использование метода FAST создает возможность дополнить выбор функции для ее совершенствования. «Метод FAST – метод систематизированного анализа функций, способствующий упорядочению функций и построению диаграммы функций» [2]. Наглядно место каждого элемента процесса профориентационных работ можно представить с помощью модели FAST (рисунок 2).



Рисунок 2 – Диаграмма FAST процесса профориентационных работ

Для достижения снижения затрат целью улучшения выбора профориентационных программ разработан проектный вариант.

В данном случае в улучшении нуждается «F1», «F2», «F3», «F4». Предложением является объединение дублирующих функций в одну.

Именно: F1.2 и F2.2 (Разработка раздаточного материала для школ и рекрутинговых агентств); F3.2 и F4.2 (Разработка раздаточного материала для колледжей и вузов).

Также предложением является сокращение затрат по разработке профориентационных программ путем того же объединения дублирующих функций, сократятся данные затраты, а именно специалисты будут тратить значительно меньше времени на разработку профориентационной программы для каждого субъекта (школы, колледжа, вузов, рекрутингового агентства).

Сравнение функционально-стоимостной диаграммы (существующий и проектный вариант) представлен на рисунке 3.

Данные совершенствования позволят получить на профориентационную работу значительную величину экономии.

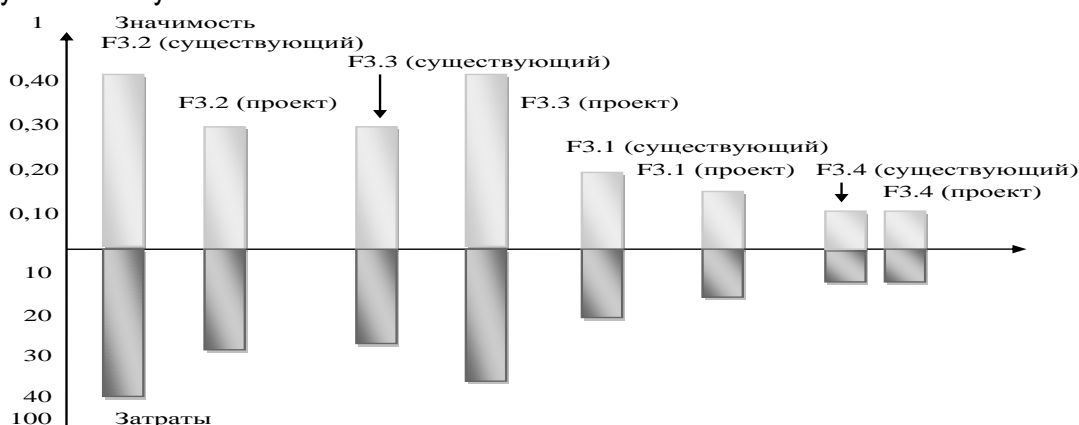


Рисунок 3 – Функционально-стоимостная диаграмма (существующий и проектный вариант)

Для выбора варианта профориентационных работ, посещения вузов «F3», необходимо сравнить существующий и проектный вариант по затратам в рублях (таблица 3).

Таблица 3 – Сравнительный анализ затрат существующего и проектного варианта

Функция	Затраты, руб.	
	Существующий	Проектный
1	2	3
Разработка профориентационных программ	2 334	1 288
Разработка раздаточного материала	4 692	2 346
Проведение профориентационных мероприятий	3 204	3 204
Подведение итогов профориентационных результатов	1 576	1 030
Итого	11 806	7 868

Исходя из данных таблицы 3, можно увидеть, что общие затраты уменьшились на сумму 3 938 руб. вследствие объединения функций в проектном варианте.

Необходимо посчитать, насколько процентов изменились существующие и проектные затраты. В таблице 4 представлены изменения.

Таблица 4 – Изменение доли затрат на выполнение функции «F3»

Функция	Код	Существующие затраты, %	Проектные затраты, %	Изменения, +/-
1	2	3	4	5
Разработка профориентационных программ	F3.1	19,81	16,40	-3,41
Разработка раздаточного материала	F3.2	39,72	29,82	-9,9
Проведение профориентационных мероприятий	F3.3	27,14	40,72	+13,58
Подведение итогов профориентационных результатов	F3.4	13,41	13,10	-0,31

Таким образом, доля затрат увеличилась, по проведению профориентационных мероприятий, пропорционально затратам, которые снизились, по разработке профориентационных программ, разработке раздаточного материала, подведению итогов профориентационных результатов.

Далее в таблице 5 рассмотрены преимущества и недостатки рассматриваемой функции.

Таблица 5 – Оценка предложений

Посещение вузов (профорientационная работа)		
Преимущества	Недостатки	Решение проблем
1	2	3
Разработанные рекомендации позволят снизить издержки на разработку раздаточного материала (буклетов), т. е. печать буклетов будет производиться в два раза меньше, так как произойдет объединение функций вузов и колледжей. Также к преимуществам можно отнести сокращение трудозатрат у специалиста по разработке профорientационных программ.	Главным недостатком, может являться то, что информация в буклетах будет обновляться только для колледжей и вузов, а для школьников и рекрутинговых агентств – нет – таким образом, некоторая информация будет уже не актуальна.	Для того чтобы устранить данный недостаток, необходимо в буклетах для агентств и школ указывать только ту информацию, которая точно будет актуальна в ближайшие два года. Также в буклетах (раздаточном материале) необходимо указывать сайт организации, для того чтобы можно было легко ознакомиться с последними нововведениями организации и актуальными изменениями в законодательстве.

Применение функционально-стоимостного анализа позволило выявить дублирующие функции, соотнести значимость выполняемых функций с затратами на их осуществление и предложить более сбалансированный проектный вариант, по сокращению издержек.

В заключении, можно сделать вывод, о том, что полученные в работе результаты будут частично реализованы при выборе профорientационных программ ООО «РН-Учет». Таким образом предложения по улучшению выбора профорientационных программ будут подтверждены на практике.

Литература

1. Анализ функционально-структурных (совмещенных) моделей. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://studopedia.ru/2_30659_analiz-funktsionalno-strukturnih-sovmeshchennih-modeley.html. – Дата обращения: 22.10.2022.
2. Профессиональная классификация Климова Е. А. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: https://studopedia.ru/4_91129_professionalnaya-klassifikatsiya-klimova-ea-metodika-opredeleniya-professionalnoy. – Дата обращения: 23.10.2022.
3. Функционально-стоимостной анализ деятельности предприятия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.quality.eup.ru/DOCUM/fsadp.htm>. – Дата обращения: 25.10.2022.
4. ООО «РН-Учет»: официальный сайт [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://rn-uchet.rosneft.ru/about/Glance/OperationalStructure/Servis/rn-uchet>. – Дата обращения: 26.10.2022.

УДК 339.13

Короленко Д. В., Аджемян В. Г., студенты
научный руководитель – **Гостева О. В.**, к. э. н., доцент
Сибирский государственный университет науки и технологий
имени академика М. Ф. Решетнева,
г. Красноярск, Российская Федерация

РЫНОК МОБИЛЬНЫХ ПРИЛОЖЕНИЙ – РЕАЛЬНОСТИ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Рынок мобильных приложений – перспективное направление как для развитых компаний, которые уже занимаются разработкой мобильных приложений, так и для компаний, желающих выйти на новый рынок с целью увеличения показателя прибыли. Кроме того, индивидуальные

разработчики могут заявить о себе и занять свою нишу на рынке мобильных приложений, получая весомую прибыль.

Популярность мобильных приложений в 2020 году многократно увеличилась в связи с пандемией.

В 2021 году россияне каждый день пользовались мобильными приложениями на полчаса больше, чем смотрели телевизор. Люди провели в мобильных приложениях больше четырёх часов в день и потратили 1,5 млрд долларов США — на 19 % больше, чем в прошлом году [1].

В 2022 году после снятия «локдауна» мобильные приложения остались актуальными для людей, пользователи продолжают заказывать товары на дом и оплачивают счета в специальных сервисах. Всего на мобильный трафик в Рунете приходится 83 %.

По оценкам аналитиков из компании «Sensor Tower», к 2023 году на мобильные приложения и подписки в мире будет тратиться 156 млрд долларов США [2].

Рассмотрим основные положения отчета рынка мобильных приложений компании «asomobile»:

- ожидается, что к 2023 году Россия обойдет Великобританию и Бразилию в рейтинге стран по числу скачивания приложений в «App Store». В 2021 году Россия занимала пятую строчку, но эксперты прогнозируют, что страна поднимется до третьей позиции. В аналогичном рейтинге скачиваний в «Google Play» Россия находится на 5 позиции [3];

- доходность стран довольно сильно отличается от количества загрузок, так для приложений и игр на базе «Android» рейтинг возглавляет США, Япония и Республика Корея. По объему выручки Россия находится на восьмой позиции [3];

- самые высокие показатели доходности в «iOS» приложениях и играх показывают США, Япония, Великобритания и Германия. Россия находится на 9 месте [3];

- несмотря на то, что количество загрузок приложений из «Google Play» более чем в 2 раза превышает количество загрузок из «App Store», пальма первенства по прибыли уходит разработчикам «iOS» приложений;

- также несмотря на то, что по количеству загрузок для обеих платформ лидирует Индия, наибольший рост доходов мобильная индустрия достигла за счет рынков США, Японии, Великобритании, а также Китая;

- пользователи переносят все больше развлечений и игр с персональных компьютеров на мобильные устройства. Самый сильный всплеск индустрия мобильных игр получила во время локдауна в 2020 году. Но и 2021 год был не менее динамичным. Мобильные игры плотно занимают первые три места в самых доходных категориях, как для «Android», так и для «iOS» устройств. Именно в играх сосредоточено более 65 % всей прибыли рынка мобильных приложений;

- социальные сети по-прежнему остаются в лидерах по количеству загрузок как для «Google Play», так и в «App Store». Среди социальных приложений стоит отметить приложение «TikTok», популярность которого продолжает расти в геометрической прогрессии.

Перейдем к плюсам разработки и внедрения мобильного игрового приложения:

- отсутствуют затраты на логистику, так как приложение загружается в магазин, где пользователь получает возможность скачать или купить его, находясь в сотнях километров от разработчика [4];

- войти на рынок способен даже один человек, при условии отсутствия конкуренции с гигантами в сфере разработки мобильных приложений;

- создать мобильное игровое приложение можно бесплатно. Для этого нужно скачать игровой «движок» – базовое программное обеспечение для создания мобильной игры. Конечно, есть и платные PRO-версии, но для создания, например, игр для широкого круга пользователей, не требующих затрат на обучение или каких-либо особых навыков, вполне подойдет и «движок», находящийся в свободном доступе [4];

- научиться создавать игровые мобильные приложения может каждый. Существует огромное количество курсов в свободном доступе, с помощью которых можно создать своё первое мобильное приложение. Конечно, более сложные приложения требуют больших знаний

и ресурсов, но, реалии таковы, что совсем не обязательно создавать «шедевр», чтобы заработать много, ведь главное – «раскрутить» приложение и заинтересовать основную массу пользователей мобильного рынка, которые не являются слишком требовательной аудиторией.

Что касается минусов разработки мобильных приложений:

– плохо прогнозируемый доход. Несмотря на высокие доходы, которые приносят пользователи мобильных приложений, нет точного понятия, какова будет прибыль и будет ли она вообще. Если, например, в строительстве или торговле можно чётко посчитать, сколько будет приносить бизнес, то в играх можно только предполагать. Даже лидеры не могут гарантировать успех их игр. Понять, насколько вменяемы цифры, можно только если проведены исследования или имеется опыт/информация по аналогичным играм, и то шанс попадания в цель будет скромным;

– сложность попадания в тренд. Если нет понимания того, каким будет рынок к тому моменту, когда игра будет готова к выпуску, имеются все шансы издать неактуальную игру. Для того чтобы попасть в тренд, нужно жить и дышать индустрией или иметь в команде того, кто является её частью (грамотного продюсера и/или геймдизайнера). По ходу разработки нужно следить за рынком и поддерживать проект в актуальном состоянии, уметь вовремя вносить корректировки;

– высокие показатели «bus-фактора». Фактор означает количество участников проекта, после потери которых проект не сможет быть завершён оставшимися участниками. При любом раскладе при смене ведущего специалиста в игровом проекте процесс сопровождается переделками. Если повезет, то в создании игр переделывать придется самую малость. В стандартной ситуации переработка может коснуться трети всего проекта, а при худшем раскладе – все направление надо переделать сначала [4].

Таким образом, рынок мобильных игр – это перспективное направление развития и широкий набор возможностей. Никто уже не говорит, что за мобильными устройствами будущее, мы уже в нем живем. Поэтому нецелесообразно упускать возможности, которые на данный момент доступны для роста, развития и инвестиций.

Литература

1. Россияне потратили в мобильных приложениях более \$1,5 млрд [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.rbc.ru/technology_and_media/12/01/2022/61dd73909a7947ad4ffa946b. – Дата доступа: 12.10.2022.

2. Sensor Tower: потребление приложений для iOS и Android к 2023 году достигнет 156 миллиардов долларов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://russianblogs.com/article/4737921000>. – Дата доступа: 12.10.2022.

3. Отчет рынка мобильных приложений 2021 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://asomobile.net/blog/otchet-rynka-mobilnyh-prilozhenij-2021>. – Дата доступа: 12.10.2022.

4. Квитков, А. А. Рынок мобильных игровых приложений – перспективное направление для бизнеса / А. А. Квитков, Е. А. Панзеев // Форум молодых ученых. – 2020. № 1(41). – 314–321 с.

УДК 338.22

Котыш А. Ю., Крокун О. С., студенты
научный руководитель – **Зазерская В. В.**, к. э. н., доцент
УО «Брестский государственный технический университет»,
г. Брест, Республика Беларусь

СПОСОБ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ТЕХНОЛОГИИ ЦИФРОВЫХ ДВОЙНИКОВ

Тенденция цифровизации привела к тому, что большинство осуществляемых человеком процессов теперь существуют также и в виртуальной форме. Причем это не простые цифровые копии, а сложные системы, где между реальным и цифровым пространствами установлена

связь, позволяющая им взаимодействовать друг с другом. Такое взаимодействие получило название цифровой двойник (ЦД).

Цифровой двойник – это программный аналог физического устройства, моделирующий внутренние процессы, технические характеристики и поведение реального объекта в условиях воздействия помех и окружающей среды [1].

Рассмотрим, каким образом ЦД связывает реальное и виртуальное пространства и систематизируем его деятельность по этапам [2–4].

Этап создания

Система начинает формироваться в виртуальном пространстве в качестве прототипа или модели (рисунок 1-а).

Цифровая модель является представлением концептуальной идеи, детального проектирования объекта в цифровой среде, может также использоваться для создания производственной и конструкторской документации. Это идеальный способ для оценки вариантов проектирования, выполнения расчётов затрат и возможностей эксплуатации без необходимости делать это с физическим объектом.

Далее от модели переходят к цифровому прототипу либо сразу начинают с создания прототипа. Цифровой прототип представляет собой модель с направленным к ней потоком данных из общей системы. Главной задачей прототипа является обнаружение уязвимостей и конфликтных ситуаций. После решения этих вопросов осуществляется переход к физической модели (рисунок 1, б).

Прототип позволяет моделировать поведение системы в цифровой форме. Появляется возможность тестировать системы и определять, как объекты будут вести себя в самых разных условиях.

Помещая прототип во всевозможные виртуальные пространства, систему можно подвергнуть деструктивным испытаниям с минимальными затратами. Испытание в разрушительных условиях физического прототипа может быть произведено лишь единожды, а для создания новых таких прототипов придется осуществлять большие затраты.

После завершения и проверки виртуальной системы информация используется в реальном пространстве для создания физического двойника. Если моделирование и симуляция выполнены правильно, то есть реальный мир точно воссоздан в виртуальном пространстве, то количество непрогнозируемого и нежелательного должно будет значительно сократиться.

Этап производства

Осуществляется создание физической системы на основании специфических конфигураций, разработанных при моделировании в виртуальном пространстве и подтвержденных на этапе прототипа. Когда физическая система построена, данные от физической модели отправляются в виртуальное пространство. Виртуальное представление физической системы создается в цифровом пространстве (рисунок 1-в).

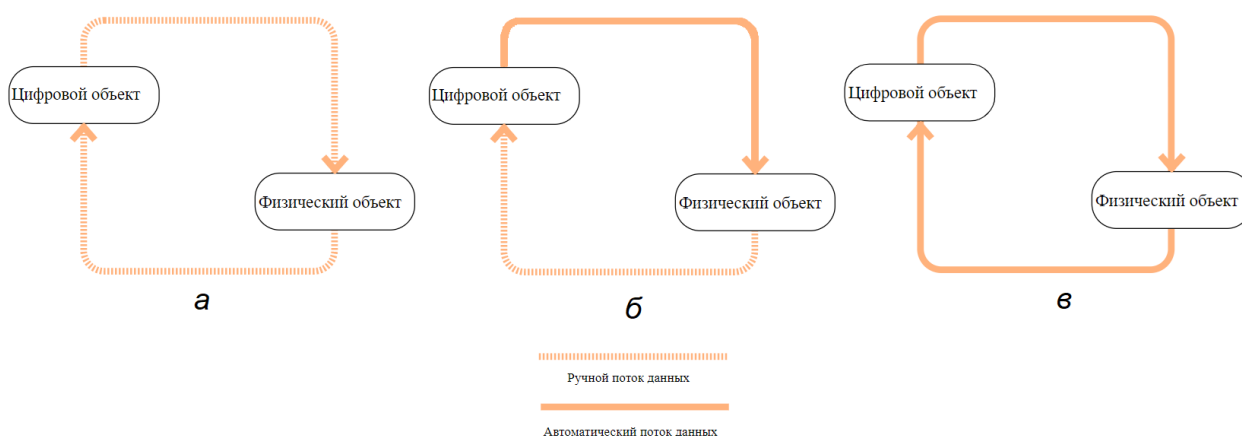


Рисунок 1 – Схема потоков данных в системе цифрового двойника

Таким образом, этап производства системы с цифровым двойником обратен этапу создания. От физического воплощения потоками данных мы возвращаемся к цифровой модели.

На **этапе поддержки(обслуживания)** мы выясняем, были ли точны наши прогнозы о поведении системы. Реальная и виртуальная системы сохраняют свою связь. Реальную физическую систему можно изменять посредством изменения составных компонентов, а можно менять и дорабатывать ее поведение. Именно на этом этапе становится ясно, действительно ли выполняются предсказанные желательные результаты и устранены ли предсказанные нежелательные действия.

На этом этапе связь между реальной и виртуальной системами идет в обоих направлениях. Когда физическая система претерпевает изменения, мы фиксируем эти изменения в виртуальной системе, чтобы знать точную текущую конфигурацию. С другой стороны, можно использовать информацию из виртуальной системы для прогнозирования производительности и сбоев. Виртуальная копия продолжает жить параллельно со своим прототипом и развиваться вместе с ним. Прежде чем вносить изменения в реальную систему, их тестируют на двойнике, экономя таким образом время и деньги.

Заключительным этапом является **утилизация** или выведение системы из эксплуатации. Следующее поколение системы часто имеет аналогичные проблемы, которых можно было бы избежать, используя знания о предшествующей. Поэтому, хоть физическую систему, возможно, придется вывести из эксплуатации, информацию о ней следует сохранить, несмотря на затраты. Также важно правильно утилизировать, обращаясь к проектной информации о проекте правильно утилизировать ее составляющие компоненты, чтобы минимизировать негативное воздействие на окружающую среду.

Таким образом, процесс функционирования цифрового двойника можно разделить на 4 этапа: на первом этапе осуществляется сбор информации о реальном мире для создания аналогичного виртуального пространства, в котором можно проводить тестирование процессов, поиск слабых мест и уязвимостей с самыми минимальными затратами; на втором этапе, проанализировав все полученные данные, создается наиболее совершенная физическая версия; на этапе эксплуатации есть возможность оценить насколько точны были разработки и в случае необходимости их устранить; и завершающий этап – утилизация.

Из описания деятельности ЦД можно заметить, каким образом он воздействует на бизнес-процессы: возможность мониторинга процессов и их оптимизации, повышение управленческой и эксплуатационной эффективности и, конечно, использование технологии цифрового двойника является инструментом дальнейшей цифровизации и осуществления инновационной деятельности.

Литература

1. Цифровой двойник // МЦД: Моделирование и цифровые двойники [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.cadfem-cis.ru/service/digital-twin/>. – Дата доступа: 20.10.2022.
2. Цифровой двойник (Digital Twin of Organization, DTO) // TAdviser [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.tadviser.ru/index.php/Статья>. – Дата доступа: 22.10.2022.
3. Цифровые двойники: понятие, типы и преимущества для бизнеса / Д. С. Кокорев, А. А. Юрин // Colloquium-journal. – 2019. – № 10. – С. 31–35.
4. Концепция цифровых двойников как современная тенденция цифровой экономики / П. С. Шпак, Е. Г. Сычева, Е. Е. Меринская // Вестник Омского университета. Серия: Экономика. – 2020. – Т. 18, № 1. – С. 57–68.

Кравчук А. А., магистрант
Сибирский государственный университет науки и технологий
имени академика М. Ф. Решетнева,
г. Красноярск, Российская Федерация

ПОДХОДЫ К ПЛАНИРОВАНИЮ ЧИСЛЕННОСТИ РАБОТНИКОВ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ВОЕННО-ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН

Главным условием кадровой политики предприятий военно-промышленного комплекса является своевременное и качественное кадровое обеспечение. В настоящее время во многих зарубежных компаниях военно-промышленного комплекса, как и в России, присутствует проблема кадрового дефицита, особенно усилившаяся в периоды пандемии новой коронавирусной инфекции и наращивания объема производства военной продукции в условиях возрастающих геополитических и военных рисков. В зависимости от национальных особенностей и принципов, проблема покрытия дефицита рабочей силы в различных странах решается по-разному. В этих условиях ключевым направлением кадровой политики становится планирование численности персонала. Зарубежные военно-промышленные предприятия используют как национальные системы планирования численности персонала, так и прибегают к опыту других государств. Наибольший опыт планирования численности персонала накоплен в таких зарубежных странах, как США, Великобритания, Германия, Япония, Китай, которые на сегодняшний день наиболее активно развивают военную промышленность.

Планирование численности персонала на предприятиях военно-промышленного комплекса США осуществляется по таким критериям, как уровень образования, срок практического опыта, степень квалификации и профессионализма. Примечательной особенностью при формировании кадрового состава является акцент на узкопрофильных специалистов.

На основе критериев планирования численности персонала преимущественно составляются планы оперативного (не более года) и тактического планирования (от одного года до трех лет). Стратегическое планирование численности персонала применяется редко, что обусловлено высоким уровнем текучести персонала, связанной с тем, что в виду узкой профильности у работников отсутствует возможность карьерного роста, люди часто и быстро меняют место работы, перемещаясь из одной компании в другую. Военно-промышленные компании США строгое внимание уделяют соотношению расходов на планирование численности персонала и достигнутым в связи с этим результатам, завязанным на получение прибыли. С одной стороны, существует стремление обеспечить потребности военно-промышленного производства высокопрофессиональными специалистами, с другой – создание условий для эффективного и полного их использования [1].

Военно-промышленные предприятия США строят деятельность кадровых служб на основе «анализа работ», который проводится высококвалифицированным специалистом, знающим специфику всех видов деятельности, выполняемых предприятием и всеми его работниками. Прогнозирование при планировании численности персонала обновляется каждые два года, при этом в течение этого периода публикуются обзоры последних показателей. На основе реестра описанных работ для исполнителей составляются должностные инструкции, аналитические карты, профессиограммы и другие документы. Эффективность выполнения работниками их непосредственных задач оценивается путем аттестации [2].

В настоящее время в Великобритании военная промышленность нацелена на активную замену устаревшей военной техники на более новые образцы [3]. Поэтому при планировании численности персонала наибольший акцент ставится на обеспечение высококвалифицированным персоналом, владеющим инновационными компетенциями.

В Великобритании планирование численности персонала осуществляет Институт исследований занятости. План составляется на пяти – десятилетние периоды, а его обновление происходит

ежегодно. Планирование включает следующие направления: разработку прогнозов изменения занятости в экономике; изменения структуры отраслей экономики; распределения занятости по профессиям и типам занятости; предложения высококвалифицированного труда. Планирование численности персонала на предприятиях военно-промышленного комплекса осуществляется под конкретные стратегические и оперативные цели в рамках выделенных ресурсов. При планировании численности персонала особое внимание уделяется таким критериям, как наличие специализированных знаний, профессиональных навыков, отличное знание языка [3].

Согласно опросу, проведенному Ассоциацией торгово-промышленных палат Германии, около 56 % компаний, в том числе военно-промышленного комплекса, сообщают о нехватке персонала. Опрошенные компании заявили, что считают кадровый дефицит одним из самых больших рисков, с которыми они сталкиваются на сегодняшний день [4]. В связи с этим проблемы планирования численности персонала в военно-промышленном секторе Германии сохраняются. Крупные военно-промышленные корпорации, такие как «Краусс-Маффей Вегманн», «Рейнметалл», «Тиссен-Крупп», «Эрбас груп», используют точные математические модели планирования численности персонала, позволяющие планировать как текущую численность персонала, так и формировать планы на среднесрочную и долгосрочную перспективу. Небольшие компании военно-промышленного комплекса выступают сторонниками использования методов с наиболее низкими издержками.

В Германии прогнозирование потребности в кадрах возложено на многочисленные комиссии, экономические научно-исследовательские институты, исследовательские университеты. Они координируют развитие профессионального образования на национальном уровне, прогнозируют количественный рост образования, его финансирование, использование ресурсов, возможностей трудоустройства выпускников, стимулируют и координируют нововведения в области профессионального образования. Поэтому одной из особенностей германских военно-промышленных предприятий является то, что они тесно взаимодействуют с университетами, которые разрабатывают модели планирования численности персонала на основе индивидуальных подходов под конкретную фирму-заказчика [4].

В Японии планирование численности осуществляется по следующим основным принципам: коллективизм, национальные традиции, система ценностей, основанная на уважении к старшему, власть и ответственность, иерархия авторитетов. В японских традициях работникам не принято часто менять место работы, поэтому чаще всего японцы работают на одном предприятии с самого начала своей трудовой деятельности до выхода на пенсию [5]. Данное правило распространяется и на предприятия оборонно-промышленного комплекса, что позволяет осуществлять долгосрочное планирование численности по необходимым критериям. Из-за низких показателей текучести персонала проблема дефицита на предприятиях военно-промышленной отрасли Японии гораздо ниже, чем в других рассматриваемых странах. В процессе текущего, оперативного и стратегического планирования численности персонала предприятия тесно сотрудничают с высшими учебными заведениями, которые подготавливают специалистов под конкретные кадровые потребности предприятия военно-промышленного сектора [6].

В Китае с целью преодоления технологического отставания в военной промышленности продолжает осуществляться военно-гражданская интеграция, то есть стоит задача по обеспечению кадрами с навыками военного производства не только на военно-промышленных предприятиях, но и промышленных предприятий гражданского назначения. Функция планирования занимает особое место в менеджменте предприятий Китая, в том числе в сегменте планирования численности персонала [7]. Особое внимание при планировании численности персонала уделяется подбору и формированию высококвалифицированных кадров в условиях их острого дефицита. При планировании численности персонала используются преимущественно зарубежные модели оперативного, тактического и стратегического планирования, так как собственные модели и методы планирования численности персонала практически отсутствуют. Планирование потребности в персонале в Китае происходит в рамках пятилетних планов, при этом государство целенаправленно вмешивается в процессы подготовки кадров. При разработке

планов рассчитывается количество рабочих мест с учетом объема производства и прогнозов производительности и продолжительности труда; анализируются динамические изменения профессиональной структуры трудовых ресурсов.

Анализ подходов к планированию численности работников на предприятиях военно-промышленного комплекса зарубежных стран показал, что планирование численности персонала осуществляется в рамках текущего (оперативного), тактического и стратегического планирования. Наибольший акцент при планировании численности ставится на закрытие кадровой потребности по квалификационным характеристикам, отвечающим современным трендам развития военной промышленности. Для преодоления кадрового дефицита в военно-промышленном комплексе предприятия Великобритании, Германии и Японии активно работают с научно-исследовательскими институтами по выработке моделей планирования численности и с высшими учебными заведениями в целях подготовки специалистов под нужную специальность и под конкретную компанию. В целом в рассмотренных странах отсутствуют чисто национальные модели и методы планирования численности персонала, а зачастую используется комплексный подход с привлечением опыта других стран.

Литература

1. Рамбургер, А. К. Зарубежный опыт планирования и прогнозирования потребности в персонале организации / А. К. Рамбургер. // Экономические науки. – 2019. – № 1. – С. 106–113.
2. Американская модель управления персоналом: методы и особенности [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://hr-portal.ru/article/amerikanskaya-sistema-upravleniya-personalom-kakovy-glavnye-plyusy>. – Дата обращения: 26.10.2022.
3. Галин, Д. Сухопутные войска Великобритании / Д. Галин, О. Владимиров // Зарубежное военное обозрение. – 2022. – №1. – С. 33–38.
4. Петегрич, О. В Германии – серьезный дефицит кадров [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://prian.ru/news/v-germanii-seryoznyy-deficit-kadrov.html>. – Дата обращения: 25.10.2022.
5. Киренко, Ю. П. Зарубежный опыт управления персоналом (Японии и Швеции). Возможности применения некоторых методик в Казахстане / Ю. П. Киренко, А. М. Тлеппаев // Современные технологии управления. – 2022. – № 1 (97) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/zarubezhnyy-opyt-upravleniya-personalom-yaponii-i-shvetsii-vozmozhnosti-primeneniya-nekotoryh-metodik-v-kazahstane>. – Дата обращения: 25.10.2022.
6. Николайчук, О. А. Японская система подготовки управленческих кадров и возможности ее использования в современной России / О. А. Николайчук. // Журнал «E-Scio». – 2018. – С. 47–52.
7. Парникова, Г. М. Специфика управления персоналом в Китае / Г. М. Парникова, У. С. Борисова // Гуманитарные, социально-экономические и общественные науки. – 2019. – № 1. – С. 35–37.

УДК 338.22

Крачун Е. А., студентка
научный руководитель – **Филиппова Т. В.**, старший преподаватель
УО «Брестский государственный технический университет»,
г. Брест, Республика Беларусь

ЦИФРОВАЯ ЭКОНОМИКА БЕЛАРУСИ И НАПРАВЛЕНИЯ ЕЕ РАЗВИТИЯ

Республика Беларусь – государство в центре Европы с населением более 9 млн 300 тыс. человек. Расположено на пресечении транспортных и информационных потоков между Западом и Востоком, Севером и Югом Евразийского континента.

Умело используя выгоды от своего уникального географического положения, Беларусь активно развивает информационную инфраструктуру. Один из приоритетов устойчивого развития страны – цифровая трансформация экономики и широкое распространение инноваций.

К настоящему времени Республикой Беларусь достигнут значительный прогресс в цифровой сфере. Созданы развитая и соответствующая мировым стандартам сеть передачи данных, надежные центры их хранения и обработки, механизмы идентификации, системы онлайн-платежей, современные электронные сервисы и средства защиты информации.

Беларусь занимает лидерские позиции по внедрению информационно-коммуникационных технологий в регионе СНГ.

Республика Беларусь заняла 16-е место среди 132 государств по показателю «Доступ к ИКТ» согласно «Глобальному инновационному индексу 2021», опубликованному 20 сентября 2021 года Всемирной организацией интеллектуальной собственности [1].

В ближайшие пять лет ориентиры и темпы работы будет определять Государственная программа «Цифровое развитие Беларуси». В результате её реализации планируется еще более повысить технологический уровень развития Беларуси как в национальном, так и в мировом масштабах, сформировать единую архитектуру государственных данных и политики управления ими. А это значит – создать цифровую информационную экосистему. Большинство государственных функций и бизнес-процессов организаций будут переведены в электронную форму.

Постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 2 февраля 2021 г. № 66 утверждена Государственная программа «Цифровое развитие Беларуси» на 2021–2025 годы – основной практический инструмент внедрения передовых информационных технологий в отрасли национальной экономики и сферы жизнедеятельности общества в предстоящий период.

Государственной программой предусматривается выполнение мероприятий по созданию (развитию) современной информационно-коммуникационной инфраструктуры, внедрению цифровых инноваций в отраслях экономики и технологий «умных городов», а также обеспечению информационной безопасности таких решений (в настоящее время 82 мероприятия) [2].

Целью Государственной программы является обеспечение внедрения информационно-коммуникационных и передовых производственных технологий в отрасли национальной экономики и сферы жизнедеятельности общества.

Для достижения данной цели в рамках Государственной программы должны быть решены следующие ключевые задачи:

- создание благоприятных условий для обеспечения и сопровождения процессов цифрового развития;

- совершенствование национальной информационно-коммуникационной инфраструктуры и услуг, оказываемых на ее основе;

- совершенствование реализации государственных функций посредством создания комплексной цифровой инфраструктуры для осуществления межведомственного информационного взаимодействия, формирования современной системы оказания государственных услуг на принципах проактивности и мультиканальности их предоставления;

- обеспечение доступности образования, основанного на применении современных информационных технологий как для повышения качества образовательного процесса, так и для подготовки граждан к жизни и работе в условиях цифровой экономики;

- повышение качества медицинского обслуживания населения, доступности услуг, предоставляемых системой здравоохранения, информированности населения о состоянии здоровья, эпидемиологической обстановке на базе современных технологических решений;

- развитие инструментов цифровой экономики в различных отраслях национальной экономики, предусматривающих применение передовых производственных технологий в производстве и процессах ведения внешнеэкономической деятельности, формирование необходимых условий для сохранения и повышения конкурентоспособности белорусских предприятий на мировом рынке;

– повышение уровня комфорта и безопасности жизнедеятельности населения посредством создания и внедрения технологий "умных городов", включая системы удаленного мониторинга и учета состояния жилищного фонда, расхода энергоресурсов, состояния окружающей среды, видеоаналитики и другого;

– совершенствование системы информационной безопасности, обеспечивающей правовое и безопасное использование решений, внедряемых в рамках цифрового развития Республики Беларусь, укрепление доверия, обеспечение условий для безопасного оказания и получения электронных услуг (формирование цифрового доверия).

Решение поставленных задач выполняется путем реализации мероприятий в рамках следующих подпрограмм Государственной программы: «Информационно-аналитическое и организационно-техническое сопровождение цифрового развития»; «Инфраструктура цифрового развития»; «Цифровое развитие государственного управления»; «Цифровое развитие отраслей экономики»; «Региональное цифровое развитие»; «Информационная безопасность и цифровое доверие.

Оценка эффективности реализации Государственной программы осуществляется ее ответственным заказчиком на основании отчетов, формируемых в пределах компетенции и предоставляемых в установленном законодательством порядке заказчиками.

Литература

1. Рейтинги ИКТ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.mpt.gov.by/ru/rejtingi-ikt-0>. - Дата доступа: 12.10.2022.

2. Государственная программа «Цифровое развитие Беларуси» на 2021–2025 гг. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.mpt.gov.by/ru/bannerpage-gosprogramma-cifrovoe-razvitie-belarusi-na-2021-2025>. – Дата доступа: 12.10.2022.

УДК 332.143

Кривоносова Е. А., студент

научный руководитель – **Зазерская В. В.**, к. э. н., доцент
УО «Брестский государственный технический университет»,
г. Брест, Республика Беларусь

АНАЛИЗ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА БРЕСТСКОГО РЕГИОНА

Социально-экономическое развитие регионов является одним из ключевых факторов, взаимосвязанных с тенденциями развития страны и относящихся к стратегическим национальным приоритетам. В настоящее время одним из центральных положений регионального развития является концепция устойчивого развития региона. Эта идея является конкретизацией учения В. Вернадского о ноосфере и теории устойчивости состояний А. Ляпунова. Существуют различные характеристики понятия «устойчивость развития региона». Например, в работе [1] дается следующее определение: устойчивое экономическое развитие региона – это целенаправленный процесс наращивания потенциала региональной системы за счет поддержания ее динамического равновесия, мотивации хозяйственных субъектов к расширенному воспроизводству, повышению конкурентоспособности и, с учетом этого, повышению уровня жизни населения. В целом устойчивое развитие региона следует рассматривать как возможность реализации населением данной территории стратегии развития природных способностей окружающей среды и его позитивного влияния на естественную эволюцию живой и неживой материи в регионе.

Предлагаемый методический подход к оценке экономического потенциала регионов базируется на положениях, позволяющих предложить необходимый и достаточный для этого набор

показателей. Для обеспечения указанной необходимости и достаточности система показателей, характеризующих уровень развития экономического потенциала региона, должна соответствовать следующим принципам:

1) принцип учета структуры экономического потенциала региона, то есть состава образующих его частных потенциалов и их содержания;

2) принцип необходимого и достаточного разнообразия показателей для оценки каждой составляющей экономического потенциала региона;

3) принцип максимально возможной достоверности искомых показателей и их принадлежности к официальным статистическим данным.

Учитывая вышеизложенные принципы, целесообразно выделять следующие составляющие экономического потенциала региона и основные показатели для оценки уровня развития каждой из них (таблица 1).

Таблица 1 – Экономический потенциал региона и основные показатели его развития

Частные составляющие экономического потенциала	Содержательная характеристика
1	2
Демографический потенциал	Процессы естественного и механического движения населения, тип воспроизводства населения, половозрастная структура населения. База для формирования трудового потенциала
Природно-ресурсный потенциал	Состояние и качество окружающей среды; наличие природных ресурсов, которые определяют рыночную специализацию территории и место в территориальном разделении труда
Финансовый потенциал	Материальное благополучие домашних хозяйств; финансовое состояние предприятий, расположенных на территории региона; состояние регионального бюджета
Трудовой потенциал	Численность трудовых ресурсов как носителей трудового потенциала. Характеризуется половозрастным составом и профессионально-квалификационными характеристиками отдельных категорий населения в составе трудовых ресурсов
Производственный потенциал	Материально-техническая база экономики региона. Отражает результат хозяйственной деятельности на территории региона
Потребительский потенциал	Совокупная покупательская способность населения; экономическая и социальная дифференциация в обществе
Инфраструктурный потенциал	Наличие и состояние объектов социальной, производственной, инновационной, рыночной инфраструктуры
Институциональный потенциал	Совокупность субъектов хозяйствования на территории региона, эффективность их деятельности и качество сформированной институциональной среды

Анализируя различные подходы к оценке развития регионального экономического потенциала, можно сделать вывод, что для существующих методик характерны ряд внутренних противоречий, которые не дают возможности более точно охарактеризовать социально-экономическое состояние региона Республики Беларусь, а также установить его место среди других регионов страны.

Анализ подходов к оценке развития экономического потенциала регионов показал, что наиболее широко применяются частные показатели. Это объясняется относительной простотой их расчёта и интерпретации. Использование одного или целого ряда простых показателей может достаточно полно способствовать решению определённой исследовательской задачи с «узкой» целевой ориентацией.

Объектом исследования был выбран Брестский регион, в качестве информационного фона выступили информационные ресурсы Республики Беларусь и Брестского региона. Кроме этого, мониторинг экономического развития региона невозможен без определения системы индикаторов. Предлагается следующая система показателей для проведения мониторинга экономического потенциала региона за 2015–2021 год (таблица 2).

Таблица 2 – Базовые показатели методики оценки экономического потенциала

Частные составляющие экономического потенциала	Основные показатели развития	Среднее значение
1	2	3
Демографический	среднегодовая численность населения, чел.	1359700
	удельный вес населения трудоспособного возраста, %	82,2
Природно-ресурсный	площадь территории, кв. км	32800
	выбросы загрязняющих веществ в атмосферный воздух, тыс. тонн	175,2
Финансовый	среднедушевые денежные доходы населения, руб.	549,9
	розничный товароборот, руб.	5599885714,3
Трудовой	уровень занятости населения, %	64,8
	удельный вес занятого населения, имеющего образование, %	65,1
Производственный	ВРП на душу населения, руб.	8945,9
Потребительский	среднедушевые денежные доходы населения, руб. в месяц	549,9
Инфраструктурный	удельный вес автомобильных дорог с твердым покрытием в общей протяженности автомобильных дорог общего пользования, %	94,65
	объем подрядных работ по виду деятельности «Строительство», руб.	1156000000
Институциональный	Количество юридических лиц, ед.	14628,3

Выбор указанных показателей для оценки экономического потенциала региона диктуется четырьмя обстоятельствами.

Во-первых, при их разработке были учтены все требования к комплексной оценке регионального социально-экономического развития. При расчёте показателей была использована база данных Министерства статистики и анализа Республики Беларусь [2]. Опора исследования на размещённые в открытом доступе данные позволяет одновременно соблюсти требования достоверности и доступности исходной информации.

Во-вторых, наличие достаточного временного ряда для характеристики процессов и максимально полной адаптации системы используемых индикаторов к возможностям существующей статистической базы.

В-третьих, важность применения относительных показателей. Абсолютные показатели при анализе тенденций перехода региона к долговременному управляемому развитию не совсем информативны, а при использовании относительных показателей возможен анализ и оценка структуры экономического потенциала региона.

В-четвёртых, односторонняя целевая направленность индикаторов. Соблюдение принципа «чем больше значение показателя, тем лучше экономическое состояние региона» позволяет объединить отдельные индикаторы в групповые блоки, а в дальнейшем – включить их в типологическую комплексную оценку регионального экономического потенциала. Направленность показателей, возможно, не имеет значения при изучении отдельных процессов и явлений в регионе. Однако комплексная оценка подразумевает их обязательную сопоставимость. Таким образом, только одна направленность различных групповых блоков позволит оценить экономический потенциал региона [3].

Значение структурных элементов, характеризующих уровень потенциала определённой сферы развития социально-экономической системы, предлагается определять путём расчёта средней арифметической базовых значений системы:

$$I = \frac{\sum In}{n}, \quad (1)$$

где In – значение базового показателя экономического потенциала территории;

n – число показателей.

Для комплексной оценки экономического потенциала региона предлагаем использовать интегральный показатель:

$$I_p = \sqrt[8]{I_{дем} * I_{прир} * I_{фин} * I_{тр} * I_{произ} * I_{потр} * I_{инф} * I_{инст}} \quad (2)$$

Проведем расчеты структурных элементов (таблица 3).

Таблица 3 – Расчет структурных элементов экономического потенциала

Структурный элемент	Расчеты	Результат
1	2	3
Демографический	$\frac{1359782,2}{2}$	679891,1
Природно-ресурсный	$\frac{32975,2}{2}$	16487,6
Финансовый	$\frac{5599886264,2}{2}$	2799943132,1
Трудовой	$\frac{129,9}{2}$	64,95
Производственный	$\frac{8945,9}{1}$	8945,9
Потребительский	$\frac{549,9}{1}$	549,9
Инфраструктурный	$\frac{1156000094,65}{2}$	578000047,33
Институциональный	$\frac{14628,3}{1}$	14628,3

Рассчитаем экономический потенциал региона (I_p):

$$\sqrt[8]{679891,1 * 16487,6 * 2799943132,1 * 64,95 * 8945,9 * 549,9 * 578000047,33 * 14628,3} = 130630,42.$$

Экономический потенциал региона представляет собой не просто сумму составляющих его элементов, а их комплекс, находящийся в сложной и многогранной взаимосвязи. К преимуществам интегрального показателя относится возможность охвата им всех основных потенциалов в экономической структуре.

Процесс оценки развития экономического потенциала региона базируется на сравнении полученных показателей с пороговыми значениями. В связи с этим вводится система пороговых значений интегрального показателя использования экономического потенциала (таблица 4).

Таблица 4 – Пороговые значения результатов интегральной оценки экономического потенциала региона

Область интегральной оценки	Границы области	Интерпретация результата
1	2	3
1	$150000 < I \leq 200000$	Высокий уровень реализации экономического потенциала региона
2	$100000 < I \leq 150000$	Средний уровень реализации экономического потенциала региона
3	$5000 < I \leq 10000$	Низкий уровень реализации экономического потенциала региона
4	$0 < I \leq 5000$	Предкризисное состояние региона
5	$-\infty < I \leq 0$	Экономический кризис в регионе

Анализируя данные таблицы, установим, что Брестский регион имеет средний уровень реализации экономического потенциала региона.

Исследование отдельных элементов экономического потенциала позволяет найти резервы его сбалансированного развития, определить слабые и сильные стороны, ключевые процессы и элементы, состояние которых в совокупности определяет компетенции экономики региона, её внутренние конкурентные преимущества, а также поле основных проблем для разработки рекомендаций по раскрытию и использованию экономического потенциала территории.

Литература

1. Старостин, А. В. Основные направления устойчивого развития региона в условиях территориально экономических противоречий / А. В. Старостин // Экономика региона и управление. – 2007. – № 18.

2. Национальный статистический комитет Республики Беларусь (Белстат) – Регионы Республики Беларусь, 2021 (том 1) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.belstat.gov.by/-ofitsialnaya-statistika/publications/izdania/public_compilation/index_41220/. – Дата доступа: 02.11.2022.

3. Маршалова А. С. Основы теории регионального воспроизводства / А. С. Маршалова, А. С. Новоселова. – М. : Экономика, 1998. – 191 с.

УДК 336.721:47

Крисюк К. А., Минич П. П., студенты
научный руководитель – **Мишкова М. П.**, к. э. н.
УО «Брестский государственный технический университет»,
г. Брест, Республика Беларусь

КРАУДФАНДИНГ

Краудфандинг – коллективное сотрудничество людей, которые добровольно объединяют свои деньги или другие ресурсы вместе, как правило, через интернет, чтобы поддержать усилия других людей или организаций. Сбор средств может служить различным целям – помощи пострадавшим от стихийных бедствий, поддержке со стороны болельщиков, созданию свободного программного обеспечения, получению прибыли от совместных инвестиций и многому другому. Также сложились стойкие выражения в этом виде финансирования. Проект, выходящий для коллективного финансирования, принято называть стартапом. Соискателя средств, представителя проекта называют фаундером. А инвесторов – людей, делающих материальный вклад в проект, – бэкерами [1].

Изначально должна быть заявлена цель, определена необходимая денежная сумма, составлена калькуляция всех расходов. Информация по ходу сбора средств должна быть открыта для всех.

Краудфандинг может также относиться к финансированию компании посредством продажи малых долей предприятия широкому спектру инвесторов. Этот тип краудфандинга недавно получил особое внимание американских должностных лиц. В апреле 2012 года президент США Барак Обама подписал новый закон под названием JOBS Act (Jumpstart Our Business Startups Act), позволяющий стартап-компаниям собирать до \$1 млн посредством краудфандинга, без подачи бумаг и регистраций на продажу акций, как практиковалось ранее.

С чего все начиналось? Несмотря на то, что краудфандинг как метод сбора средств сейчас популярен в интернет-среде, его начали использовать еще 100 лет назад. Интересно, что один из первых известных примеров связан с российской историей. В 1912 году жители села Турнаево начали строить первую в Сибири Серафимовскую церковь, объединив свои деньги и сред-

ства жителей соседних деревень. Всего на церковь собрали около 12 тыс. царских рублей или около 7,2 млн в современных ценах.

Однако термин «краудфандинг» появился лишь в 2006 году, и его автором стал журналист Джефф Хау.

Первым примером интернет-краудфандинга можно считать сбор средств на организацию гастрольного тура рок-группы Marillion в 1997 году. Поклонники организовали акцию по всей территории США без какого-либо призыва со стороны музыкантов. Они собрали \$ 60 тыс. Впоследствии Marillion записала и продвигала на эти деньги нескольких своих альбомов.

Лидерами по объемам рынка краудфандинга являются Китай, Япония, Южная Корея и США, где доля таких вложений на инвестиционном рынке составляет от 2 % до 5 %. В России она пока достигла только 0,15 %.

Где применяют краудфандинг и как он работает. Средства собирают для абсолютно разных целей. Можно помочь в реализации художественных, образовательных, технических проектов. Например, в открытии языковой школы, создании настольной игры, изобретении уникального чистящего средства для окон и многого другого. Большая часть краудфандинга осуществляется на специальных интернет-платформах, но сбор денег происходит с помощью СМИ или даже через социальные сети. В новостях по телевидению показывают репортажи про детей, нуждающихся в лечении, или людей, находящихся в сложной жизненной ситуации и с финансовыми трудностями. Обычно просят отправить СМС с суммой пожертвования. Средства перечисляются в фонд, который сам их распределяет. В данном случае речь идет о безвозмездном пожертвовании, фандрайзинге. Этот термин означает привлечение денежных ресурсов на социальные и благотворительные цели. Также люди могут воспользоваться краудфандингом и для личных целей. Например, студент не может себе позволить оплатить учебу в университете; человеку не хватает для путешествия или на покупку машины. В таких социальных сетях, как Инстаграм (деятельность на территории России запрещена) или Вконтакте, в группах или на личных страницах иногда размещают объявления о помощи для поддержания творчества. Владелец страницы указывает данные карты, куда перечислять средства, или ссылку на краудфандинговую площадку. Чтобы собрать денежные средства, автору краудфандингового проекта нужно указать точный срок окончания инвестирования и саму сумму. Василию и Игорю необходимо 2 млн рублей, чтобы создать робота для помощи слабовидящим. Срок они определили в 6 месяцев. Преимущество данного метода – это прозрачность денежных перемещений. То есть инвестор (бэкер) должен быть уверен, что его деньги не потеряются, а пойдут на реализацию задуманного. Если говорить про благотворительность, то это безвозмездное вложение денег. Человек протягивает руку помощи и не ждет от этого прибыли. Чего нельзя сказать о стартапах. Если человек решил инвестировать в бизнес, то он в дальнейшем может получить прибыль. При условии, что проект окажется успешным и принесет много денег, инвестору полагается часть внесенных средств или их полная сумма.

Бэеры проекта могут рассчитывать на получение той или иной выгоды, либо вкладываться в него безвозмездно. В зависимости от того, как будет расплачиваться с ними фаундер, выделяют несколько основных видов краудфандинга:

- на основе пожертвований или донатов – этот тип финансирования предназначен только для некоммерческих и личных проектов. За вознаграждение – участники проекта получают ценные призы. Актуально для проектов на предпродажной стадии;

- с привлечением долгового капитала (Debt-based Crowdfunding) – вложения в обмен на возврат денег с процентом от прибыли проекта;

- краудфандинг акций (Equity Crowdfunding) – деньги в обмен на долю в проекте; предполагает более серьезные вложения участников;

- в обмен на фиксированное количество новых единиц криптовалюты (ICO) – стартапы выпускают свою криптовалюту и обменивают ее на другие популярные вроде Bitcoin или Ethereum.

Поговорим о преимуществах и недостатках краудфандинга. Наиболее очевидным преимуществом краудфандинга для начинающей компании или частного лица является его способность обеспечить доступ к более широкой и разнообразной группе инвесторов или спонсоров. Благодаря повсеместному распространению социальных сетей краудфандинговые платформы — это невероятный способ для компаний и частных лиц как расширить свою аудиторию, так и получить необходимое финансирование. Кроме того, многие краудфандинговые проекты основаны на вознаграждениях; инвесторы могут принять участие в запуске нового продукта или получить подарок за свои инвестиции. Например, производитель нового мыла из жира бекона может послать бесплатный брусок каждому из своих инвесторов. Видеоигры — популярная краудфандинговая инвестиция для геймеров, которые часто получают предварительные копии игры в качестве вознаграждения.

Популярность краудфандинга на основе акций растет, поскольку он позволяет начинающим компаниям привлекать деньги, не передавая контроль венчурным инвесторам. В некоторых случаях он также предлагает инвесторам возможность получить долю в предприятии. В США Комиссия по ценным бумагам и биржам (SEC) регулирует краудфандинг на основе акций.

Потенциальные недостатки краудфандинга включают возможный ущерб для вас или репутации вашей компании, вызванный «прибеганием» к краудфандингу, сборы, связанные с сайтом краудфандинга, и, по крайней мере, на некоторых платформах, если вы не достигнете своей цели финансирования, любое финансирование то, что было заложено, будет возвращено вашим инвесторам, и вы ничего не получите [2].

Где же осуществляется краудфандинг. Краудфандинг осуществляется на специальных платформах. Чтобы начать сбор денег, нужно выбрать подходящую площадку, которая будет отвечать особенностям проекта. При этом все действия фаундеров и бэкеров должны соответствовать нормам действующего законодательства, в случае с Россией 259 ФЗ «О привлечении инвестиций с использованием инвестиционных платформ и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации». Кроме того, нужно внимательно прочитать правила платформы, чтобы не остаться без денег. Дело в том, что некоторые из них следуют политике «все или ничего». Это означает, что если фаундер проекта выставил цель собрать определенную сумму к конкретной дате, но не смог выполнить ее, он может и не получить никаких денег.

Есть также площадки, где нужно собрать минимум 50 % заявленных средств. Однако в этом случае комиссия для фаундера проекта будет выше, чем при 100 %.

Даже если проект размещается на платформе, которая не выставляет подобных ограничений, необходимо самостоятельно оценить шансы на успех заявленной цели. Речь идет о тех проектах, которые предполагают вознаграждение или возврат денег бэкером.

Полезно также узнать, как долго существует выбранная площадка, какая у нее репутация и сколько успешных проектов уже было реализовано. Можно попробовать связаться с другими фаундерами, которые размещали там свои проекты.

Краудфандинг достаточно развит в Российской Федерации. Существуют множество популярных краудфандинговых платформ с разделением по специализации, где создатели идей могут найти финансирование. Примерами таких площадок являются: Planeta.ru; Boomstarter.ru; Kroogi.com.

В нашей стране краудфандинг начал только развиваться. На начало 2020 года в стране существовали три наиболее популярные краудфандинговые платформы: Ulej; Talaka; MaeSens. Однако до 2021-го дотянули не все. В данный момент существуют только две платформы в нашей стране: Ulej; MolaMola.

Литература

1. Рич, Дж. Краудфандинг. Справочное руководство по привлечению денежных средств / Джейсон Рич; перевод с англ. А. Соколов. – Минск : SmartBook, 2015. – 344 с.

2. What is crowdfunding? статья [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://single-market-economy.ec.europa.eu/access-finance/guide-crowdfunding/what-crowdfunding/crowdfunding-explained_en. – Дата доступа: 29.10.2022.

Курец А. С., магистрант
УО «Брестский государственный технический университет»,
г. Брест, Республика Беларусь

ОПТИМИЗАЦИЯ МОДЕЛИ УПРАВЛЕНИЯ ЗАКАЗАМИ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Тенденция роста конкуренции приводит к острой потребности эффективного управления заказами, что является одной из функций логистики в регулировании потоков товаров и услуг. Ускорение выполнения заказа и снижение себестоимости продукции повышают финансовые показатели и положительно сказываются на деятельности компании.

В результате проведенного исследования были определены этапы управления заказами в производственной компании ООО «Еврометод» и разработана модель оптимизации управления заказами.

Существующая логистическая система управления заказами ООО «Еврометод», которая представлена на рисунке 1, имеет недостатки, связанные с отсутствием четкого направления заявки между подразделениями компании, кладовщика в производственном цехе, полноценного учета этапов выполнения заказов; обратной связи о качестве выполнения заказов, сопровождения необходимыми документами определенных этапов управления заказами.

Другие недостатки связаны с большим количеством затрачиваемого времени на каждом этапе управления заказами и с нарушением последовательности этапов выполнения заказов.

После поступления заявки клиента на заказ менеджер по продажам вносит информацию в документ Excel, после чего заключается договор на поставку готовой продукции и осуществляется полная оплата заказа покупателем. Далее заказ поступает либо сразу в производство, либо в отдел материально-технического снабжения (для анализа возможности приобретения материалов, необходимых для производства), либо к технологу, либо в экономический отдел для принятия решения о рентабельности заказа. Отсутствие четкого алгоритма прохождения и обработки заявки на заказ приводит к тому, что на стадии производства может выясниться, что заявка не прошла все эти подразделения и выполнение заказа невозможно по техническим причинам либо из-за отсутствия необходимых материалов на складе. В случае, **если производство невозможно**, менеджер по продажам уведомляет клиента об этом и происходит расторжение договора и возврат оплаты за заказ. **Если производство возможно**, то следующим этапом идет уведомление клиента о выполнении заказа с последующей отгрузкой готовой продукции, за которую отвечает начальник производственного участка в связи с отсутствием кладовщика. Это значительно затрудняет процесс отгрузки, после которой происходит закрытие заказа путем внесения его в файл Excel.

Отсутствие данных о заказах в единой информационной системе усложняет процесс анализа невозможности и несвоевременности выполнения заказами, так как данные хранятся только в отделе продаж, и сотрудники других подразделений не имеют полноценного и достоверного доступа к этой информации [1].

Усовершенствованная организационно-функциональная модель системы управления заказами представлена на рисунках 2 и 3: новые элементы системы выделены серым цветом; управление заказами начинается с поступления заказа клиента в компанию, где менеджер по продажам отражает заявку клиента в единой информационной системе CRM; все заявки поступают в телефонном режиме или по электронной почте. После того как заказ отражен в CRM, технолог начинает разработку технического предложения, оценивает сроки выполнения заказа на основании заявки клиента и производственных мощностей организации и составляет техническое предложение.

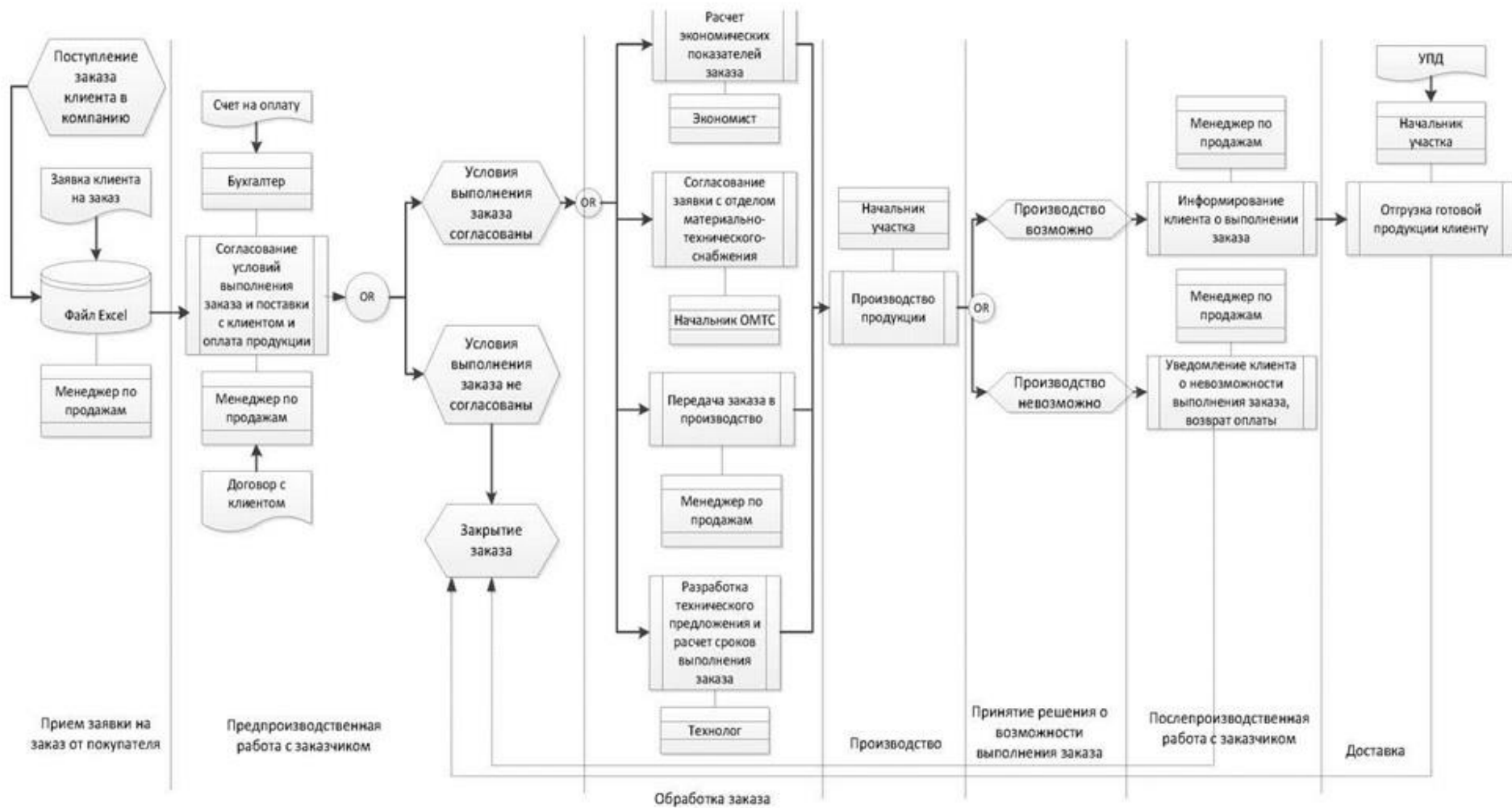


Рисунок 1 – Модель существующей логистической системы управления заказами в ООО «Еврометод»

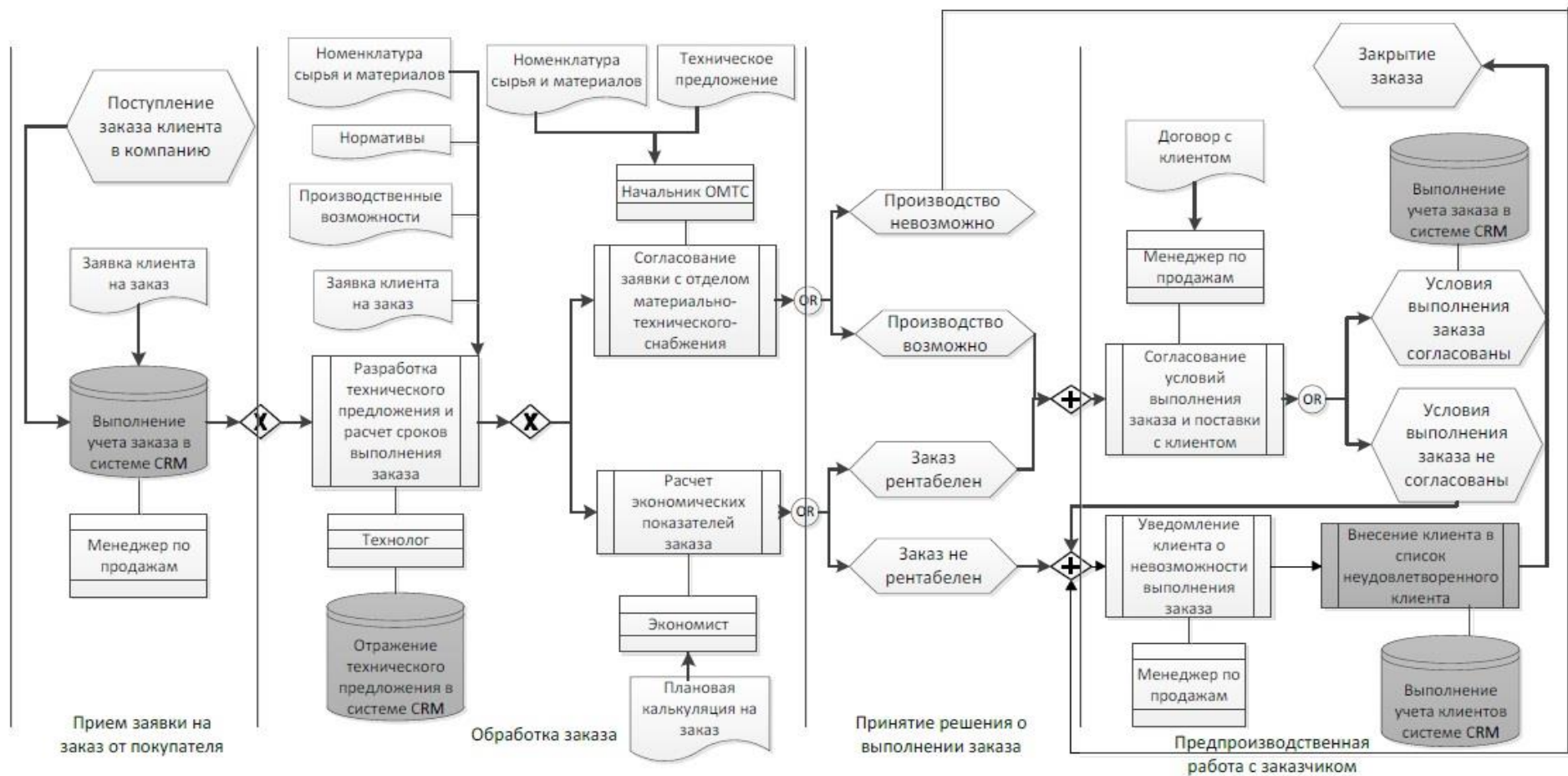


Рисунок 2 – Усовершенствованная организационно-функциональная модель системы управления заказами в ООО «Еврометод»

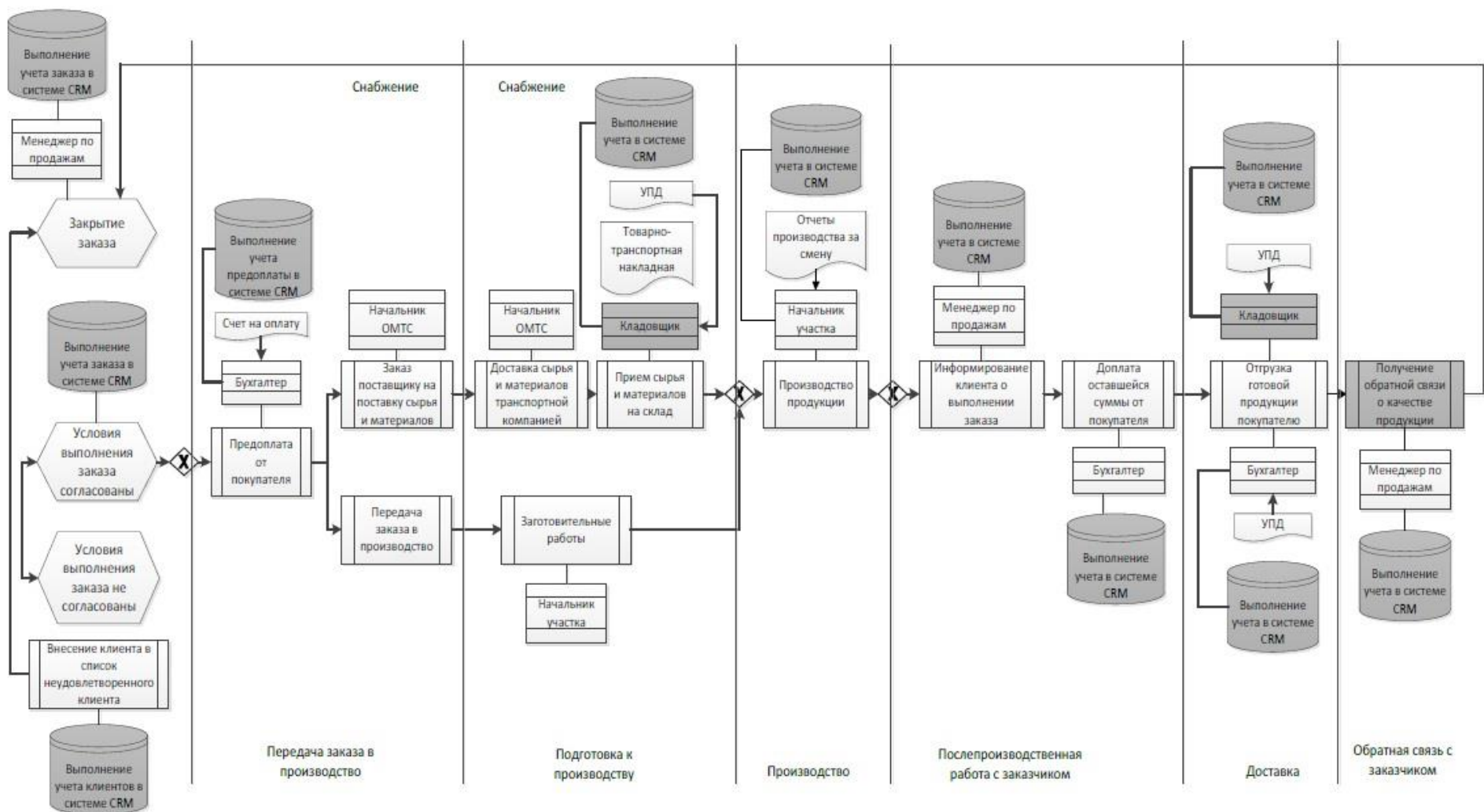


Рисунок 3 – Усовершенствованная организационно-функциональная модель системы управления заказами в ООО «Еврометод»

После того как технолог отразил техническое предложение в единой инфосистеме, оно попадает на рассмотрение сразу в два подразделения: отдел материально-технического снабжения и в экономический отдел, что позволит вдвое сократить время обработки заказа. В случае, **когда экономист признает заказ неприбыльным** для предприятия, менеджер по продажам уведомляет клиента о невозможности выполнения заказа и вносит его в список неудовлетворенного клиента в системе учета единой инфосистемы CRM, после чего происходит закрытие заказа. В случае, **когда производство заказа возможно**, следующий этап — согласование с клиентом условий выполнения заказа и поставки готовой продукции. Параллельно с процессом передачи заказа в производство и началом заготовительных работ начальник ОМТС осуществляет заказ на поставку сырья и материалов с последующей доставкой этих материалов на производство. Последним важным этапом управления заказами является обратная связь с клиентом о качестве выполнения заказа и, соответственно, закрытие заказа, которое также отражается в CRM-системе [2].

Таким образом, представленная модель управления заказами в ООО «Еврометод» позволит быстрее находить решения и обеспечит, сокращение времени обработки и передачи заказов в производство, прозрачность маршрутизации заказов на разных стадиях цикла управления ими; налаженный процесс коммуникации между отделами компании, автоматизированную обработку документов, и т.д.

В соответствии с анализом функций программных продуктов наиболее подходящей CRM-системой для ООО «Еврометод» была признана программа «1С: Предприятие8CRM». Для более быстрого и качественного внедрения CRM-системы целесообразно этот процесс разбить на этапы с конкретными сроками их реализации, как показано в таблице 1.

Таблица 1 – Этапы внедрения CRM-системы «1С: Предприятие 8. Управление торговлей и взаимоотношениями с клиентами (CRM)» в ООО «Еврометод»

Наименование работ	Время на реализацию
1	2
1. Разработка программного продукта	10 дней
2. Установка и настройка программы для работы пользователей	2 дня
3. Тестирование CRM-системы	7 дней
4. Обучение персонала	14 дней
5. Оценка временных затрат до и после внедрения программы	1 день

Источник: собственная разработка на основе имеющихся исходных данных

Последний этап предполагает оценку эффективности до и после внедрения CRM-системы, результаты которой представлены в таблице 3.

Таким образом, общее время на обработку заказа при внедрении CRM-системы сократится на 158 мин. что составляет 32,2 %. Этот эффект возможен благодаря автоматизации процессов обработки заказов покупателей, что значительно сократит трудозатраты сотрудников ООО «Еврометод» на эти процессы, а также позволит направлять появившееся время на решение других задач. У руководства компании появится постоянный доступ к актуальной аналитической информации о статусе выполнения текущих заказов [3, 4].

Усовершенствованная модель управления заказами ООО «Еврометод» позволит улучшить многие показатели деятельности компании, а именно:

- затраты на управление заказами сократятся на 1,97 %;
- рентабельность реализованных заказов возрастет на 1,2 %;
- темп прироста прибыли составит 91,81 %, что на 54,15 % больше по сравнению с фактическим значением 2021;
- количество выполненных заказов в срок увеличится на 18,2 %;

– процент точности оформления документов после внедрения CRM-системы составит 98 %;
– количество автоматизированных процессов управления заказами возрастет более чем на 35 %;

– отклонение фактического объема выполненных заказов от планового составит 6,5 % – это на 10 % меньше, чем до внедрения организационно- функциональной модели управления заказами;

– общее время на обработку заказа при внедрении CRM-системы сократится на 32,2 %.

Таким образом, анализ значений показателей оценки эффективности управления заказами доказывает эффективность и актуальность внедрения усовершенствованной модели управления заказами в ООО «Еврометод», что на примере конкретной производственной компании решает ряд проблем современной логистики и открывает больше возможностей для ее развития.

Литература

1. Захарченко, Л. А. Цифровая трансформация логистических центров Беларуси: состояние и проблемы / Л. А. Захарченко, Г. Б. Медведева // Вестник Брестского государственного технического университета. – 2021. – № 2 (125). – С. 106–111.

2. Лапыгин, Ю.Н. Управление проектами. От планирования до оценки эффективности / Ю. Н. Лапыгин. – М. : Омега-Л, 2017. – 210 с.

3. Томашева, Е. В. Оптимизация уровня запасов предприятия на основе их классификация по методу ABC / Е. В. Томашева // Проблемы энергетической эффективности в различных отраслях: Материалы научного семинара, Брест, БрГТУ, 19 марта 2021 года / Под ред. В. С. Северянина, В. Г. Новосельцева – Брест : РУПЭ «Брестэнерго», 2021. – 138 с.

4. Сток, Дж. Р. Стратегическое управление логистикой: пер. с англ. / Д. Ж. Сток, Д. М. Ламберт. – изд. – М. : ИНФРА-М, 2005. – 797 с.

УДК 338

Максимова Т. И., магистрант

научный руководитель – **Самохвалова С. М.**

Сибирский государственный университет науки и технологии
имени академика М. Ф. Решетнева,
г. Красноярск, Российская Федерация

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ СТИМУЛИРОВАНИЯ ТРУДА РАБОТНИКОВ СФЕРЫ КУЛЬТУРЫ

В бюджетной сфере России стимулирующие выплаты традиционно применяются для поощрения работников за высокие результаты и добросовестное выполнение должностных обязанностей. Стимулирующие выплаты, будучи элементом заработной платы, включают доплаты, надбавки, премии и иные поощрительные выплаты. В 2012 году была принята Программа поэтапного совершенствования системы оплаты труда в государственных (муниципальных) учреждениях на 2012–2018 годы. В ней была поставлена задача совершенствования системы стимулирующих выплат в целях обеспечения тесной связи величины этих выплат с результатами деятельности работников, учреждения в целом и бюджетным финансированием государственного задания в рамках государственных программ.

В процессе реализации исследуемой Программы некоторые поставленные задачи так и не были решены. В частности, во многих государственных учреждениях премии выплачиваются

работникам не за достижение конкретных показателей, а просто за добросовестное выполнение должностных обязанностей. Также не разработаны и не внедрены взаимосвязанные системы отраслевых показателей эффективности деятельности.

Стимулирующие выплаты за качество работ в учреждениях культуры, как правило, устанавливаются на основе оценки результатов труда работников за отчетный период с использованием критериев оценки работы. Рекомендуемые критерии могут характеризоваться как объемными, так и качественными показателями.

Министерство культуры Российской Федерации разработало методические рекомендации по порядку дезагрегирования целевых показателей эффективности, содержащихся в государственных и отраслевых программах, дорожной карте сферы культуры до показателей эффективности конкретного учреждения, руководителя и работников этой сферы (письмо Министерства культуры Российской Федерации от 5 августа 2014 г. № 166-01-39/04-НМ [3]). В настоящем письме приводятся таблицы дезагрегирования основных показателей эффективности деятельности учреждений, увязанные с отраслевыми показателями эффективности, в показатели эффективности деятельности основных категорий работников по всем видам учреждений культуры. Каждому учреждению рекомендуется составить аналогичную таблицу показателей эффективности деятельности основных работников и использовать их в оценке результатов труда.

Министерство культуры рекомендует применять оценку результатов труда работников для назначения и расчета стимулирующих выплат в форме премий (за месяц, квартал, по итогам года). В оценке результатов труда работников предлагается «сквозные» показатели эффективности дополнять показателями качества труда, в том числе:

- инициативность работы;
- сокращение сроков исполнения работы против установленных сроков;
- содействие достижению общих результатов деятельности учреждения, в котором работник непосредственно работает;
- передача опыта работы другим работникам;
- похвальные отзывы о работнике со стороны потребителей услуг учреждения и другие.

Однако в методических рекомендациях отсутствуют предложения по подходам к проведению оценки эффективности и качества труда работников культуры. Отмечается только, что степень выполнения каждого показателя эффективности деятельности может оцениваться в баллах, очках и других оценочных критериях. Предполагается, что эти задачи должны решать сами учреждения в процессе формирования и распределения стимулирующих выплат.

Анализируя зарубежный опыт применения систем стимулирования и оплаты труда работников культуры, ориентированных на результат (performance related pay, PRP), было выявлено, что базовая (фиксированная) часть оплаты труда выплачивается работнику в любом случае при условии, что он выполнял свои должностные обязанности, отработал положенное время и не совершил нарушений трудовой дисциплины. Невыполнение целевых показателей результатов приводит к тому, что работник не получает стимулирующие (премии). Под результатами деятельности учреждения культуры могут пониматься как индивидуальные, так и коллективные результаты. Таким образом, выполнение работником индивидуальных целевых показателей не означает, что он обязательно получит премию по результатам работы. Для этого может потребоваться выполнение целевых показателей учреждением, в котором он работает. Условия премирования за достижение результатов, как правило, устанавливаются самой организацией.

Система PRP может охватывать не всех работников учреждения. В таких случаях она чаще всего применяется с целью стимулирования труда руководителей учреждений.

В результате анализа были выделены следующие характерные признаки стимулирующих выплат в рамках PRP (таблица 1).

Таблица 1 – Основные характеристики стимулирующих выплат в системе оплаты труда, ориентированной на результат (PRP) [1, с. 89]

Основные характеристики		Проблемы и недостатки
1	2	3
Форма Стимулирующих выплат	Индивидуальные премии (бонусы)	Нездоровое соперничество между работниками, необъективность оценки результатов
	Коллективные премии (бонусы)	Возможен «эффект безбилетника», когда отдельные работники получают бонусы незаслуженно
Оценка результатов труда работников	Объемные (количественные) показатели результатов	Сложность разработки сквозных показателей результатов, увязанных с стратегическими долгосрочными показателями развития отрасли. Невозможность охвата показателями всех функций работника и проблема манипуляции показателями ради получения премии
	Качественные показатели результатов	Сложность определения критериев, необъективность показателей оценки
Периодичность получения бонусов	По итогам года	Зависят от периодичности проведения оценки результатов труда
	Многолетние	
Размер премии (бонусов)	Небольшие	Слабая мотивация к повышению результативности труда
	Значительные	Провоцируют манипулирование показателями результатов
Условия получения бонусов		Если математическое ожидание получения бонуса близко к 0 или 1, то мотивация к повышению результативности труда отсутствует

В большинстве зарубежных стран стимулирующие выплаты представляются в форме премии (бонусов), но есть и случаи их включения в базовую (фиксированную) часть заработной платы – должностной оклад.

Необходимым элементом системы стимулирующих выплат в рамках PRP является оценка результатов труда. Оценка индивидуальных и коллективных результатов должна проводиться регулярно, основываться на понятных и количественно измеримых показателях. Как показывают результаты многочисленных обследований и опросов, наибольшее недовольство работников учреждений культуры, где используются системы оплаты труда, ориентированные на результат, вызывает необъективный характер оценки либо неправильно сформированный набор оценочных показателей [2]. Оценка проводится по утвержденной в организации методике с применением показателей результатов и качества труда. Результаты деятельности учреждения должны отражать вклад работника в результаты деятельности организации и быть увязаны с целевыми стратегическими показателями деятельности учреждения.

Эффективность системы стимулирования труда также зависит от величины и условий премирования. Размеры бонусов за результаты работы различаются в разных странах организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР). Они могут довольно сильно различаться. Многочисленные исследования показали, что мотивация к повышению эффективности труда отсутствует, если работник не ожидает получения премии, не связывает ее получение с результатами труда или рассматривает премию как повышение основного заработка.

Что касается подтверждения гипотезы о связи PRP с повышением гибкости управления кадрами и улучшением профессионального состава работников учреждений, то обзор эмпирических научных исследований в сфере культуры показал заметный эффект. В частности, росло качество услуг, сокращалась текучесть кадров, в учреждения более охотно шли работники с более высоким уровнем образования или профессиональным опытом.

Можно отметить и другие положительные результаты внедрения PRP, в частности, руководители ориентировали работников на выполнение целевых показателей деятельности учреждений.

Следует также отметить высокий процент отрицательных результатов применения PRP в мире, в сфере культуры – примерно в 30 % эмпирических научных исследований. Анализ причин позволил сформулировать набор необходимых условий, которые должны соблюдаться при внедрении PRP, в том числе:

- 1) наличие у государственной организации достаточной степени самостоятельности и полномочий для внедрения PRP и контроля за применением системы стимулирующих выплат;
- 2) правильная формулировка целей и задач применения PRP;
- 3) увязка показателей результатов индивидуальной работы с показателями результатов деятельности учреждения и стратегическими отраслевыми целевыми показателями результатов;
- 4) при переводе на PRP не всей организации, а отдельных подразделений, важным является правильное определение категорий работников, оплата которых будет производиться в соответствии с принципами PRP;
- 5) формирование действенной методики и процедуры регулярной оценки результатов труда работников, по итогам которой производится выплата премий за результаты труда. Важную роль играют простота и понятность критериев и показателей результатов, однозначность интерпретации результатов;
- 6) максимальная степень открытости при внедрении системы PRP в организации, участие представителей трудовых коллективов в подготовке, внедрении, процессе оценки результатов и мониторинге стимулирующих выплат, а также оперативное разрешение конфликтных ситуаций;
- 7) оптимальные размеры премий за результаты для различных категорий работников и (или) подразделений организации.

Получение государственными (муниципальными) учреждениями самостоятельности в вопросах, связанных с оплатой и стимулированием труда, привело к сильной дифференциации в уровне и структуре заработной платы работников даже в рамках одной отрасли государственного сектора. При этом в условиях ограниченного бюджетного финансирования в учреждениях стала обычной практика снижения доли должностных окладов в заработной плате работников и повышения доли переменной, прежде всего, стимулирующей части. Несмотря на нормативное установление перечня стимулирующих выплат, многие государственные (муниципальные) учреждения культуры не формируют конкретные критерии и показатели результатов труда, определяющие условия и размеры стимулирующих выплат.

На основе анализа действующих положений о премировании в учреждениях культуры можно сделать вывод, что стимулирующие выплаты нередко выплачиваются не за достижение конкретных показателей результатов и качества труда, а за добросовестное выполнение должностных обязанностей.

Зарубежный опыт в области стимулирования труда и применения систем оплаты, ориентированной на результат (PRP), позволяет сформулировать ряд предложений, направленных на решение перечисленных выше проблем в учреждениях культуры в России, это:

- провести анализ критериев и сокращение общего числа видов стимулирующих выплат. Выплаты стимулирующего характера, связанные с выполнением должностных обязанностей (например, за стаж, выслугу лет, интенсивность труда) должны быть учтены при определении должностного оклада работника и не входить в переменную часть заработной платы;
- определить единый для всех работников вид стимулирующих выплат, увязанный с результатом и качеством труда, – выплаты по итогам работы (за месяц, квартал, полугодие, 9 месяцев, год);
- учреждениям культуры необходимо разработать оценочные листы проведения оценки результатов (эффективности, качества) труда, на основе которых определяются размеры премий по итогам работы за конкретные периоды;
- предлагается реализовать ряд пилотных проектов, с целью определения оптимальных вариантов системы стимулирования труда работников учреждений культуры;
- сформировать формы отчетности по стимулирующим выплатам, которые позволят получать оперативную и адекватную информацию не только о динамике, но и о структуре заработной платы различных категорий (групп) работников учреждений.

Продолжение реформ в сфере оплаты труда работников государственных учреждений не ограничивается только стимулирующими выплатами. Необходимы изменения в организации

управления заработной платой работников бюджетной сферы, совершенствование трудового законодательства, оптимизация структуры заработной платы (повышение доли фиксированной части). Только в этом случае стимулирующие выплаты могут в полной мере выполнять функции инструмента, мотивирующего работников к эффективному и производительному труду.

Литература

1. Богачева, О. В. Совершенствование системы стимулирующих выплат в федеральных государственных учреждениях / О.В. Богачева, О.В. Смородинов // Экономика труда. – 2021. – № 1. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/sovershenstvovanie-sistemy-stimuliruyuschih-vyplat-v-federalnyh-gosudarstvennyh-uchrezhdeniyah> – Дата обращения: 20.10.2022.

2. Оценка эффективности работы сотрудников и руководителей учреждений высшего образования на основе KPI: Монография / М.В. Полевая [и др.]. – Москва : Прометей, 2019. – 218 с [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ibooks.ru/bookshelf/365911/reading>. – Дата обращения: 20.10.2022.

3. О методических рекомендациях по определению величины размера выплат стимулирующего характера при переходе на новые системы оплаты труда работников федеральных бюджетных учреждений здравоохранения и социальной защиты ФМБА России [Электронный ресурс]: Приказ ФМБА России от 24 сентября 2008 г. № 324 // Система КонсультантПлюс. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_81484/. – Дата обращения: 23.10.2022.

УДК: 339.543

Малик Д. Д., студент
научный руководитель – **Ковалева Е. Н.**, к. э. н.
Смоленский филиал РЭУ им. Г. В. Плеханова,
г. Смоленск, Российская Федерация

ПРАКТИКА ПРИМЕНЕНИЯ АНТИДЕМПИНГОВЫХ ПОШЛИН В ЕАЭС

Проникновение на национальные рынки иностранных компаний с более дешевой продукцией способно привести к банкротству отдельных предприятий или стагнации целых отраслей, что способно повлечь ряд экономических и социальных последствий для национальной экономики. Важной задачей является поиск механизмов и путей защиты национальных отраслей государств-участниц ЕАЭС, экономики которых в ряде направлений имеют различные стратегические цели развития, от стагнации и разрушения, поддерживая при этом конкурентную среду для единого рынка товаров на территории ЕАЭС [1, 2, 3].

На таможенной территории ЕАЭС обязанность по уплате антидемпинговых пошлин, сроки их уплаты, а также порядок их перечисления регламентируются нормами ТК ЕАЭС для каждой из процедур на основе статей 91, 97, 103, 136, 137, 153, 162, 174, 198, 208, 216, 225, 241, 247, 279, 284 и 295 ТК ЕАЭС, данные положения также определяют момент прекращения данной обязанности. Если невозможно конкретно идентифицировать товар, нет точных данных о его физических характеристиках, отнесения к детализированной номенклатуре, то применяется наибольшая ставка пошлин, характерная для данной группы товаров. Если товар был конфискован, то ранее уплаченные пошлины подлежат возврату [1].

Если по состоянию на 1 января 2015 года действовало только 5 антидемпинговых мер, то по состоянию на 1 января 2022 года их количество возросло до 21. Под действием антидемпинговых мер находятся товары деревообрабатывающей, химической, металлургической промышленности и машиностроения. Пример ставок антидемпинговых пошлин представлен в таблице 1.

Таблица 1 – Пример ставок антидемпинговых пошлин

Товар 1	Страна-экспортер 2	Размер ставки пошлины от таможенной стоимости 3
Прокатные валки	Украина	26 %
Литые колесные диски	КНР	33,69 %
Алюминиевая лента	КНР, Азербайджан	для алюминиевой ленты из Азербайджанской Республики – 16,18 %; для алюминиевой ленты из КНР – 13,14 %.
Гербициды	ЕС	от 27,47 % до 52,23 % от таможенной стоимости. Ценовые обязательства группы "BASF" и "SYNGENTA"
Нержавеющие трубы	Украина	для ЧАО "СентрависПродакшнЮкрейн" – 4,32 %; для ООО "ИнтерпайпНикоТьюб" – 4,32 %; для ООО "ПО "Оскар" – 18,96 %; для прочих производителей – 18,96 %.
Сварные трубы из коррозионностойкой стали	КНР	для Foshan Vinmay Stainless Steel Co., Ltd – 14,62 %; для Guangdong Sumwin New Material Group Co., Ltd – 17,28 %; для прочих производителей – 17,28 %.

Примечание – Источник: составлено автором на основании данных [5]

Как следует из данных таблицы 1, в ЕАЭС могут применяться различные виды антидемпинговых пошлин: единые, индивидуальные, а также ценовые обязательства отдельных экспортеров. Антидемпинговые пошлины устанавливаются на основе расчетов департамента и позволяют стабилизировать экономическую ситуацию в отрасли. Так, к примеру, средняя ставка Единого таможенного тарифа ЕАЭС (далее ЕТТ ЕАЭС) по товарным позициям, попадающим под действие антидемпинговой меры в отношении нержавеющей труб, составляет 5,5 %, а средняя антидемпинговая пошлина – 11,6 %, для прокатных валков ставка по ЕТТ ЕАЭС составляет 2,5 %, а антидемпинговая пошлина – 26 % [5].

В то же время по данным ВТО в отношении ЕАЭС действует почти 70 антидемпинговых мер, проводится 13 антидемпинговых расследований. При этом порядка 80 % мер принято в отношении производителей из России. В отношении Республики Беларусь действует 7 мер, Казахстана 4 меры, Кыргызстана 1 мера.

Одной из проблем в рамках ввода любой защитной меры является процесс осуществления расследования, в частности, сбор доказательной базы о наличии фактов демпингового импорта и взаимосвязи между ним и ущербом для национальной экономической системы. Во время анализа и установления фактов демпинга, а также материального ущерба для отрасли необходимо изучить влияние очень большого количества факторов, что делает эту процедуру трудоемкой. Сам процесс расследования является достаточно длительным: так, в рамках ввода антидемпинговой меры он может продолжаться до 18 месяцев. В связи с этим экспортёры могут принять ряд мер, которые позволят им обойти применение антидемпинговых пошлин. К примеру, экспортёр может изменить условия поставки товаров на внутренний рынок ЕАЭС или организовать переработку данного товара на территории ЕАЭС [4].

Так как не все экспортёры сотрудничают в рамках проведения расследования, Департамент защиты внутреннего рынка ЕЭК достаточно часто сталкивается с проблемами, которые связаны со сбором доказательной базы, статистической информацией. Существенную трудность также создает сохранение информации в конфиденциальном виде по всем стандартам и требованиям, которые установлены ВТО [3].

Для инициирования расследования в заявлении необходимо предоставить факты демпинга и ущерба для отрасли экономики от него. Эту информацию указывает заявитель. В рамках подачи заявления заявитель может столкнуться с рядом трудностей, таких как:

- привлечение высококвалифицированных и высокооплачиваемых специалистов для аналитики и сбора необходимой информации;
- не владение нормативно-правовой базой в рамках регулирования применения антидемпинговых мер;

- возможное разглашение предоставленной конфиденциальной информации;
- наличие необходимого кворума национальных производителей в размере 25 %, который поддержит инициирование расследования [3].

Регулирование антидемпинговых мер на наднациональном уровне осложняет положение России, которая в условиях санкций не имеет возможности к введению дополнительных пошлин в отношении товаров из США и ЕС на самостоятельной основе. При этом в отношении РФ достаточно активно применяются ограничительные меры. По состоянию на 1 декабря 2021 года в отношении РФ действовало 187 ограничительных мер, из которых 54 являлись антидемпинговыми, также проводится 10 антидемпинговых расследований. По состоянию на 1 декабря 2020 года в отношении РФ действовало 49 антидемпинговых мер, было инициировано 13 антидемпинговых расследование [6]. Таким образом, за рассматриваемый период увеличилось количество антидемпинговых мер в отношении Российской Федерации, которые преимущественно используются как инструмент политического давления.

В рамках применения антидемпинговых мер на уровне ЕАЭС обнажается целый ряд проблем функционирования интеграционного объединения:

- любое государство ЕАЭС может заблокировать решение, которое является необходимым для развития экономической системы ЕАЭС, что препятствует развитию внутреннего рынка, товарообмена, производства и наносит материальный ущерб экономической системе таможенной территории;

- в некоторых отраслях страны ЕАЭС ориентированы на импорт не из стран-партнеров по интеграционному объединению, а из третьих стран, не стремятся его замещать или развивать внутреннее производство;

- наличие изъянов в механизме принятия антидемпинговых мер побудило разговоры о передаче части полномочий на национальные уровни, что говорит о дезинтеграции внутри объединения.

Развитие интеграционных процессов в рамках объединения, а также внесение концептуальных поправок тормозится самими государствами-участниками. По мнению помощника Президента Российской Федерации М. С. Орешкина ситуация с развитием интеграционных процессов внутри объединения, а также с системой мер по защите внутреннего рынка, похожа на застрявший лифт. Для преодоления сложившегося кризиса в рамках экономической интеграции в ЕАЭС можно выделить два варианта развития ситуации. Первый вариант предполагает усиление интеграционных процессов с увеличением полномочий, которые решаются на наднациональном уровне, при этом должен соблюдаться полный отказ от вмешательства членов интеграционного объединения в вопросы, решаемые ЕЭК. Реализация данного направления требует наличия общих экономических интересов, объективных предпосылок к нему, а также потребует от участников интеграционного объединения отказаться от части экономического суверенитета. Развитие интеграционных процессов на территории ЕАЭС должно представлять собой не только развитие внутренних рынков, которые являются альтернативой мировым и на которые ограничено проникновение товаров интеграционного объединения вследствие различных санкций и контрсанкций. В рамках второго варианта развитие интеграционных процессов предполагает возврат на национальный уровень части ключевых и наиболее чувствительных вопросов. Реализация данного варианта серьезно ослабит потенциала развития интеграционного объединения [4].

При этом передача полномочий о применении мер по защите внутреннего рынка на национальный уровень не способна дать положительных результатов, так как демпинговый товар сможет беспошлинно проникать на территорию Российской Федерации из любого государства ЕАЭС при вводе антидемпинговых мер Российской Федерации в одностороннем порядке. Примером подобной ситуации может служить реэкспорт санкционных товаров из Республики Беларусь на территорию Российской Федерации. Также члены интеграционного объединения смогут в одностороннем порядке вводить другие нетарифные и тарифные ограничения, которые будут препятствовать развитию общего рынка [4].

В рамках совершенствования механизма применения антидемпинговых мер на территории ЕАЭС можно выделить ряд рекомендаций. Необходимо совершенствовать мероприятия в рамках усиления интеграции в ЕАЭС. Таким образом, необходимо на основе Договора о ЕАЭС предусмотреть положения, которые ограничивают или запрещают государствам, входящим в состав интеграционного объединения, налагать вето на решение ЕЭК. Данное решение является целесообразным, так как механизм ввода защитных мер отнесён к наднациональной компетенции, таким образом, в консультациях с государствами, входящими в состав интеграционного объединения, не будет необходимости.

Формирование различного рода бизнес-сообществ на наднациональном и национальном уровнях позволит сформировать необходимое количество участников рынка в рамках подачи заявления.

На законодательном уровне необходимо предусмотреть упрощение процедуры инициирования расследований и ввод мер по защите рынка ЕАЭС. В нормативно-правовые акты необходимо внести поправки, которые позволили бы сократить время осуществления расследования, а также перечень обстоятельств, которые позволяют его инициировать.

В рамках совершенствования нормативно-правовой базы необходимо опираться на опыт ЕС и США, так как именно эти государства являются флагманами по вводу антидемпинговых мер на мировой арене. ЕС и США регулярно обновляют регламент ввода мер по защите рынка в зависимости от изменения внешних условий торговли и конъюнктуры мировых рынков [8]. Таким образом, необходимо усилить работу по совершенствованию законодательной основы применения антидемпинговых мер. Данная задача приобретает особую актуальность в рамках усиления протекционистских и санкционных мер. На сегодняшний день нормотворческая деятельность в рамках совершенствования Договора о ЕАЭС введется только в рамках технических корректировок.

Уменьшению количества проводимых антидемпинговых расследований будет способствовать введение эмбарго на отдельные товарные группы, что также позволит решить ряд вопросов в рамках безопасности государств [2].

На уровне ЕЭК целесообразно создать консультационную группу по вопросам ввода мер по защите рынка. Основной функцией данной группы должна стать помощь национальным производителям в подготовке пакета документов для инициирования расследований, а также осуществление консультаций еще до его начала.

Таким образом, для совершенствования механизма применения антидемпинговых мер на территории ЕАЭС в первую очередь необходимо совершенствовать нормативно-правовую базу. Проведение расследования должно быть максимально открытым, понятным и прозрачным для всех участников внешнеэкономической деятельности. Достичь этого можно за счёт опубликования не конфиденциальной версии доклада об итогах расследования на официальном сайте Департамента защиты внутреннего рынка, на данный период времени официально публикуется конфиденциальная версия.

В рамках совершенствования законодательной базы необходимо учитывать интересы не только производителей товаров, но и потребителей. Это утверждение обосновано тем, что потребители в рамках применения антидемпинговых мер потеряют свободу выбора и понесут дополнительные издержки, которые связаны с приобретением товара по более высоким ценам. Изменение условий конкурентной борьбы, а также повышение её уровня между иностранными и национальными производителями будет способствовать повышению качества национальной продукции, а также эффективности производственных процессов. Это позволит сделать выбор потребителя в пользу национальной продукции не только по ценовым факторам с учётом применения антидемпинговых мер, но и на основе её характеристик.

Дополнительного внимания требует практика, которая направлена на изменение способов поставки в рамках обхода уже принятых антидемпинговых мер.

Таким образом, необходимо совершенствовать законодательную базу на уровне ЕАЭС, усиливать интеграционные процессы для создания единых экономических целей в рамках защиты внутреннего рынка, создавать условия для развития национальных производителей, изменить сроки и упростить процедуру проведения расследования, осуществлять мониторинг экономической обстановки для самостоятельного инициирования расследований со стороны Департамента защиты внутреннего рынка, организовать программы, направленные на подготовку специалистов в данной области.

Литература

1. Таможенный кодекс Евразийского экономического союза [Электронный ресурс]: приложение № 1 к Договору о Таможенном кодексе Евразийского экономического союза: с изм. от 29.04.2020 // СПС КонсультантПлюс. Россия / ЗАО «Консультант Плюс»: – М., 2022.

2. Дробот, Е. В. Актуальные проблемы применения антидемпинговых мер в мировой практике / Е. В. Дробот А. А. Веремеева // Российское предпринимательство. – 2018. – № 7 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/aktualnye-problemy-primeneniya-antidempingovyh-mer-v-mirovoy-praktike>.

3. Новиков, В. Е. Антидемпинговые пошлины, их сущность и применение в Евразийском экономическом союзе / В. Е. Новиков, Т. Ю. Изгагина // Вестник Российской таможенной академии. – 2021. – № 1 (54) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/antidempingovye-poshliny-ih-suschnost-i-primeneniye-v-evraziyskom-ekonomicheskom-soyuze>.

4. Сидоров, А. А. Защита Евразийского рынка: проблема выбора / А. А. Сидоров // Российский внешнеэкономический вестник. – 2019. – № 4 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/zaschita-evraziyskogo-rynka-problema-vybora>.

5. Департамент защиты внутреннего рынка Евразийской экономической комиссии [Электронный ресурс]: официальный сайт Евразийской экономической комиссии – 2022 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.eurasiancommission.org/ru/act/trade/podm/Pages/default.aspx>. Дата обращения: 27.04.2022.

6. Реестр ограничительных мер [Электронный ресурс]: официальный сайт Министерства экономического развития РФ – 2015–2022 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.economy.gov.ru>. – Дата обращения: 20.09.2022.

УДК 664

Мальцева О. А., Ноговицина В. В., студентки
Сибирский государственный университет науки и технологий
им. академика М. Ф. Решетнева,
г. Красноярск, Российская Федерация

СОВРЕМЕННЫЕ СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ПЕРЕРАБАТЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Перерабатывающие предприятия занимают важное место в промышленном секторе. Они составляют основу стратегического комплекса страны, оказывают непосредственное влияние на малые и средние предприятия, обеспечивают основные отрасли экономики новыми материалами, которые являются движущей силой научно-технического прогресса, а также способствуют расширению производства [1].

Развитие перерабатывающей промышленности в России началось в конце 1920-х годов, когда были созданы сельскохозяйственные заводы и предприятия по производству, переработке и продаже сельскохозяйственной продукции. Однако слабая материально-техническая база

и плохие экономические условия препятствовали дальнейшему развитию интеграции, которая получила новый импульс только в начале 1970-х годов. Толчком к этому послужил процесс агропромышленной интеграции, который предусматривал взаимодействие функций производства и переработки сельскохозяйственного сырья на основе новых технических, технологических и организационных принципов [2].

По своей сути перерабатывающая промышленность – это добыча сырья из одной или нескольких отраслей промышленности и их переработка в новые продукты. Такой продукт может быть полуфабрикатом или полностью готовым продуктом [1].

Доля пищевой промышленности в структуре промышленного производства России составляет 12 % и является одним из основных показателей, наряду с металлургической и топливной промышленностью. Пищевая промышленность включает в себя более 43.000 компаний в 30 отраслях, с общей численностью 1,4 миллиона человек. Её развитие стимулирует подъём смежных отраслей и увеличение занятости [3].

Чтобы получить представление о текущем состоянии и перспективах мировой пищевой промышленности, рассмотрим её основные подсектора.

Согласно отчету Продовольственной и сельскохозяйственной организации ООН, производство в молочной продукции увеличивается в среднем на 1,8 % каждый год. Несмотря на сбои на рынке, связанные с COVID-19, и вопреки предыдущим ожиданиям, молочная промышленность выросла на 1,4 % или 860 млн тонн в 2021 году, преимущественно за счет Индии, ЕС и США.

В 2021 году мировая торговля молочными продуктами увеличилась на 1,5 % до 77,9 млн т. Такой рост обусловлен высоким спросом на импорт из Китая, Саудовской Аравии и Колумбии. Мировой экспорт осуществляется в основном в США, Аргентина, ЕС и Бразилия. Расширение торговли также привело к росту потребления на душу населения.

Пандемия коронавируса сильнее всего нанесла ущерб мировому рынку мяса и мясных продуктов. В результате ограничений предложения объемы торговли выросли всего на 2,4 % в 2021 году, что вдвое меньше, чем в прошлом году. Мировое производство мяса и мясных продуктов в этом году уменьшилось на 1,7 %, а потребление на 2,8 %. Снижение во многом связано с резким падением производства свинины в азиатских странах, пораженных африканской чумой свиней, а также говядины в США и Австралии [4].

Рассматривая отдельно пищевую промышленность в Российской Федерации, важно отметить, что в 2020 г. завершилась реализация стратегии развития пищевой и перерабатывающей промышленности (ППП), запланированная на период до 2021 г. Одной из главных целей выступила полная модернизация отрасли.

Поддержка социальной стабильности и обеспечение социальной защиты различных категорий граждан будут стимулировать экономический рост в пищевой промышленности и создавать условия для расширения внутреннего спроса продовольственном рынке. Наряду с развитием промышленного производства в крупных сельскохозяйственных предприятиях продолжали развиваться новые организационные формы. Это малые предприятия, расположенные в основном в небольших городах и сельской местности, которые перерабатывают ряд сельскохозяйственных продуктов из имеющегося сырья и дикорастущих растений. Эти отрасли играют важную роль в решении социальных задач, таких как повышение занятости, создание новых рабочих мест и улучшение качества жизни местного населения, а также решение проблемы стабильного снабжения продукцией по оптимальным ценам, которую могли бы приобрести различные слои населения.

Для повышения вектора инновационного развития в отраслях пищевой и перерабатывающей промышленности предлагается задействовать новый механизм с использованием технологической платформы. Объединив усилия бизнеса, правительства и науки, технологическая платформа будет способствовать решению проблем, связанных с пищевой безопасностью и

здоровым питанием населения путём внедрения новых технологий, биотехнологий, оборудования для производства нового поколения пищевых продуктов, включая функциональные продукты, богатые минералами и нутриентами, специализированные лечебно-профилактические продукты.

Перспективным направлением развития станет промышленное производство плодоовощной продукции, их переработка с использованием современных технологий быстрой заморозки. Это направление получило популярность за рубежом, и Россия импортирует такую продукцию в больших количествах.

В современных условиях повысить эффективность перерабатывающего производства можно главным образом за счет разработки инновационных процессов, что в конечном итоге отразится на новых технологиях, новых видах конкурентоспособной продукции.

Постоянная модернизация оборудования и технологий делает инновационный процесс является ключевым условием для производства конкурентоспособной продукции, достижения и сохранения позиций компании на рынке, а также повышения производительности и эффективности компании.

Для того чтобы уменьшить негативные процессы, усугубляющие развитие инноваций, необходимо перестроить инновационную политику на целевых предприятиях. Под инновационной политикой понимается комплекс мер по стимулированию развития, управлению, модификации и контролю процессов инновационной деятельности в сфере технологий, производства и человеческих ресурсов.

Чтобы улучшить управление инновационным процессом в компании, можно создать эффективный механизм управления инновационным процессом – систему управления действиями, в которой чётко обозначены конкретные цели, ресурсное обеспечение, сроки и организация, непосредственно отвечающая за реализацию действий в соответствующих областях.

Литература

1. Менеджмент в пищевой промышленности: учебное пособие /Е. Б. Гаффарова [и др.]. – М. : Изд-во: "Академия Естествознания",2011.
2. Гордеев, А. В. АГРОПРОМЫШЛЕННЫЙ КОМПЛЕКС АПК / А. В. Гордеев // Большая российская энциклопедия. Том РОССИЯ – М. 2004 – стр. 535–544.
3. Васильева, Н. А. (2012). Проблемы развития пищевой промышленности в условиях глобальной конкуренции / Н. А. Васильева // Российское предпринимательство – 2012. – № 7 (205).
4. Официальный сайт Министерства сельского хозяйства Российской Федерации [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://mcx.gov.ru/press-service/news/minselkhoz-rossii-podvelitogi-shesti-let-deystviya-prodembargo>. – Дата обращения: 12.10.2022.

УДК 332.142.4

Марченко А. В., магистрант
УО «Брестский государственный технический университет»,
г. Брест, Республика Беларусь

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ МОДЕЛИРОВАНИЯ КОМПЛЕКСНОГО УПРАВЛЕНИЯ МАТЕРИАЛЬНЫМИ ПОТОКАМИ

В современном мире предприятия нацелены на получение максимальной прибыли от конечного результата их деятельности, но лишь немногие, помимо основной прибыли, извлекают дополнительную по средствам возвратной логистики.

Хотя обратная логистика имеет расширенный набор функций и преимуществ, которые она дает бизнесу, ее основной задачей на экономическом уровне является доставка отходов и уже использованной продукции на рынок, тем самым максимально используя отходы в качестве вторичных ресурсов, т. е. минимизация утилизации отходов без выгоды для бизнеса. Большую роль здесь играет промышленность. Эту функцию обратной логистики можно считать важнейшей на промышленных предприятиях.

Обобщенную модель реверсивной логистики можно представить в виде диаграммы (рисунок 1).

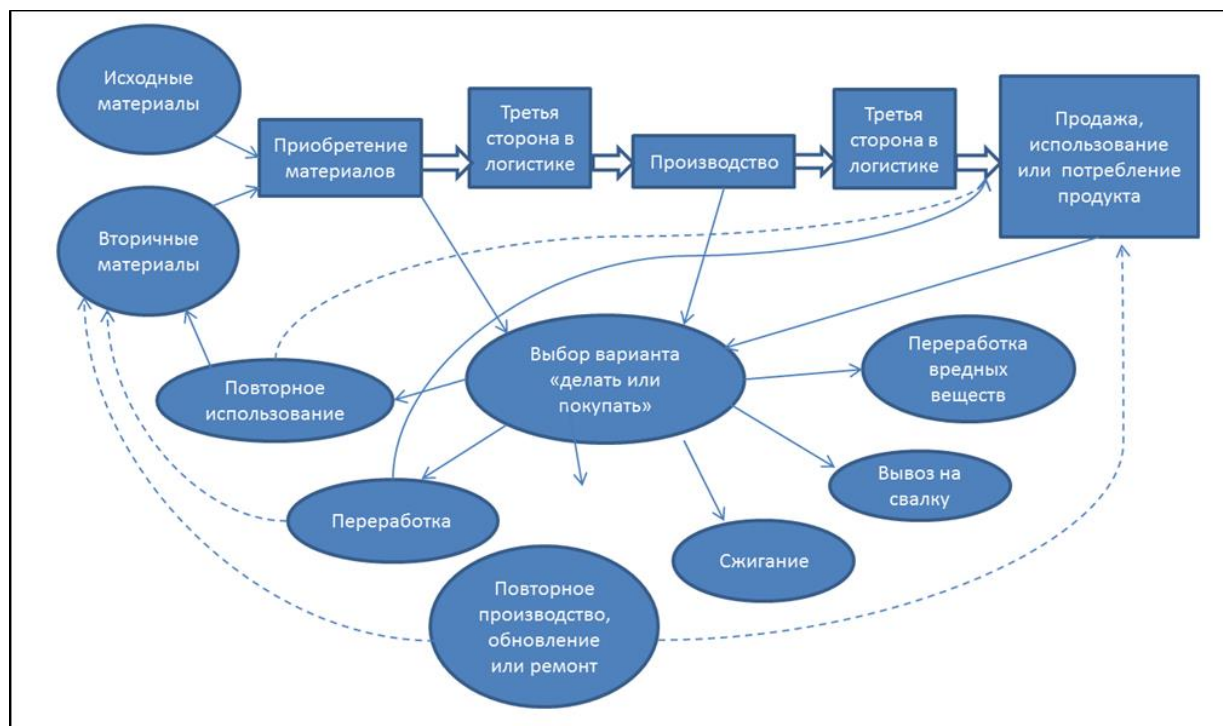


Рисунок 1 – Логистическая модель обратного потока

Управление возвратными материальными потоками начинается с этапа планирования, которое обеспечивается [1]: постановка целей и задач; обоснование программы действий (предложение или альтернативное предложение); определение необходимых ресурсов и их источников; определение результатов планирования (заказ, бумажный проект, договор).

Моделирование проблем производства, потребления, финансов и маркетинга способствует повышению гибкости логистической системы и обеспечивает быструю адаптацию системы к изменениям микро- и макросреды [2].

Логистические процессы выступают как процессы трансформации состояния системы в зависимости от объекта (времени, места, состава, количественных и качественных характеристик).

Основными методами, которые можно использовать для решения задач в области логистики, являются: методы системного анализа, методы теории операционных исследований, кибердоступ, прогнозирование.

Использование этих методов позволяет прогнозировать материальные потоки, строить комплексные системы отслеживания и контроля их движения, развивать системы логистического обслуживания, оптимизировать складские запасы и решать другие задачи. Методы моделирования широко используются в различных областях, то есть при изучении логистических систем и процессов путем создания и изучения их моделей.

В логистике широко используются экспертные системы – специальные компьютерные программы, с помощью которых специалисты принимают решения по управлению материальными

потоками. Экспертные системы используются на различных этапах логистического процесса и значительно облегчают решение задач, требующих определенного опыта и времени.

Методологической основой комплексного управления материальными потоками (концепция логистики) является системный подход, рассматривающий отдельные объекты логистики как одну систему и позволяющий увидеть исследуемый объект как комплекс взаимосвязанных подсистем со всеми его интегральными свойствами и связями [3].



Рисунок 2 – Общая классификация моделей

Также следует отметить, что управление в логистике, как правило, характеризуется значительным кругом объектов управления: большим количеством покупателей, относительно широким ассортиментом товаров, различными видами товаров и т. д.

ABC-анализ широко используется в логистике для принятия эффективных управленческих решений, связанных с сокращением запасов, сокращением количества перемещений, увеличением общей прибыли предприятия, а также достижением других целей. Основная идея метода заключается в выборе наиболее значимых с точки зрения конкретного назначения объектов из общего числа однотипных объектов.

Противоположностью ABC-анализу является XYZ-анализ, при котором все объекты управления (ресурсы, товары и т. д.) делятся на три группы в зависимости от степени однородности спроса и точности прогноза (таблица 1).

Таблица 1 – Распределение объектов управления по XYZ-анализу

Показатель	X	Y	Z
1	2	3	4
Характеристики спроса	Равномерный или имеет небольшие колебания	Значительные колебания спроса	Спрос носит эпизодический характер
Возможности прогнозирования спроса	Хорошо предсказано	Средний прогноз	Очень сложно предсказать

Основным признаком, на основании которого определенной группе X, Y или Z присваивается отдельная должность объекта управления, является коэффициент вариации спроса (v) на эту позицию [4].

Проблема моделирования современных организационно-экономических систем, в том числе логистических, рассматривается достаточно широко.

При этом особого внимания заслуживают методологические вопросы моделирования логистических процессов в региональных организационно-экономических системах, публикация которых оптимизирует управленческие решения, связанные с их функционированием и развитием.

Управление логистическими процессами с широким использованием моделей и методов является очень актуальной темой современности. Учет проблем производства, потребления, финансов и сбыта с формальной точки зрения способствует повышению гибкости организационно-экономической системы и быстрой адаптации к меняющимся условиям микро- и макросреды.

Среди процессов обратной логистики в промышленности наиболее важными являются процессы утилизации или переработки отходов или бывших в употреблении товаров, а также процесс восстановления стоимости продукции и реализации ее на вторичном рынке.

При использовании данных методов построения моделей комплексного управления материальными потоками, показатель эффективности работы предприятия будет увеличиваться. А процентная составляющая образования отходов будет значительно уменьшаться.

Литература

1. Мезина, Н. Модель утилизации отходов, реализуемая логистическим инструментарием / В. Степанов, Н. Мезина // Производственная логистика. – 2011. – № 8. – с.55.

2. Терентьев, П. А. Классификации и модели логистики возвратных потоков / П. А. Терентьев // Логистика сегодня. – 2010. – № 4. – С. 242–251.

3. Якимчук, А. Доходы из отходов. Когда Россия начнет импортировать мусор / А. Якимчук [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.eco-system.ru/dohodi_iz_othodov_kogda_rossiya_nachnet_importirov.at. – Дата доступа: 15.10.2022.

4. Angel, T. (1997). Reverse logistics: second chance to profit. / T/ Angel // Transportation and Distribution. – 1997. – Vol. 38, No. 7. – P. 61–65.

УДК 621.3

Меленчук В. Р., студент
научный руководитель – **Гарчук И. М.**, к. э. н., доцент
УО «Брестский государственный технический университет»,
г. Брест, Республика Беларусь

РАЗВИТИЕ НЕТРАДИЦИОННЫХ ИСТОЧНИКОВ ЭНЕРГИИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Обеспечение устойчивого энергоснабжения является одним из основных стратегических приоритетов в XXI веке, важнейшим условием нормального функционирования всех сфер мировой экономики. Анализ тенденций развития мировой энергетики показывает, что ключевыми факторами являются надежность энергоснабжения, энергобезопасность, энергоэффективность и экологичность. При этом повышение энергоэффективности является стратегическим направлением снижения энергоемкости экономики.

Энергетика Беларуси – одна из основных отраслей экономики Республики Беларусь, является её важнейшей структурной составляющей и представляет собой постоянно развивающийся, высокотехнологичный комплекс, состоящий из областных энергосистем, объединенных в энергетическую систему республики, а также иных организаций, осуществляющих строительство, монтаж, ремонт, наладку и реконструкцию объектов электроэнергетики, научно-исследовательские, опытно-конструкторские, технологические работы, проектирование и строительство новых объектов электроэнергетики.

Государственное управление и регулирование этим комплексом осуществляет Министерство энергетики Республики Беларусь. В структуру подчиненности Министерства энергетики

включены следующие государственные организации: ГПО «Белтопгаз» (в состав объединения входят 28 организаций различной формы собственности с общей численностью работающих более 23000 человек) и ГУ «Государственный энергетический и газовый надзор», ГПО «Белэнерго». В состав объединения входят 27 организаций, обладающих финансово-хозяйственной самостоятельностью. В настоящее время производственный потенциал электроэнергетической системы включает 68 электростанций. Из них: 42 тепловых электростанций, в том числе 12 тепловых электростанций высокого давления, 25 гидроэлектростанций, Новогрудская ветро-электрическая станция [1].

Предприятия государственного производственного объединения «Белэнерго» обеспечивают 85 % потребности Республики Беларусь в электроэнергии и 50 % в тепловой энергии.

Ввод БелАЭС позволил удовлетворить около 40 % внутренних потребностей страны в электроэнергии. Ежегодно на станции производят порядка 18,5 млрд кВтч электроэнергии. Кроме того, эксперты серьезно подошли к оценке опыта аварии на ЧАЭС и Фукусиме. Поэтому по итогам стресс-тестирования БелАЭС получила положительные результаты, соответствующий отчет находится в свободном доступе. Специалисты международного агентства по атомной энергии вынесли вердикт: система обеспечения безопасности белорусской атомной станции является примером для всех атомных станций в мире [2].

Благодаря БелАЭС в Беларуси провели крупнейшую за последние 60–70 лет модернизацию всей энергосистемы страны. Общая стоимость строительства БелАЭС оценивается приблизительно в 9 млрд долларов: 6 млрд на строительство энергоблоков и 3 млрд на создание инфраструктуры: жилого городка для работников АЭС, подъездных железнодорожных путей, линий электропередачи и прочее. Предполагаемый срок окупаемости — 15–20 лет.

Первый энергоблок Белорусской атомной электростанции позволил стране сэкономить на замещении импорта природного газа около 250 млн долл.США.

(в процентах)

	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Инвестиционные товары								
экспорт	11,7	9,9	8,4	10,9	11,6	10,3	10,5	11,1
импорт	12,4	12,2	11,3	10,2	10,7	10,5	10,9	11,5
Промежуточные товары								
экспорт	63,4	67,8	67,8	61,1	62,0	64,0	61,4	56,3
импорт	68,7	64,1	63,6	63,9	65,5	66,0	62,9	61,1
в том числе:								
энергетические								
экспорт	31,5	31,5	28,2	19,6	20,9	22,2	19,1	11,1
импорт	28,9	28,9	30,1	26,4	28,0	28,5	25,1	20,4

Рисунок 1 – Изменение экспорта и импорта товаров за 2013–2020 года

Импорт и экспорт в стране каждый год стабильно падает на несколько процентов. А соотношение импортируемых и местных энергоресурсов негативно сказывается на состоянии энергетической безопасности государства. Кроме того, основным рынком для сбыта белорусских товаров, идущих на экспорт, является Россия, в которой цены на энергоносители в среднем в несколько раз меньше, чем в Беларуси. В настоящее время внешнеэкономический сектор Беларуси переживает самые значительные в истории страны потрясения из-за санкций и потери украинского рынка. В этом сезоне внешнеторговый оборот снизился более чем на 20 % за месяц.

На основании вышесказанного можно сделать вывод, что повышение энергоэффективности должно положительно сказываться на повышении конкурентоспособности товаров бело-

русских производителей за счет снижения топливноэнергетической составляющей себестоимости продукции.

Приоритетом энергетической политики Республики Беларусь наряду с устойчивым обеспечением страны энергоносителями является создание условий и реализация мер для функционирования и развития экономики при максимально экологичном способе получения энергии. Эксперты подсчитали, что в ближайшие два десятилетия одним из основных источников энергии может стать Солнце. За последние десять лет Европейский союз начал производить и потреблять примерно в 50 раз больше солнечной энергии. Европейская ассоциация солнечной энергетики SolarPower Europe приводит такие цифры: в 2019 году в мире прирост мощностей фотоэлектрической солнечной энергетики оказался в 2,5 раза выше, чем угольной и газовой вместе взятых. Доля энергии Солнца в выработке мировой электроэнергии составила примерно 2,6 %. Согласно прогнозу ассоциации, в 2021 году ожидается глобальный прирост мощности солнечных электростанций на 150 ГВт, а в 2024 году – почти на 200 ГВт [3].

По объемам ежегодно привлекаемых инвестиций и вводимых мощностей эта отрасль – крупнейший сектор мировой электроэнергетики.

Несмотря на то, что Солнце является первичным источником всей энергии на Земле, до этого времени солнечная энергия практически не использовалась человечеством напрямую. Технологии преобразования ее в электрическую и тепловую были экономически нецелесообразными ввиду низкой эффективности преобразователей и их высокой стоимости. Отрасль солнечной энергетики формировалась в течение последних десятилетий. За 50 лет стоимость производства электроэнергии на таких установках снизилась более чем в 1000 раз. Первостепенную роль в этом сыграл экономический эффект масштаба: чем больше развитые страны вкладывали инвестиций в новое направление, тем существеннее уменьшалась цена [3].

В настоящее время стоимость преобразователей снизилась настолько, что солнечные электростанции в отдельных регионах планеты стали более выгодными, чем традиционные. Номинальная мощность солнечных электростанций в мире уже в 2 раза превышает суммарную мощность всех действующих ядерных реакторов. Однако выработка электроэнергии на них пока в 3 раза ниже [3].

К преимуществам солнечной энергетики можно отнести: абсолютную неисчерпаемость; использование солнечной энергетики возможно независимо от географического положения, разница будет только в КПД оборудования; относительно высокая экологическая чистота; независимость от поставщиков энергоресурсов, колебаний цен на углеводороды; даже в условиях облачности солнечные панели способны улавливать рассеянный свет, необходимый для выработки электроэнергии. Батареи функционируют и в полную луну: достигается около 2–3 % мощности [3].

В результате опытно-промышленной эксплуатации фотоэлектрических систем у ученых и практиков уже не осталось сомнений, что производить электроэнергию за счет Солнца в таких странах, как наша, вполне целесообразно. Чтобы более четко понимать перспективы развития альтернативных источников, исследователи провели сравнение с развитыми странами, расположенными в одних широтах с Беларусью. Например, в Германии количество пасмурных дней приблизительно такое же, как у нас. Расчетами подтверждено, что по сравнению с этой страной реальная эффективность в Беларуси будет даже выше примерно на 17–20 % при выработке электроэнергии с помощью солнечных батарей. Интересно: если взять и более теплые Польшу и Голландию, то Беларусь снова в выигрыше – примерно на 10 % [4, с. 179].

Экономическая целесообразность использования энергии Солнца определяется целым рядом факторов: доступным энергетическим ресурсом, эффективностью преобразования энергии солнечного излучения в электроэнергию, стоимостью оборудования, тарифами на электроэнергию. Поэтому в одних странах солнечные электростанции уже конкурируют с традиционными энергоисточниками, а в других – это лишь вопрос будущего.

На основании вышеизложенного можно сделать вывод, что энергетика идет по пути комплексного развития. Ориентироваться на один вид энергии нельзя. Энергетика может быть

стабильной и надежной тогда, когда она использует различные источники энергии. Следовательно, имея такую развитую, рентабельную углеводородную инфраструктуру, неразумно разрушать ее или неэффективно использовать. По мере истощения углеводородов она будет свою роль потихоньку терять, но произойдет это не ранее чем через 100 лет. Одновременно с этим традиционные источники энергии будут вытесняться альтернативными источниками энергии и атомной энергетикой, однако для этого надо решить еще очень много научных и инженерных задач.

Литература

1. Положение о Министерстве энергетике Республики Беларусь [Электронный ресурс]. // Минэнерго – Режим доступа: <https://minenergo.gov.by/about/polozhenie-o-ministerstve/>. – Дата доступа: 24.10.2022.

2. Данные по АЭС [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://specreport.belta.by/atom>. – Дата доступа: 26.10.2022.

3. Минусы и перспективы развития солнечной энергетики Беларуси [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.belta.by/economics/view/kilovatty-sveta-pljusy-minusy-i-perspektivy-solnechnoj-energetiki-v-belarusi-426188-2021>. – Дата доступа: 28.10.2022.

4. Магомедов, А. М. Нетрадиционные возобновляемые источники энергии / А. М. Магомедов. – Махачкала. : Юпитер, 2019. – 245 с.

УДК 331.108

Меленчук В. Р., студент
научный руководитель – **Дашкевич Т. В.**, старший преподаватель
УО «Брестский государственный технический университет»,
г. Брест, Республика Беларусь

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ РУП «БРЕСТЭНЕРГО»

С развитием рыночных отношений в производственной системе предприятия трудовые ресурсы выступают наиболее важным элементом обеспечения производства продукции, ее сбыта и реализации других функций деятельности предприятия, главной из которых является функция управления предприятием. Следовательно, эффективное функционирование предприятия невозможно без выбора целей формирования и использования трудовых ресурсов в соответствии с потребностями производственной системы предприятия и решения задачи оптимального распределения ресурсов [1, с. 586].

Актуальность данной темы определяется необходимостью экономического роста предприятия, ключевым аспектом которого является мотивация и развитие трудовых ресурсов на всех его уровнях.

Стабильность работы организации характеризует коэффициент текучести кадров, представленный в таблице 1, который определяется как отношение численности уволенных за прогулы и другие нарушения трудовой дисциплины, по истечении сроков контрактов и по соглашению сторон в отчетном периоде к среднесписочной численности работников за этот период.

Таблица 1 – Коэффициент текучести кадров по категориям персонала за 2019–2020 гг.

	руководители	специалисты	др. служащие	рабочие	всего
1	2	3	4	5	6
2019	0,04	0,06	0	0,06	0,05
2020	0,09	0,14	0,25	0,07	0,08

Примечание – Источник: собственная разработка на основе данных организации

В 2020 году коэффициент текучести кадров составил 0,08. Из общей доли уволенных 72 % пришлось на увольнения, связанные с истечением сроков контрактов и по соглашению сторон. Достаточно низкий коэффициент текучести кадров свидетельствует о стабильной финансово-экономической и социальной ситуации на предприятии [2].

Знание структуры трудовых ресурсов необходимо для определения направлений их эффективного использования. Рассмотрим структуру кадров на примере РУП «Брестэнерго», характеризующую численность, половозрастной состав и уровень образования в таблице 2.

Таблица 2 – Структура кадров РУП «Брестэнерго» на 01.01 2020 г.

Наименование показателя	Списочная численность работников		В том числе				рабочие
	всего	из них женщины	служащие	из них			
				руководители	специалисты	другие служащие	
1	2	3	4	5	6	7	8
Всего работников	6528	1556	2348	1019	1316	13	4180
в том числе женщины:	1556	х	758	96	649	13	798
в том числе имеют образование:							
высшее	2235	693	1823	751	11069	3	412
средне-специальное	1654	414	493	252	236	5	1161
профессионально-техническое	1503	210	19	11	6	2	1484
общее среднее	1101	226	13	5	5	3	1088
общее базовое	35	13	0	0	0	0	35
в том числе имеют возраст, лет:							
18–24	184	37	47	4	43		137
25–29	601	95	200	53	145	2	401
30	156	28	68	25	43	0	88
31	177	29	63	23	40	0	114
32–39	1340	364	586	235	349	2	754
40–49	1830	542	661	313	343	5	1169
50–54	959	271	318	147	167	4	641
55–59	854	171	251	123	128	0	603
60 лет и старше	427	19	154	96	58	0	273

Примечание – Источник: собственная разработка на основе данных организации

Одной из основных задач администрации предприятия является сохранение трудового коллектива, обеспечение максимальной занятости работающих в соответствии с их квалификацией. На предприятии ведется постоянная работа по повышению квалификации и образовательного уровня сотрудников.

Потребность в кадрах и требования к их квалификации определяют руководители структурных подразделений. На основании анализа руководители подразделений подают в отдел кадров заявки, которые являются базой для составления годового плана подготовки, переподготовки и повышения квалификации [3, с. 153].

Подготовка новых рабочих основных специальностей непосредственно на предприятии проводится по индивидуальной форме обучения с использованием учебных планов, разработанных специалистами предприятия по профессиям, относящимся к специфике отрасли. Теоретическое и производственное обучение проводится в пределах рабочего времени.

В таблице 3 представлена информация о проведенном в 2019 году профессиональном обучении персонала РУП «Брестэнерго».

Таблица 3 – Профессиональное обучение персонала РУП «Брестэнерго» в 2019 г.

Наименование показателя	Списочная численность работников		В том числе				
	всего	из них женщины	служащие	из них			рабочие
				руководители	специалисты	другие служащие	
1	2	3	4	5	6	7	8
Обучено работников	1126	138	585	348	237		541
в том числе женщин:		138	101	19	82		37
в том числе:							
повысили квалификацию	966	135	577	345	232		389
прошли профессиональную подготовку и переподготовку	3						3
обучено на курсах целевого назначения	1770	169	579	376	202		1191

Примечание – Источник: собственная разработка на основе данных организации

Повышение эффективности производства и использования трудовых ресурсов можно с помощью следующих мер: улучшение организации труда и производства; уменьшение рисков, связанных с профессиональной безопасностью работников; оздоровление условий труда; устранение несоответствия содержания труда на рабочем месте квалификации, индивидуальным способностям и интересам работников; организация профессионального продвижения кадров и развитой системы повышения квалификации; улучшение жилищных и других бытовых условий; специальные меры по адаптации молодых работников; совершенствование оплаты и стимулирование труда; улучшение социально-психологического климата в трудовых коллективах; повышение уровня трудовой дисциплины в подразделениях.

Особое внимание предприятию необходимо обратить на развитие и организацию персонала. При этом требуется обеспечить исполнение и соблюдение требований действующего законодательства при организации работы с персоналом.

Для того чтобы снизить уровень текучести кадров, необходимо выявить ее причины, поэтому вопросы работы с персоналом необходимо анализировать, заслушивать отчеты руководителей филиалов о состоянии трудовой и производственной дисциплины в ходе проведения Советов директоров [4, с.131].

Разработка мероприятий по улучшению качественного состава руководителей и специалистов, обеспечено неукоснительное исполнение требований действующих нормативных документов о работе с руководящими кадрами, в том числе:

- формирование, пересмотр и пополнение резерва руководителей по кадровым реестрам РУП «Брестэнерго» и филиалов;
- поддержание в актуальном состоянии перспективного кадрового резерва предприятия;
- использование резерва руководящих кадров при назначении на руководящие должности не менее 70 %;
- обеспечение назначения на руководящие должности после повышения квалификации или переподготовки, направление претендентов, зачисленных в резерв, на обучение в Академию управления при Президенте Республики Беларусь;
- проведение аттестации руководителей и специалистов в соответствии с действующим Положением о проведении аттестации не реже одного раза в три года;
- проведение тщательного анализа результатов аттестации руководителей и специалистов, зачисленных в резерв руководящих работников;
- соблюдение требования о недопустимости назначения на руководящие должности, заключения контрактов на новый срок с руководящими работниками, не имеющими специального образования (руководители-практики);
- снижение числа работников с высшим образованием на рабочих должностях (не более 2 % от общего числа работающих).

Предложенные мероприятия позволят улучшить условия труда, повысить мотивацию эффективного труда и на этой основе снизить текучесть кадров

Литература

1. Егорова, М. С. Трудовые ресурсы предприятия: оценка потребности и эффективности использования / М. С. Егорова, И. Г. Пищальников // Молодой ученый. — 2018. — № 9. — С. 586–589.
2. Положение о Министерстве энергетике РБ [Электронный ресурс] // Минэнерго – Режим доступа: <https://minenergo.gov.by/about/polozhenie-o-ministerstve>. – Дата доступа: 24.10.2022.
3. Колесникова, С. В. Эффективность использования трудовых ресурсов в организации / С. В. Колесникова // Вопросы экономики и управления. – 2019. – № 5. – С. 153–154.
4. Яшин, А. Разработка кадровой стратегии инновационного предприятия / А. Яшин // Кад- ровик. 2020 – № 10. – С. 131–135.

УДК 658.5

Мещанчук А. А., студентка
научный руководитель – **Мишкова М. П.**, к. э. н.
УО «Брестский государственный технический университет»,
г. Брест, Республика Беларусь

ФОРМИРОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА БЕЛАРУСИ С СОБЛЮДЕНИЕМ ПРИНЦИПОВ ГИБКОЙ ЛОГИСТИКИ

С развитием цифровых технологий увеличивается роль механизмов и обратных связей, позволяющих субъектам хозяйствования адаптироваться в конкурентной среде – не только приспосабливаться к конъюнктуре рынка, но и активно воздействовать на внешние условия. Функциональность логистики характеризуется ее способностью придерживаться ожидаемых сроков и приемлемой изменчивости операций [1].

В результате повышения насыщенности и динамики общественных отношений, мировых и региональных событий, роста всеобщего интеллектуального потенциала значительно увеличиваются информационные потребности людей [2]. Развитие информационных и коммуникационных систем привело к формированию новой среды – «гибкой» логистики, что оказывает самое существенное влияние на качественное и своевременное удовлетворение спроса.

Важным преимуществом интерактивных каналов является более тесный контакт со всеми заинтересованными сторонами, обеспеченный сервисом «быстрого отклика». Логистическими концепциями (технологиями), широко применяемыми в сфере интерактивных коммуникаций, являются DDT (Demand-driven Techniques/Logistics) – логистика, ориентированная на активную потребность/спрос.

Вопросы управления логистической информационной системы (ЛИС) наиболее часто относят к деятельности по управлению интегрированными коммуникациями. В целях эффективного управления логистическими функциями необходимо иметь собственный «банк данных» и собственную систему диагностики в этой области [3]. При подготовке и проведении диагностики необходимо проанализировать классификацию методов сбора информации.

В этой связи интегрированный подход и принципы «гибкой» логистики позволяют:

- 1) более качественно удовлетворять нужды всех заинтересованных сторон;
- 2) с максимальной скоростью реагировать на изменения как внешней среды, так и внутри самого производства;
- 3) терпеть меньшие издержки благодаря рациональному использованию ресурсов;
- 4) снабжать все стороны необходимыми данными в рамках единого информационного пространства.

Все выше рассмотренное имеет непосредственное отношение при осуществлении экономических взаимодействий между двумя государствами: Объединенными Арабскими Эмиратами и Республикой Беларусь. В целях выявления секторов с большими инвестиционными поступлениями со стороны ОАЭ в нашу страну, а также для выявления товарно-экономического потенциала, были проведены анализы данных торгово-экономического сотрудничества между Республикой Беларусь и ОАЭ и доступных информационных источников относительно инвестиций в экономику Республики Беларусь. Для начала мы рассмотрим данные найденные на официальном сайте посольства Республики Беларусь в ОАЭ.

1. На данном графике мы можем увидеть данные об товарообороте и экспорте за последние 3 года. В 2021 году товарооборот между Беларусью и ОАЭ составил 79,9 млн долларов США, включая белорусский экспорт 58,7 млн долларов. Основные статьи экспорта – продукция нефтехимии, грузовые автомобили, товары специального назначения, пищевые продукты.

2. Объем двусторонней торговли услугами в 2021 году составил 211,5 млн долларов, включая белорусский экспорт на сумму 164,5 млн долларов. Основными видами экспортных услуг в 2021 году являлись транспортные, деловые и компьютерные услуги.

3. Сегодня ОАЭ – важный для нас торговый партнер в регионе залива, значимый инвестор в белорусскую экономику. Общий объем накопленных эмиратских инвестиций в белорусскую экономику по состоянию на 1 января 2021 г. превышает 320 млн долларов [4].

В результате проведенного анализа определены следующие ключевые позиции:

1) двусторонняя торговля услугами более выгодна, чем торговля товарами между двумя странами;

2) экспорт услуг при осуществлении партнерских отношений больше, чем экспорт товаров;

3) наиболее перспективным сектором для совместной работы является строительство. Именно в этот сектор Республики Беларусь идет больший процент инвестиций со стороны ОАЭ. Примером являются SmartBrest и «Северный берег» (г. Минск).

Следующим был и остаётся сфера услуг, а именно торговля. Наши компании всячески стараются продвигать продукцию. Выступают на различных выставках, например: Gulfood в Дубае, Yummex Middle East. На этих выставках белорусские компании-производители продовольствия представляли свою продукцию, это и «Коммунарка», «Красный пищевик», «Слодыч», «Спартак», «Бабушкина крынка», «1-я Минская птицефабрика», агрокомбинат «Дзержинский» и т. д. Нашу молочную продукцию уже сейчас можно найти в магазинах ОАЭ, Бангладеша, Кувейта, США, Саудовской Аравии и Филиппин. Между Республикой Беларусь и ОАЭ подписаны договора о поставках готовой продукции в крупные торговые сети ОАЭ.

Немаловажными также являются подразделения сферы услуг: информационные, образовательные услуги и туризм. Примером служит недавние переговоры между Республикой Беларусь и ОАЭ относительно развития сотрудничества в области взаимного признания документов об образовании, внедрения программы обучения арабскому языку в школах Беларуси, создания летних лагерей для эмиратских студентов в Беларуси и обмена опытом в сфере профессионального образования.

Говоря про столь жаркую страну, нельзя не упомянуть о туризме и его связи с логистикой. С февраля 2021 г. открыто регулярное авиасообщение между Дубаем и Минском (рейсы авиакомпаний «Белавиа» и «Flydubai»), с октября 2021 г. авиакомпанией «Белавиа» осуществляет еженедельные рейсы в Рас-эль-Хайму.

Если взять приведённые выше определения «гибкой» логистики, её возможности и соединить с приведёнными ключевыми позициями относительно нынешних экономических взаимоотношений между Республикой Беларусь и Объединенными Арабскими Эмиратами, то можно выдвинуть предположение, что в зависимости от того, насколько эффективно будут применяться основы и принципы гибкой логистики, настолько будет использован экономический потенциал этих стран при осуществлении экономических отношений.

Литература

1. Мишкова, М. П. Аспекты конкурентоспособности регионов / М. П. Мишкова // Модернизация хозяйственного механизма сквозь призму экономических, правовых, социальных и инженерных подходов : сб. материалов XI Междунар. науч.-практ. конф., 23 ноября 2017 г. / Белорус. нац. техн. ун-т. – Минск, 2017. – С. 175.
2. Mishkova, M. P. Securization as a source of optimization of the financial flows of the organization / M. P. Mishkova // Инновационное развитие экономики: тенденции и перспективы : материалы VII Междунар. науч.-практ. конф., Пермь, 20 апр. 2018 г. / Перм. нац. исслед. политехн. ун-т ; редкол.: И. В. Елохова [и др.]. – Пермь, 2018. – С. 414–418.
3. Мишкова, М. П. Исследование возможностей ускоренного продвижения финансовых потоков в цепи поставок / М. П. Мишкова // Логистические системы в глобальной экономике : материалы IX Междунар. науч.-практ. конф., Красноярск, 21–22 марта 2019 г. / СибГУ им. М. Ф. Решетнева [и др.] ; редкол.: Э. Ш. Акбулатов (пред.) [и др.]. – Красноярск, 2019.
4. Торгово-экономическое сотрудничество [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://uae.mfa.gov.by/ru/bilateral_relations/UAE/economy/.

УДК 338.24

Мокин Ю. И., студент

научный руководитель – **Подвербных О. Е.**, к. э. н., профессор
ФГБОУ ВО «Сибирский государственный университет науки и технологий
имени академика М. Ф. Решетнева»,
г. Красноярск, Российская Федерация

ФАКТОРЫ И ЭТАПЫ УСПЕШНОЙ ЦИФРОВИЗАЦИИ ТРУДОВЫХ ПРОЦЕССОВ

Цифровой труд представляет собой возникающие формы труда, характеризующиеся производством ценности посредством взаимодействия с информационно-коммуникационными технологиями, такими как цифровые платформы или искусственный интеллект.

Цифровизация – это не только отказ от бумажного документооборота и полная автоматизация процессов. Это изучение трендов, поиск инновационных решений для обеспечения комплексного подхода к организации работы в организации с использованием цифровых технологий.

Это трансформация бизнес-процессов для создания обновленной, продуктивной бизнес-модели организации, способной вести эффективную деятельность в реалиях современной экономики и адаптироваться к их изменениям [4].

Для начала необходимо разделить понятие автоматизации и цифровизации. При автоматизации работы определённый процесс переведён в электронную среду, которая позволяет удобнее и быстрее выполнять те действия, которые работник ранее выполнял «на бумаге». В сущности, все выполняемые работниками действия, такие как создание, проверка, согласование чего-либо, переводятся в цифру и ускоряются за счёт нажатия пары кнопок. Однако соблюдение сроков, порядков и перепроверки действий всё равно остаётся в ответственности сотрудника.

Цифровизация дополняет автоматизацию и начинается с того момента, когда в существующий процесс включаются электронные инструменты контроля, такие как соответствие регламентам организации, соблюдение сроков, автоматическое подключение согласующих, мониторинг состояния результата процесса. Цифровизация в данном контексте снижает участие человеческого фактора, увеличивает скорость протекания процессов и повышает их надёжность.

Когда заходит речь о внедрении новых технологий, большинство руководителей предсказывают потребность баснословных вложений, огромных затрат труда или пустую трату времени. Разумеется, цифровизация, как и все изменения, требует затрат и усилий, но эффект от внедрения новой технологии, при условии грамотного планирования и внедрения в бизнес-процессы компании, почти сразу или чуть позже дают значимый эффект. Срок окупаемости данных вложений – от трех месяцев до года, в зависимости от масштаба компании и объема работ, которые нужно выполнить [1].

При этом организация получает дополнительные бенефиты, такие как выход на иной технологический и безопасный уровень, повышение скорости работы и конкурентоспособности в целом. Данные факторы усиливают потенциал организации противостоять вызовам и изменениям ближайшего будущего.

Внедрение цифровых технологий невозможно провести одномоментно, данный процесс протекает в несколько этапов.

Первый этап – определение актуальных процессов. Организации нужно понять, что именно требуется внедрять, что наиболее актуально на текущий момент. Наиболее успешно проходят цифровизацию те процессы, которые имеют строгий порядок и регламентацию.

Почти во всех компаниях работа с персоналом – это весьма сложная, комплексная и трудоемкая задача, данные процессы четко прописаны в законодательстве и порядок у них схож почти во всех организациях. Поэтому основные процессы управления персоналом можно перевести в цифровую среду, а именно [3]: рекрутинг и наём сотрудников, планирование и оформление отпусков, оформление и организация командировок, перемещение и увольнение сотрудников, учет рабочего времени, ознакомление с приказами и локальными нормативными актами (ЛНА), оценка и обучение персонала.

На данном этапе стоит попробовать интегрировать цифровые технологии в избранные процессы, которые имеют больше всего человеческих трудозатрат.

Второй этап – выбор пути цифровизации. На данном этапе проводится обсуждение выбранных процессов, утверждается точный план работ, ответственные за выполнение, согласовывается реализуемый функционал, устанавливаются тестовые среды.

Третий этап – внедрение выбранных инструментов. На данном этапе IT-специалисты внедряют изменения в систему, а исполнители проводят опытную эксплуатацию выбранных технологий. В случае успешного тестирования организация запускает изменения в промышленную эксплуатацию и начинает работать с новыми технологиями, переходя на новую модель.

Важное условие успешного внедрения цифровых технологий при выборе и внедрении инновационных решений – это появление существенного эффекта сразу же после запуска. Самые успешные изменения позволяют открыть новые возможности для дальнейшей автоматизации.

Во время прохождения этапов внедрения новых технологий необходимо придерживаться правил, которые позволяют сделать переход на новые бизнес-процессы менее сложным, затратным и рискованным [2].

Поддержка со стороны руководства. Цифровизация должна продвигаться руководителями организации, своим настроем они подадут пример использования нововведений и транслируют их пользу рядовым работникам.

Организационная трансформация. В случае, если внедрение новых бизнес-процессов будет проходить с вовлечением уже действующих сотрудников, может создаться ситуация отторжения ещё на стадии идеи. В данной ситуации следует создать отдельную группу для работы по новым оцифрованным процессам и постепенно перетягивать в неё «старых» сотрудников.

Вовлечение и стимулирование клиентов. Для того, чтобы цифровизация процессов проходила в организации более успешнее, ей необходим внешний стимул в виде заинтересованности клиентов. Обучение, демонстрация преимуществ наряду со стимулированием позволит добиться нужных результатов.

Сокращение длительности цикла оптимизации процессов. Использование тестирования контрольных групп и других инструментов для оценки вносимых изменений позволяют быстро проверить, корректировать и внедрить изменения в процессах с минимальными рисками получить негативные результаты.

После глобальной цифровизации работа компании становится более системной, чем раньше. Многие процессы отстраиваются автоматически, и тем самым высокопроизводительным работникам, которые раньше выполняли львиную часть работы, можно уже не выполнять такой объем рутинных обязанностей. Высвободившееся время необходимо направить на решение более креативных задач, увеличив тем самым эффективность работы организации.

Литература

1. Алиев, И. М. Влияние цифровой экономики на производительность труда / И. М. Алиев // Экономика труда. – 2021. – Т. 8. – № 9. – С. 917–930.
2. Шиплюк, В. С. Систематизация факторов цифровизации производства / В. С. Шиплюк // Научные записки молодых исследователей – Электрон. журн. – 2020. – № 6 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/sistematizatsiya-faktorov-tsifrovizatsii-proizvodstva>.
3. Ширинкина, Е. В. Факторы, влияющие на уровень цифровизации предприятий / Е. В. Ширинкина // НиКа. – Электрон. журн. – 2020 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/factory-vliyayuschie-na-uroven-tsifrovizatsii-predpriyatij>. – Дата доступа: 20.10.2022.
4. Корогодина, И. Т. Качество труда как система, его проявление в росте производительности под влиянием цифровой технологии / И.Т. Корогодина // Экономика труда. – 2021. – № 1. – С. 11–22.

УДК 336

Мурашко И. Р., студент
научный руководитель – **Антипенко Н. А.**, к. э. н., доцент
Минский филиал РЭУ им. Г. В. Плеханова,
г. Минск, Республика Беларусь

РАЗВИТИЕ КОРПОРАТИВНОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ В БИЗНЕСЕ

Одним из основных способов взаимодействия организации с окружающим миром является бухгалтерская отчетность. С её помощью организация уведомляет всех о её реальном положении дел. Мы можем узнать финансовое положение рассматриваемого экономического субъекта, движение его денежных потоков и результат, выраженный в денежных единицах, который был получен вследствие каких-либо действий организации за рассматриваемый период [1, с. 47]. Соответственно, достоверная бухгалтерская отчетность объективно отражает процессы, происходящие внутри рассматриваемого субъекта, и позволяет государству и его регулирующим органам проводить такую политику, которая будет эффективно тратить все полагающиеся им средства. Данные средства в будущем могут быть направлены на выплату трансфертных платежей, закупку товаров и услуг, выплату дотаций и многое другое.

Под корпоративной социальной ответственностью понимают обязательства, взятые на себя организацией сверх предусмотренных законодательством норм. Она предусматривает дополнительные денежные траты, направленные на удовлетворение этих обязательств. Предполагается, что данные действия позволят в будущем получить больше прибыли и улучшить свой имидж

[3, с. 72]. Кроме того, те организации, которые имеют высокий уровень корпоративной социальной ответственности, зачастую создают более благоприятный микроклимат внутри компании.

Достоверную бухгалтерскую отчётность воспринимают как одну из основных факторов создания и развития корпоративной социальной ответственности. Она выполняет следующие функции корпоративной социальной ответственности: правовую, этическую и социально-экономическую.

Правовая функция, связанная с достоверной бухгалтерской отчётностью, связана непосредственно с достоверностью этой отчётности. Существуют организации, которые предоставляют заполненную по форме, однако преднамеренно не достоверную отчётность, то есть отчётность, нарушающую законодательство (к примеру, статья 12.32 КоАП РБ). Достоверность отчётности позволяет сотрудникам знать, что организация выплачивает все обязательные отчисления в фонды. Это знание улучшает микроклимат в компании, что повышает её продуктивность и увеличивает потенциал организации для последующего создания устойчивой корпоративной социальной ответственности.

Этическая функция заключается в создании и поддержании доверительных отношений между всеми взаимодействующими сторонами, а также соблюдении моральных принципов ведения бизнеса, проведении благотворительной деятельности и мероприятий, направленных на социальную поддержку населения. Достоверная информация, заключённая в бухгалтерской отчётности и предоставляемая регулярно, позволяет улучшить имидж компании и заручиться поддержкой из разных источников. Кроме того, не стоит забывать, что, при проведении мероприятий по корпоративной социальной ответственности, организации могут получать определённые льготы, размер которых зависит от значения, указанного в отчётности. Таким образом, компаниям не выгодно занижать показатели, ведь тогда они получают меньше от этих льгот. К примеру, согласно п. 1 ст. 181 НК от налогообложения налогом на прибыль освобождается прибыль (в размере не более 10 процентов валовой прибыли, определенной за налоговый период, в котором передается прибыль), переданная бюджетным организациям здравоохранения.

Социально-экономическая функция предполагает повышение конкурентоспособности путём инвестиций в развитие человеческого капитала и в программы, предполагающие развитие не только сотрудников организации, но и людей, которые живут рядом с организацией и могут стать её сотрудниками. Некоторые крупные организации, выполняя эту функцию, строят школы для детей сотрудников, другие – санатории для сотрудников и их родственников [2, с. 119]. Однако для этого необходимы денежные средства и грамотное планирование ресурсов организации. Грамотное планирование ресурсов организации почти невозможно осуществлять, не имея достоверных данных. И эти данные предоставляет достоверная бухгалтерская отчётность. То есть без данной отчётности развитие корпоративной социальной ответственности организации представляется нерациональным и нерентабельным. Как итог, следует отметить, что развитие корпоративной социальной ответственности невозможно без грамотного планирования ресурсов организации, которое, в свою очередь, невозможно без достоверной бухгалтерской отчётности.

Литература

1. Антипенко, Н. А. Финансовая отчетность для бизнеса в условиях развития цифровой экономики Республики Беларусь / Н. А. Антипенко // Бухгалтерский учет и анализ. – 2020. – № 11. – С. 47–52.

2. Корпоративная социальная ответственность. : учебник / Х. П. Харчилава, [и др.] ; под ред. И. Ю. Беляевой, М. А. Эскиндарова. — Москва : КноРус, 2018. — 316 с [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://book.ru/book/927771>. – Дата обращения: 01.05.2022. — Текст: электронный. – С. 119-126.

3. Студеникина, Л. А. Корпоративное управление и социальная ответственность бизнеса : монография / Л. А. Студеникина. — Москва : Русайнс, 2018. — 77 с. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: — <https://book.ru/book/931136>. Дата обращения: 01.05.2022..

Наумик И. А., студент
научный руководитель – **Будурян Т. А.**, старший преподаватель
УО «Брестский государственный технический университет»,
г. Брест, Республика Беларусь

КЛЮЧЕВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ (KPI) В МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА

Основой поведения и активизации усилий работников организаций, которые направлены на повышение результативности своей деятельности, является мотивация персонала. Мы считаем, что для создания должного отношения к труду руководителям организации нужно постоянно обеспечивать своих работников такими условиями труда, которые помогают им воспринимать свой труд как сознательную деятельность, что является основой профессионального и служебного роста и средством самосовершенствования, потому как мотивация персонала социально-экономического механизма трудового потенциала предприятий должна развивать чувство принадлежности к своему предприятию.

В современном менеджменте и подходах к управлению персоналом понятие «KPI» встречается достаточно часто. Ключевые показатели эффективности (Key Performance Indicators, KPI) – оценочная методика организаций, направленная на формирование показателей, способствующих достижению целей. Применение KPI позволяет организации оценить не только своё положение на рынке, но и рассмотреть внутренние механизмы деятельности.

В русском языке используются два варианта перевода KPI (Key Performance Indicator): ключевой показатель результативности (КПР) и ключевой показатель эффективности (КПЭ). Нередко термины числятся взаимозаменяемыми, что не совсем точно, поскольку показатели для оценивания целей и процессов различны, соответственно, их сущность и требования, предъявляемые к ним, различны [1].

Несмотря на наличие дословного перевода данного понятия, существует несколько определений, образованных учеными:

Клочков А. К.: KPI представляет собой систему, используемую для достижения главных целей любого бизнеса, таких как привлечение и удержание потребителей (клиентов), рост профессионализма сотрудников, увеличение доходов и снижение затрат [5].

Жихарева Е. Д.: Система KPI позволяет лучше понимать смысл и очередность действий для достижения оптимально высокого результата, который идет на пользу всей компании. Такая система позволяет составить рейтинг наиболее перспективных специалистов для дальнейшего карьерного роста [4].

Лапшова О. А.: Ключевые показатели эффективности – это показатели деятельности компании или отдельных ее подразделений, который дают возможность организации достигать ее стратегических и тактических целей [3].

Основная идея KPI заключается в том, что с его помощью можно однозначно и предметно оценить работу и эффективность любого сотрудника, группы людей, подразделения, проекта и компании в целом. Показатель позволяет отразить всю картину процессов, происходящих в компании, с помощью цифр. Система показателей призвана предупреждать о возможных проблемах как текущего момента, так и в долгосрочной перспективе.

Расчёт KPI целесообразен для оперативного управления методом построения на основе ключевого стратегического показателя (собственно KPI) промежуточных операционных показателей, рассчитанных на текущий отрезок времени.

Использование KPI и разработанных на их основе показателей выполнения промежуточных целей и задач позволяет, с одной стороны, отслеживать продвижение к стратегической цели,

с другой стороны, представляет собой инструмент оперативного управления и своевременного принятия корректирующих решений на пути к достижению стратегических ориентиров [1].

В управленческой практике KPI – это своеобразные «измерительные приборы», с помощью которых оценивают разнообразные результаты деятельности организации, подразделений и работников. Другими словами, это некоторая функция, показывающая зависимость результата работы (выхода) от способов и условий выполнения этой работы, качества и количества используемых ресурсов (процесса).

Система оценки продуктивности сотрудников методом KPI предполагает формирование комплекса данных, которые отражают качество работы каждого отдельно взятого сотрудника, конкретного отдела, а также всей компании. Применение индикаторов помогает руководителю хорошо организовать производственный процесс: проанализировать результаты деятельности сотрудников, выявить слабые стороны, справедливо распределить вознаграждение в зависимости от качества выполненной работы. Сотрудники работают активнее, когда им ставят цели и контролируют их выполнение. Руководство видит, как подчиненные справляются с задачами, а у работников появляется дополнительная мотивация. Сформулируем требования к системе KPI:

- каждый показатель должен быть четко определен;
- показатели и нормативы должны быть достижимы: цель должна быть реальной, но в то же время являться стимулом;
- показатель должен быть в сфере ответственности тех людей, которые подвергаются оценке;
- показатель должен нести смысл;
- показатели могут быть общими для всей компании, т. е. «привязаны» к цели компании, и конкретными для каждого подразделения, т. е. «привязаны» к целям подразделения.

Существует несколько методик определения видов KPI. Их можно условно поделить на четыре вида:

- по затратам – определяют объемы расходов ресурсов (как материальных, так и денежных) для выполнения конкретных целей. При этом прописывают допустимые отклонения;
- по производительности – оценка нагрузки на все трудовые ресурсы, включая бюджет, сотрудников компании и отделов;
- эффективности – отношение одного показателя к другому. Например, количество привлеченных идов по рекламной кампании в сравнении с бюджетом;
- по результатам – оценка результатов деятельности в разрезе менеджера, отдела, подразделения, всей компании.

Мотивация сотрудников должна быть четкой и прозрачной. Чтобы мотивировать сотрудников, руководитель может ввести систему поощрений и взысканий. Фиксируя плановые и фактические показатели, он сможет оценить эффективность работы сотрудников и понять, кого и за что вознаградить. В свою очередь, сотрудники знают, что нужно сделать, чтобы получить бонус. Вознаграждением может быть премия, внеплановый выходной, курсы или тренинги, оплаченные компанией [2].

Организации, разрабатывая систему мотивации на основе KPI, получают ряд преимуществ:

- 1) 100 %-я ориентация на результат – сотрудник получает вознаграждение за достижение результата и за выполнение работ, которые должны привести к результату;
- 2) управляемость – позволяет корректировать направленные усилия сотрудников без серьезной модификации самой системы при изменении ситуации на рынке;
- 3) справедливость – достойная оценка вклада сотрудника в общий успех компании и справедливое распределение рисков (между сотрудником и компанией) в случае неуспеха;
- 4) понятность – сотрудник понимает, за что компания готова его вознаградить; компания понимает, за какие результаты и сколько она готова заплатить;
- 5) неизменность любой сотрудник выстраивает свою работу в соответствии с системой мотивации. Если в определенный момент система меняется, то часть усилий сотрудника уходит

впустую. Компания определяет «правила игры» для сотрудников и если вдруг решит спонтанно их поменять, то лишится доверия «игроков».

Необходимо описать самые распространенные ошибки, возникающие при построении системы KPI-управления в компаниях разной отраслевой принадлежности [1].

1. Применение только количественных, финансовых и запаздывающих показателей. Всегда присутствует соблазн использовать в оценке деятельности те показатели, которые доступны или которые легко посчитать. Необходимо умело совмещать количественные и качественные показатели.

2. Поручение разработки системы показателей самим сотрудникам или HR-службе. Распространенная ошибка заключается в том, что KPI традиционно воспринимается как HR-инструмент, с использованием которого можно оценить «эффективность» персонала. Исходя из тезиса, что мы можем управлять только тем, что можем измерить – система показателей деятельности есть инструмент, который пронизывает всю деятельность компании и позволяет оценить наиболее значимые ее аспекты. Эту систему показателей можно сравнить с нервной системой предприятия. Те области, которые не подвергаются измерению и контролю, обычно начинают либо паразитировать и приносить потери, либо со временем «отмирают». Показатели должны в первую очередь измерять деятельность, бизнес-процессы и результаты, а закрепление тех или иных показателей за сотрудниками должно происходить по принципу решения функциональных задач в этих бизнес-процессах.

3. Неучастие во внедрении и планировании самих сотрудников. Профессионализм менеджера должен выражаться в том, чтобы на этапе планирования выслушать все точки зрения, учесть мнение тех, кому придется реализовать планы. После согласования и утверждения планов нужно обеспечить их исполнение. Таким образом, разработка целей и показателей должна происходить при непосредственном участии тех подразделений, которые по этим показателям будут оцениваться.

4. Несистемный подход и нежелание учиться пользы не принесут, но будут источником будущих проблем и конфликтов.

5. Показатели не связаны с целями организации и планированием. К сожалению, не так много предприятий может похвастаться наличием формализованной и описанной стратегией компании хотя бы на ближайшие год-два. Отсюда появляются попытки скопировать показатели для оценки деятельности, найти готовую «сбалансированную систему показателей для нашей отрасли». Несомненно, что изучение опыта других организаций может дать пищу для размышлений и увидеть нестандартные подходы в управлении. Однако, как не существует двух одинаковых людей, так не существует двух одинаковых предприятий с идентичной стратегией. Показатели, которые позволяют добиваться впечатляющих результатов в одном бизнесе, могут живо похоронить другой.

6. Отсутствие регулярного планирования и инструментов измерения процесса. Необходимо измерять и осуществлять мониторинг процессов предприятия. Самым эффективным решением в этой области будет внедрение автоматизированного программного продукта, который будет поддерживать работу бизнес-процессов предприятия, обеспечивая стабильный операционный контроль. Такие программные решения могут «поставлять» данные о степени управляемости основных бизнес-процессов в области продаж, производства, маркетинга, управления качеством, обслуживания и прочие.

7. Отсутствие автоматизации самого бизнес-процесса управления на основе KPI. Без автоматизации сбор показателей не формализован и требует много ресурсов (расчетов и фиксации). При ручном сборе показателей высока вероятность ошибок, злоупотреблений, «разночтений». Данные запаздывают, не актуальны, мониторинг не эффективен. Отсутствует или труднодоступна статистика для эффективного планирования. Сам бизнес-процесс целевого управления плохо управляется – люди забывают вносить субъективные оценки, информация

по выполнению задач не актуальна. Примером программного продукта для автоматизации управления по целям и KPI является «Управление по целям и KPI».

8. Акцент на материальном стимулировании. Неоправданные ожидания руководителей, что неаккуратность при разработке системы показателей может быть компенсирована привязкой ее к зарплате, обычно приводят к плохим последствиям: уходу наиболее способных специалистов, убыткам и разочарованию в KPI-менеджменте. По моему личному опыту, иногда применение показателей для измерения деятельности приводило к улучшению этой деятельности, даже без изменения схемы оплаты труда сотрудников.

9. Сотрудник не влияет на показатель, по которому его оценивают. Очевидно, что сотрудник должен иметь полномочия и ресурсы на то, чтобы влиять на тот показатель, который за ним «закреплен». Индивидуальные данные о работе каждого члена коллектива должны соответствовать целям компании, стимулировать сотрудников к выполнению общих задач. Поэтому составление личных KPI должно быть увязано с функционированием всей организации.

10. Большое количество показателей и сложность расчета. Стремление руководителей назначить сотруднику как можно больше показателей ведет к рассеиванию внимания и ухудшению контроля. В одной ИТ-компании использовали KPI-карты, где за каждым сотрудником было закреплено более 10 показателей, при этом некоторые рассчитывались на основе сложных алгоритмов и формул. Излишне говорить, что такая система измерения долго не может существовать.

Внедрять систему KPI нецелесообразно в молодой компании. Успешное развитие только открывшейся организации зависит от работы генерального директора, который нередко занимается финансовыми и кадровыми вопросами, формирует систему управления. Не нужно использовать KPI в подразделениях фирмы, от работы которых зависят другие отделы. Например, сантехники или системные администраторы должны в короткие сроки устранять неполадки. После внедрения KPI им нужно будет принять заявку, обработать ее и поставить задачу в очередь. Процесс может затянуться и повлечь задержку работы другого сотрудника или целого отдела.

С каждым годом все больше возрастает количество отечественных предприятий внедряющих у себя систему ключевых показателей эффективности. Каждая четвертая компания (26 %), в основном это касается крупных предприятий, использует систему KPI для оценки деятельности своих сотрудников и подразделений. Вполне естественно, что многих HR-менеджеров интересуют перспективы использования KPI в белорусском бизнесе, возможности «привить» эту практику ввиду невероятного успеха и популярности данной системы во многих странах.

Однако в настоящее время в Республике Беларусь о KPI, к сожалению, больше говорят, чем применяют и получают желаемую отдачу. Будущее развитие и применение KPI в значительной степени зависят от рыночной конъюнктуры отечественного и международного рынка, а также от стремительности развития менеджмента и эффективности управленческого анализа в отечественных компаниях [2].

Литература

1. Calltouch [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.calltouch.ru/blog/chto-takoe-kpi-i-kak-rasschitat-pokazatel/>. – Дата доступа: 23.10.2022.

2. Efsol [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://efsol.ru/company/about.html>. - Дата доступа 23.10.2022.

3. Внедрение показателей KPI [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.hr-director.ru/article/66943-vnedrenie-sistemy-kpi-17-m11>. – Дата доступа: 26.10.2022.

4. Жихарева, Е. Д. KPI как фактор повышения эффективности менеджмента компании [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://moluch.ru/authors/15156/>. – Дата доступа: 27.10.2022.

5. Кубатиева, Ф. Б. KPI – каждому по способностям / Ф. Б. Кубативев // Кадровая служба и управление персоналом предприятия. – 2010. – № 2. – С.11-14[Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://hr-portal.ru/article/kpi-kazhdomu-po-sposobnostyam>. – Дата доступа 27.10.2022.

Наумик И. А., студент
научный руководитель – **Носко Н. В.**, старший преподаватель
УО «Брестский государственный технический университет»,
г. Брест, Республика Беларусь

ОСОБЕННОСТИ ЛИЗИНГА И АРЕНДЫ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ

Аренда – форма имущественного договора, при которой собственность передаётся во временное владение и пользование (или только во временное пользование) арендатору за арендную плату другому собственнику.

Существуют следующие виды аренды:

1) прокат – это разновидность договора аренды, в соответствии с которым арендодатель обязуется за плату предоставить арендатору движимое имущество во временное владение и пользование;

2) аренда транспортного средства – предоставляется арендатору на время, по истечении которого он обязан возвратить его арендодателю;

3) аренда зданий и сооружений – по договору арендодатель обязуется передать во временное владение и пользование или во временное пользование арендатору здание и сооружение (недвижимость, кроме предприятия);

4) аренда предприятия – представляет собой действия сторон по оформлению факта передачи имущественного комплекса арендодателем арендатору во временное владение и пользование им за определенную договором плату [4].

Основная задача строительных организаций в рыночных условиях хозяйствования – повышение уровня конкурентоспособности строительной продукции и услуг. Достижение соответствующего уровня конкурентоспособности продукции и услуг возможно посредством снижения издержек производства (это как один из главных конкурентообразующих факторов в строительстве). Это возможно на основе совершенствования строительной технологии, переоснащения парка организаций строительными механизмами, машинами и оборудованием. Независимо от организационно-правовой формы организации, все, что требует значительного стартового капитала и существенных единовременных первоначальных затрат, требует новых вложений в обновление производства и укрепления его материально-технической базы. Именно необходимость инвестиционных вложений создает барьер входа как на внутренний, так и на внешний рынок или же не позволяет на них закрепиться многим строительным организациям. В этих условиях наиболее целесообразны или же единственно возможны для преодоления указанных тенденций арендные отношения как эффективный метод финансирования инвестиционно-строительной деятельности.

Аренда позволяет подрядным организациям вовлекать в хозяйственный оборот необходимое имущество без значительных единовременных вложений, связанных с его приобретением, предоставляя возможность им получать доход посредством сдачи в аренду временно неиспользуемых объектов, сохраняя право собственности на них.

Собственник по своему усмотрению владеет, пользуется и распоряжается принадлежащим ему имуществом, а также может передавать эти свои права другим лицам.

Арендные отношения в строительстве предполагают наличие у собственников трех основных полномочий: право владения, право пользования, право распоряжения объектом собственности.

Арендатор обязан своевременно вносить арендную плату за пользование имуществом. Ключевыми параметрами сделки являются форма, размер арендной платы, сроки и условия ее внесения, которые определяются договором аренды.

Наиболее распространенным методом арендной платы в строительстве является установление твердой суммы платежа, исчисленной исходя из **стоимости** всего арендуемого имущества или отдельно по каждой из его составных частей. Платежи вносятся периодически в установленные договором сроки, а также возможна и единовременная оплата.

Арендная плата также может вноситься путем передачи части **продукции** арендодателю и посредством оказания определенных услуг, или в качестве платы за пользование имуществом на арендатора могут быть возложены затраты на капитальный ремонт и улучшение арендуемых объектов [1].

Размер арендной платы в строительстве определяется исходя из следующих положений:

- величины амортизационных отчислений, начисляемых на стоимость арендованного имущества;

- среднего уровня арендной платы, сложившегося в данном регионе на аналогичные объекты;

- расходов на страхование арендуемого имущества;

- затрат на проведение ремонта объектов после окончания сроков аренды;

- **стоимости** дополнительных **услуг**, оказываемых арендодателем.

Размер арендной платы может изменяться по соглашению сторон в сроки, предусмотренные договором, но не чаще одного раза в год. Согласно законодательству могут быть предусмотрены иные сроки пересмотра размера арендной платы для отдельных видов аренды, а также для аренды отдельных видов имущества [2].

В строительной отрасли широкое применение получила сдача в аренду действующими предприятиями строительных механизмов и машин, оборудования, транспортных средств, а также имущественных комплексов, например. Это создает условия для быстрого введения в действие производственных мощностей и использования готовой инфраструктуры, в первую очередь для малого бизнеса.

Лизинг в строительстве представляет собой разновидность финансовых услуг, относящихся к долгосрочной аренде имущества, оборудования, передаче прав на собственность [3].

Лизинговая деятельность включает следующие виды:

- 1) финансовый лизинг – финансовая аренда (лизинг) (далее – лизинг), при которой лизинговые платежи в течение срока лизинга продолжительностью не менее одного года обеспечивают возмещение лизингодателю не менее 75 процентов стоимости предмета лизинга, независимо от того, предусмотрен ли договором лизинга выкуп предмета лизинга или его возврат лизингодателю;

- 2) оперативный лизинг – лизинг, при котором лизинговые платежи в течение срока лизинга, независимо от его продолжительности, обеспечивают возмещение лизингодателю менее 75 процентов стоимости предмета лизинга и договором лизинга предусмотрен возврат предмета лизинга лизингодателю по истечении срока лизинга;

- 3) возвратный лизинг – финансовый или оперативный лизинг, при котором лизингополучатель в рамках одного договора лизинга является одновременно продавцом (поставщиком) предмета лизинга;

- 4) импортный лизинг – лизинг, при котором лизингодатель и лизингополучатель являются субъектами Республики Беларусь, а продавец (поставщик) предмета лизинга – субъектом другого государства;

- 5) международный (межгосударственный) лизинг – лизинг, при котором лизингодатель и лизингополучатель являются субъектами разных государств;

- 6) экспортный лизинг – международный (межгосударственный) лизинг, при котором лизингодатель и продавец (поставщик) предмета лизинга являются субъектами Республики Беларусь, а лизингополучатель – субъектом другого государства;

- 7) транзитный лизинг – международный (межгосударственный) лизинг, при котором лизингодатель, продавец (поставщик) предмета лизинга и лизингополучатель являются субъектами разных государств [2].

В лизинговой операции участвуют три стороны:

– лизингодатель (физическое или юридическое лицо, которое за счет собственных или привлеченных средств приобретает в собственность имущество, передает его в качестве предмета лизинга лизингополучателю за определенную плату во временное пользование с переходом или без перехода к лизингополучателю права собственности);

– лизингополучатель – физическое или юридическое лицо, которое в соответствии с договором лизинга принимает предмет лизинга за определенную плату на определенный срок;

– поставщик (продавец) – физическое или юридическое лицо, которое в соответствии с договором купли-продажи с лизингодателем продает в обусловленные сроки производимое либо закупаемое имущество [4].

Лизинг и аренда имеют множество отличий, основные из которых представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Отличия аренды и лизинга

Отличительный признак	Аренда	Лизинг
1	2	3
Предмет договора	Любые непотребляемые вещи, включая земельные участки и природные объекты	Любые непотребляемые вещи, за исключением земельных участков и природных объектов
Необходимость заключения дополнительных договоров	Требуется только сам договор аренды, содержащий все существенные условия, указанные в законе	Дополнительно требует заключения договора купли-продажи имущества. Также может потребовать заключения дополнительных договоров – договора о привлечении средств, договора залога, гарантии, поручительства и т. д.
Стороны договора	Арендодатель и арендатор	Лизингодатель, лизингополучатель и продавец имущества
Сфера применения	Аренда широко распространена не только в экономике, но и в сферах, которые не относятся к предпринимательской деятельности	Лизинг распространен преимущественно в сфере предпринимательской деятельности
Форма договора	Допускается устная форма договора аренды	Лизинг всегда оформляется исключительно путем заключения письменного договора
Ответственность за капитальный ремонт имущества	По общему правилу капитальный ремонт осуществляет арендодатель	По общему правилу капитальный ремонт осуществляет лизингополучатель
Техническое состояние имущества	В аренду сдается уже имеющееся у арендодателя на праве собственности или другом вещном праве имущество. Нередко арендуются уже бывшие в употреблении объекты	В подавляющем большинстве случаев предметом лизинга является новое имущество
Ответственность за выбор имущества	Предметом аренды выступает имущество, предлагаемое арендодателем. Это имущество, как правило, уже имеется у него в наличии	По общему правилу выбор лизингового имущества и конкретного продавца осуществляет сам лизингополучатель
Срок действия договора	Законом допускается заключение бессрочных договоров аренды	Договор лизинга всегда заключается на определенный его сторонами срок
Последствия истечения срока действия договора	Зачастую арендные договоры не предполагают возможности выкупа арендуемого имущества после истечения срока действия договора аренды	В большинстве случаев договоры лизинга предполагают выкуп имущества лизингополучателем по истечении срока действия договора
Величина арендной платы	Плата по договору аренды, как правило, взимается только за владение и пользование имуществом. Такая плата существенно ниже лизинговых платежей	Плата по договору лизинга превосходит плату по обычному арендному договору, поскольку зачастую включает в себя выкупную стоимость имущества

Основные элементы лизинговой сделки в строительстве:

1) объекты лизинга – любые виды материальных ценностей, которые не используются полностью, не уничтожаются в производственном цикле;

2) субъекты лизинга – стороны, имеющие непосредственное отношение к объекту сделки, их можно разделить на прямых (инвестиционные фонды) и косвенных участников (банки, страховые компании).

Необходимость развития лизинговой деятельности в строительном комплексе обусловлена следующими основными причинами:

– высокой степенью физического и морального износа основных средств всех видов технологического оборудования, парка строительных машин и механизмов;

– значительным снижением инвестиционных возможностей предприятий по причинам, обусловленным инфляционными факторами, снижением уровня амортизационных отчислений в себестоимости строительной продукции, неплатежеспособностью заказчиков;

– высокой и постоянно растущей стоимостью основных строительных средств, машин и механизмов, погрузочно-разгрузочной техники и технологического оборудования, необходимых для возведения строительных объектов и производства строительных конструкций.

Лизинг и аренда имеют много общего. Однако если детально изучить условия договоров, сравнить условия, на которых компания получает имущество в аренду, то зачастую лизинг в строительстве выгоднее с экономической точки зрения.

Лизинговый договор в строительстве в большинстве случаев предусматривает переход имущества в собственность арендатора (лизингополучателя) в конце договора, а договор аренды – возврат имущества арендодателю, поэтому платежи по договору лизинга будут больше платежей по договору аренды аналогичного имущества на величину его выкупной стоимости [1].

Литература

1. Альтернатива [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://a-brest.by/media/nedvizhimost/lizing-nedvizhimosti-dlya-fizlits-v-belarusi-prostye-otvety-na-neprostyle-voпросы/>. – Дата доступа: 21.10.2022.

2. Википедия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ru.wikipedia.org/wiki/Лизинг>. Дата доступа: 21.10.2022.

3. Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://pravo.by/document/?guid=3871&p0=P31200150>. – Дата доступа: 19.10.2022.

4. Студопедия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://studopedia.ru>. – Дата доступа: 20.10.2022.

УДК 339.13

Немчин А. А., студент
научный руководитель – **Гостева О. В.**, к. э. н., доцент
Сибирский государственный университет науки и технологий
имени академика М. Ф. Решетнева,
г. Красноярск, Российская Федерация

ЛОГИСТИЧЕСКИЕ СЕТИ – ЦИФРОВИЗАЦИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Логистика является актуальным направлением по сей день, которое помогает людям со всей планеты получать товары в кратчайшие сроки. Данная сфера совершенствуется как технологически, так и интеллектуально.

В Российской Федерации в 1 квартале 2022 года коммерческие перевозки воздушным видом транспорта снизились на 23 % по сравнению с аналогичным периодом 2021 года, внутренним водным – на 5.3 %, автомобильным – на 0.3 %. Увеличились в росте коммерческих перевозок железнодорожным (+0.3 %) и морским (+16.3 %) транспортом [1].

Согласно прогнозам М. А. Research, 2022 год рынок закончит с приростом в 6 % и достигнет оборота в 4,16 трлн рублей. Однако общее увеличение логистического бизнеса происходит за счет наращивания объемов транспортировки товаров по внутренним российским маршрутам [2].

С каждым годом в сфере логистики происходит цифровая трансформация, которая упрощает работу специалистам и потребителям. Трансформация связана с применением всего комплекса IT-возможностей:

- интернет, позволяющий контролировать и корректировать все процессы в режиме реального времени;

- машинный интеллект, помогающий принимать точно обоснованные решения на основании имеющейся информации;

- IT-программы и различные приложения, помогающие решать конкретные задачи.

Инновации охватывают всю деятельность экспедиторских служб от принятия клиентского запроса и до формирования отчета о результатах работы. Применяются такие технологии:

- как система IoT (Internet of Things), основанная на построении связи через интернет всех участвующих в процессе физических объектов при помощи специальных программ, встроенных датчиков и других IT-возможностей;

- облачные технологии, обеспечивающие скоростной сетевой доступ и позволяющие охватить инфраструктуру любого масштаба;

- использование программных роботов (Robotic Process Automation — RPA), гарантирующее точное исполнение логистических операций на основании разработанных алгоритмов;

- технологии информационной безопасности, обеспечивающие защиту баз данных, что необходимо для стабильной работы компании без внезапных посторонних вмешательств и способствует повышению лояльности заказчиков.

Внедрение этих инструментов повышает эффективность работы транспортных и логистических служб. И результатами от внедрения инноваций и цифровизации логистики являются:

- уменьшение участия человека в производстве, уменьшение круга задач, выполняемых сотрудниками, их упрощение и, как следствие, минимизация влияния человеческого фактора на результат;

- достижение полной прозрачности деятельности компании на всех этапах производства;

- комплексный анализ деятельности, прогнозирование результатов и формирование рекомендаций по оптимизации для каждого этапа.

Говоря про финансовые результаты, нужно сказать, что при внедрении новых инструментов снижаются расходы, повышается конкурентоспособность, расширяется клиентская база и обеспечивается рост оборота и расширение деятельности компании [3].

Становится очевидным, что транспортному бизнесу адаптироваться к новым условиям приходится каждый день. Цифровизация внедряется в каждую логистическую компанию и уже приносит свои положительные эффекты.

Литература

1. Транспортная логистика: перспективы и новые стандарты [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://azgaz.ru/campus/articles/Transportnaya_logistika_perspektivy_i_novyyu. – Дата обращения 17.10.2022.

2. Логистика уходит в маневры [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://expert.ru/expert/2022/37/logistika-ukhodit-v-manevry>. – Дата обращения 12.10.2022.

3. Цифровизация логистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://seite1.ru/zapchasti/cifrovizaciya-logistiki/.html>. – Дата обращения 23.10.2022.

Овчарова А. Е., студент
научный руководитель – **Гарчук И. М.**, к. э. н., доцент
УО «Брестский государственный технический университет»,
г. Брест, Республика Беларусь

ЭКОЛОГИЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Эксплуатация экологического потенциала природных систем не входит в категорию природопользования, однако чистый воздух, вода, продовольствие – это один и тот же природный ресурс, дефицитный на одних территориях, богатый на других и, как и другие ресурсы, не восполняемый. Его носителем является способность природы к самовосстановлению. Чем больше потенциал устойчивости экосистем, тем больше чистого воздуха, воды и пищи в конечном итоге получит человек [3].

Экологический потенциал имеет большое значение в развитии национальной экономики, который характеризует возможность сохранения и функционирования природных систем, рационального использования всех компонентов биосферы в интересах человека. Существует экологическое ограничение, которое подразумевает фактическое или предполагаемое пагубное воздействие экономических мер на среду обитания или технологические процессы в смежных секторах экономики.

Экологический потенциал понимается как совокупность ресурсов дикой природы на определенной территории. В естественно-историческом аспекте экологический потенциал определяет все многообразие живой и неживой природы. С экономической точки зрения это неотъемлемая часть национального богатства. Следовательно, его элементы должны иметь денежную стоимость. Чтобы отразить экологический потенциал как часть национального богатства, необходимо знать затраты на его воспроизводство.

Существенным показателем эффективности функционирования экологического потенциала является экологический потенциал. Желательно использовать два его показателя.

Первый показатель — это отношение экологически чистой продукции (которая прошла экологическую сертификацию) к ВВП в целом. Показателем экологической емкости валового внутреннего продукта является удельный вес чистой продукции (товаров, услуг) в общем объеме ВВП [1].

Второй показатель — это удельные величины загрязнений в расчете на единицу конечной продукции. В качестве загрязнений могут быть взяты различные загрязняющие вещества, газы, отходы. Измерение показателей производится в натурально-стоимостной форме и вычисляется как отношение объема выбросов загрязняющих веществ и отходов на единицу ВВП.

На отраслевом уровне коэффициент удельного загрязнения определяется с использованием объема загрязнения на единицу использования природного ресурса, территории загрязнения, количества людей и конечного продукта.

Экологический потенциал страны в значительной степени зависит от качества как поверхностных, так и подземных вод. Если Республика Беларусь расположена в относительно подходящих условиях по степени водообеспеченности, то вопрос качества природных вод стоит крайне остро, несмотря на сокращение объемов водоотведения и продолжающуюся реконструкцию очистных сооружений.

Качество природных вод определяется их химическим составом, развитие которого в наше время обусловлено как природными, так и техногенными факторами. Включение в состав природных вод нехарактерных для них веществ различного техногенного происхождения сопровождается процессом засорения воды, который вызывается сбросом сточных вод в речную сеть.

Самым мощным источником загрязнения водных объектов в стране считаются хозяйственно-бытовые сточные воды, на долю которых приходится две трети годового объема сточных вод, часть производственных стоков составляет четвертую часть.

Улучшение состояния природных вод Беларуси требует совершенствования методов очистки сточных вод, формирования водоохраных зон, принятия мер по предотвращению попадания стоков животноводческих ферм и комплексов в водоемы, сокращения объемов водоотведения за счет внедрения используемых систем водоснабжения, а также экономических стимулов для меры по охране водных ресурсов.

Одной из важнейших проблем в контексте устойчивого развития экономики страны является защита атмосферы, снижение уровня загрязнения атмосферного воздуха в крупных городах и промышленных центрах Беларуси.

Также в Республике Беларусь существует проект Государственной программы "Комфортное жилье и благоприятная окружающая среда" на 2021–2025 годы, который разрабатывается впервые [1].

Проект Государственной программы "Комфортное жилье и благоприятная окружающая среда" на 2021–2025 годы представляет собой новый проект программы, содержащий положения, регулирующие отношения в области охраны окружающей среды и рационального использования природных ресурсов (в том числе в области обращения с отходами, в области недропользования), энергетики для территории Республики Беларусь на указанный период и является объектом стратегической экологической оценки.

Государственная программа направлена на дальнейшее развитие жилищно-коммунального хозяйства (ЖКХ), сферы бытового обслуживания, повышение доступности энерго- и газоснабжения в населенных пунктах.

Цель программы будет достигнута за счет повышения эффективности и надежности функционирования жилищно-коммунального хозяйства при одновременном снижении затрат на предоставление жилищно-коммунальных услуг, а также предоставления высококачественных бытовых услуг и обеспечения более широкого доступа граждан к энергоресурсам [1].

Программа включает в себя 7 подпрограмм:

1. «Доступность услуг» (обеспечение доступности и качества жилищно-коммунальных услуг и содействие повышению качества бытовых услуг и их разнообразия).

2. «Благоустройство» (повышение уровня благосостояния территорий населенных пунктов, в ходе которого планируется провести капитальный ремонт и реконструкцию внутриквартальных дворовых территорий).

3. «Эффективное теплоснабжение» (повышение надежности, технологической и экономической эффективности теплоснабжения).

4. «Ремонт жилья» (повышение эффективности и надежности жилищно-коммунального хозяйства, повышение качества предоставляемых услуг на основе внедрения социальных стандартов и снижения затрат на их предоставление).

5. «Чистая вода» (улучшение качества питьевой воды, подаваемой потребителям, а также очистка сточных вод, сбрасываемых в водные объекты, развитие систем питьевого водоснабжения и водоотведения (канализации)).

6. «Цель 99» (минимизация объема утилизации твердых коммунальных отходов с обеспечением в 2025 году доли их использования не менее 64 процентов от объема образования).

7. «Развитие электроэнергетики и газификация населенных пунктов» (строительство (реконструкция) распределительных электрических сетей, что позволит гражданам шире использовать электрическую энергию в бытовом потреблении и создаст более комфортные условия для их проживания).

Для реализации программы был разработан комплекс мер, который включает: предоставление населению льгот на оплату жилищно-коммунальных услуг; предоставление населению

безналичных жилищных субсидий; разработка и совершенствование технических нормативных правовых актов в сфере жилищно-коммунального хозяйства; покупка и замена лифтов; строительство водозаборных скважин, другие мероприятия, направленные на обеспечение потребителей питьевой качественной водой; совершенствование систем обращения с коммунальными отходами, включая их отдельный сбор и контейнерный сбор в секторе индивидуальной жилой застройки и других.

Мероприятия программы будут финансироваться из республиканского и местных бюджетов, кредитных ресурсов, собственных средств организаций и других источников, не запрещенных законом [2].

Постановление вступает в силу после его официального опубликования и распространяет свое действие на отношения, возникшие с 1 января 2021 года.

Текущая экологическая политика предполагает снижение негативного воздействия на окружающую среду и улучшение ее качественного состояния, повышение технологического уровня производства, включая ресурсосбережение, использование малоотходных и безотходных технологий и производств, сокращение выбросов и сбросов загрязняющих веществ в окружающую среду, утилизацию и переработку отходов, а также сохранение биоразнообразия, расширяя сеть особо охраняемых природных территорий.

Стратегическими целями экологической политики Беларуси являются: создание благоприятной окружающей среды, улучшение условий жизни и здоровья населения, обеспечение экологической безопасности.

Подводя итоги, можно отметить, что экологический потенциал страны во многом зависит от качества поверхностных и подземных вод. Также одной из важных проблем в контексте устойчивого развития экономики страны является охрана атмосферы, снижение уровня загрязнения атмосферного воздуха в крупных городах и промышленных центрах Республики Беларусь.

Литература

1. Киселева, Е. А. Макроэкономика: курс лекций / Е. А. Киселева. – М. : Изд-во «Эксмо», 2015. – 352 с.

2. Национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2030 г.: протокол заседания Президиума Совета Министров Республики Беларусь от 2 мая 2017 г. № 10 – 148 с.

3. Экологический доклад по СЭО Госпрограммы [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.mjcx.gov.by>. – Дата доступа: 25.10.2022.

УДК 330.101.541

Палубис А. В., Свистунова Ю. В., студенты
научный руководитель – **Михолап Е. В.**, преподаватель
УО «Гродненский государственный университет имени Янки Купалы»,
г. Гродно, Республика Беларусь

ОЦЕНКА ОСНОВНЫХ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ И ГЕРМАНИИ В ПЕРИОД КОРОНОВИРУСА ЗА 2020–2021 ГОДЫ

Целью работы является анализ влияния Covid-19 на основные макроэкономические показатели Республики Беларусь и Германии, раскрытие антикризисных программ, а также посткризисных глобальных трендов.

Актуальность темы обусловлена тем, что эпидемия коронавируса стала одной из главных угроз для мировой экономики и финансовых рынков. Спад в мировой экономике в 2020 году оказался более серьезным, чем кризис 2008–2009 гг. Каждая страна справляется с последствиями эпидемии по-разному. Сравним макроэкономические показатели Беларуси и Германии в таблице 1 и проанализируем: какую политику по борьбе с вирусом применяла каждая из стран и к каким результатам это привело.

Таблица 1 – Основные макроэкономические показатели за 2020–2021 годы

Макроэкономические показатели	Республика Беларусь		Германия	
	2020 г.	2021 г.	2020 г.	2021 г.
1	2	3	4	5
ВВП	Вырос на 1,2 %	Сократился на 1,3 %	Вырос на 0,6 %	Сократился на 5 %
ВВП на душу населения	5,31 %	–7,87 %	–2,84 %	–2,17 %
Инфляция	4,7 % г/г	6,2 % г/г	1,5 % г/г	0,5 % г/г
Государственный бюджет от ВВП	–0,9 %	–1,8 %	–0,5 %	–4,8 %
Экспорт товаров и услуг	–0,8 % г/г	–15,5 % г/г	0,8 %	–9,9 % г/г
Импорт товаров и услуг	2,1 % г/г	–18,8 % г/г	1,4 %	–8,6 % г/г
Ставка рефинансирования	9,5 %	7,75 %	2,5 %	2,01 %
Государственные расходы	Выросли на 0,37 % г/г	Выросли на 9,1 % г/г	Выросли на 2,7 % г/г	Выросли на 3,4 % г/г
Объем промышленного производства	Вырос на 1 %	Снизился на 0,7 %	Снизился на 6,8 %	Снизился на 8,5 %
Инвестиции в основной капитал	Выросли на 4,9 %	Сократились на 6,8 %	Выросли на 2,5 %	Сократились на 3,5 %
ИПЦ	105,6 %	107 %	105 %	106 %

Примечание – Источник: [1]

Проанализировав данные таблицы и сопоставив с методами борьбы с коронавирусом, а также антикризисными программами в данных странах, можно сделать выводы, что макроэкономические показатели Германии, такие как объем промышленного производства и ВВП, снизились больше в процентном отношении, чем в Республике Беларусь. Данная ситуация явилась следствием применения карантинных мер и остановки работы многих предприятий в Германии во время пика распространения коронавирусной инфекции.

Однако ВВП на душу населения в Республике Беларусь, который характеризует экономический рост за анализируемый период, сократился на 7,87 %, что значительно больше, чем в Германии, где ВВП сократился всего на 2,87 %.

Экспорт товаров и услуг Республики Беларусь упал намного больше по сравнению с Германией. Такая ситуация сложилась в результате принятия государствами-членами ЕАЭС документов, запрещающих вывоз из страны определенных товаров и услуг. Например, 26 марта 2020 года Коллегия ЕЭК опубликовала решение, которым вводится временный (с 5 апреля по 30 сентября 2020 года) запрет на вывоз из ЕАЭС средств индивидуальной защиты, антисептиков, изделий медицинского назначения и материалов. Среди таких изделий: вата, марля, бинты, маски, полумаски, респираторные маски, респираторы, фильтры для средств индивидуальной защиты органов дыхания, защитные очки, дезинфицирующие средства, бахилы, отдельные виды одежды и принадлежности к ней, перчатки. 31 марта 2020 года Коллегия ЕЭК приняла решение из «второго пакета» мер, связанных с пандемией COVID-19. Эти документы устанавливают временный (с 12 апреля по 30 июня 2020 года) запрет на вывоз отдельных видов пищевой продукции из стран Евразийского экономического союза. Среди них: лук репчатый,

чеснок, репа, рожь, рис, гречка, пшено, крупа, мука грубого помола и гранулы из злаков, дробленая гречневая крупа, готовые пищевые продукты из гречихи, дробленая и недробленая соя, семена подсолнечника.

Дефицит государственного бюджета в Германии составил 4,8 % в 2020 г. Это самый высокий показатель с 1995 года. Дефицит госбюджета был сформирован за счет значительного превышения расходов над доходами. Так как правительство было вынуждено поддержать экономику, увеличив планируемые госрасходы в связи с распространением коронавируса. 25 марта в Германии была принята самая крупная в истории ФРГ антикризисная программа. Из-за строгого карантина в Германии были вынуждены прекратить работу бесчисленные сервисные компании: небольшие магазины и гостиницы, рестораны и закусочные, парикмахерские и салоны красоты, туристические и концертные агентства и т. д.

Кроме того, брокеры и репетиторы, а также представители многих творческих профессий – фрилансеры, живущие на гонорары, от музыкантов до фотографов и художников, практически сразу оказались без заработка. Даже если у них есть какие-то сбережения – потерю дохода на многие недели, при необходимости нести текущие расходы, все эти предприниматели просто не смогут пережить экономически.

Поэтому помощь им стала одним из приоритетов государства. Всем предприятиям с численностью персонала не более 5 человек одновременно выплачивалось до 9 тысяч евро. Фирмы, в которых не более 10 работников, могли рассчитывать на суммы до 15 тысяч. Эти деньги предназначены, в первую очередь, для оплаты аренды помещений, арендованного оборудования и кредитов.

Условие: все фирмы и индивидуальные предприниматели должны были доказать, что они не испытывали экономических трудностей до пандемии коронавируса и столкнулись с проблемами только после 11 марта. Ведь государство не хочет искусственно продлевать жизнь неконкурентоспособным фирмам за счет налогоплательщиков. Деньги предоставляются бесплатно, это не кредиты, а субсидии, но они были учтены при расчете налогов на 2020 год.

Еще одним приоритетом антикризисной программы является сохранение как можно большего числа рабочих мест в фирмах любого размера в условиях их временного вынужденного простоя. В конце концов, что должна делать производственная компания, если ее заказы внезапно сократились из-за пандемии коронавируса? Она не может продолжать выплачивать полную зарплату своим сотрудникам и не хочет увольнять персонал – таким образом она может потерять квалифицированные кадры, нехватка которых будет ощущаться в Германии даже в разгар кризиса. Особенно остро эта дилемма стоит, например, перед многими узкоспециализированными средними и мелкими машиностроительными предприятиями, которые весьма характерны для немецкой экономики.

Им поможет инструмент, который доказал свою эффективность в 2009 году, во время рецессии, последовавшей за финансовым кризисом. Это выплата компенсаций работникам, которые вынуждены работать неполный рабочий день. Еще в середине марта бундестаг оперативно внес поправки в соответствующий закон, расширив возможности его применения. Компания, присоединившись к этой программе, платит сотрудникам, пока есть работа. А во время простоя они получают от государства 60 % своего чистого заработка. Те, у кого есть хотя бы один ребенок, имеют право на 67 %.

Общенациональная мера, такая как запрет домовладельцам разрывать договоры аренды с квартиросъемщиками, которые не в состоянии платить за жилье на регулярной основе, также призвана помочь всем, кто временно не работает или имеет более низкий заработок. Она порождена спецификой немецкого рынка недвижимости: около половины домохозяйств в Германии живет не в собственных квартирах и домах, а в арендованных.

Что касается региональных мер поддержки малого и среднего бизнеса, то, например, крупнейшая федеральная земля Северный Рейн – Вестфалия, помимо программы правительства

ФРГ, решила выплатить до 25 тысяч евро фирмам с численностью сотрудников до 50 человек. Условие: снижение выручки не менее чем на 50 процентов или временное закрытие предприятия в связи с карантинными мерами властей.

В свою очередь земля Баден-Вюртемберг готова выплатить одновременно предприятиям такого размера до 30 тысяч евро. В Баварии компании с численностью сотрудников до 250 человек могут запросить аналогичную сумму. А земля Бранденбург решила предоставить компаниям со штатом до 100 сотрудников даже 60 тысяч евро. Кроме того, во всех землях предусмотрены различные временные налоговые льготы для малого и среднего бизнеса.

В Республике Беларусь дефицит госбюджета в 2020 году составил значительно меньше по сравнению с Германией, всего 1,8 % от ВВП. Правительство Беларуси так же, как и Германии, поддерживало экономику в период пика распространения коронавируса. Однако в Беларуси не применялись карантинные меры, поэтому значительного спада экономики не было. Правительство Беларуси направило около 110 млн белорусских рублей (0,08 % ВВП) на поддержку экономики. Был реализован целый ряд мер в сфере денежно-кредитной и пруденциальной политики, поддержки реального сектора экономики, защиты потребительского рынка [2].

Таким образом, можно сделать вывод, что глобальное распространение коронавирусной инфекции и принятие в связи с ним чрезвычайных карантинных мер не только нанесло серьезный удар по экономике Германии, но и обнажило ряд проблем в социальной сфере.

Помимо всего прочего, углубление мирового экономического кризиса обрабатывает вспять процессы глобализации, а также тестирует на прочность международные военно-политические альянсы и торгово-экономические объединения.

Несмотря на то, что власти Беларуси отказались от введения в республике карантина из-за COVID-19, этот шаг лишь смягчил удар по экономике республики, которая зависит от конъюнктуры на внешних рынках, а экономическая активность на них из-за карантина сильно снизилась как внутри страны, так и за её пределами.

Со временем экономическая политика стран адаптировалась к посткризисным глобальным трендам, к которым можно отнести следующие:

1) возникло новое понимание глобализации, при котором больше внимания уделяется национальной экономической безопасности, в том числе: продовольственной, энергетической, биомедицинской; произошла регионализация (локализация) цепочек добавленной стоимости, которые не рухнули из-за проблем стран-партнеров, и ускорился возврат производств из стран с дешевым трудом в развитые страны; ускорилось для выхода из кризиса взаимодействие в рамках инициативы «Один пояс – один путь». Глобализация как по американскому, так и по китайскому образцу не может быть универсальной и приемлемой для всех;

2) стагнация международного туризма длительна – даже снятие карантинных ограничений не восстановило потоки туристов, страны больше внимания уделяют национальному туризму;

3) глобальный совокупный спрос, сокращаясь из-за снижения темпов роста мирового населения, ускорил сжатие по причине прироста сбережений населения, осознавшего во время коронавирусных каникул, что необходимо иметь сбережения;

4) продолжают попытки затормозить рост и выход в мировые лидеры Китая ограничением доступа к западным технологиям и рынкам, и в этом к США присоединились ЕС и Великобритания (поводом послужили надуманные обвинения в уханьском коронавирусе). Тем не менее Китай уже остановить нельзя, поэтому пандемия вызвала постепенный уход от глобализации, ориентированной на США, в сторону глобализации, ориентированной на Китай, и этому способствует экономическая помощь Китая странам проекта «Один пояс – один путь». Китаю следует убеждать развитые страны, что, если их цель – улучшение благосостояния своего населения, то лучше не соперничать, а сотрудничать с Китаем;

5) коронавирусная эмиссия центробанков (США, Еврозоны, Индии, Великобритании и др.) резко увеличила мировую денежную массу, ускорила долларовую инфляцию и рост и так чрезмерно больших долгов;

б) удаленная работа и учеба, доставка товаров и еды на дом ускорили цифровизацию и показали ее необходимость и эффективность, что в конечном итоге привело к сокращению рабочих мест и изменению организации оставшихся. Кроме того, цифровизация потребовала существенного расширения коммуникационной инфраструктуры (Wi-Fi, широкополосный интернет и др.) и дала новые возможности поставщикам подобной аппаратуры (Китай) [3].

В заключение следует отметить, что Германия, несмотря на проведение активной антиковидной программы, оказалась в более кризисном состоянии, чем Республика Беларусь. Об этом свидетельствуют проанализированные ранее макроэкономические показатели. К сожалению, пандемия значительно повлияла на экономики и Республики Беларусь, и Германии, а негативные последствия будут ощутимо воздействовать на развитие данных стран еще ближайшие 3 года.

Литература

1. Господарик, Е. Г. Перспектива ЕАЭС – модель инновационного рывка / Е. Г. Господарик; под общ. ред. М. М. Ковалёва. – Минск : Изд. центр БГУ, 2020. – 143 с.
2. Евразийская экономическая интеграция – 2020 / Евразийский банк развития. – 2020 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://eabr.org/upload/iblock/d21/EDB_Integration_2020_2020_08_25.pdf. – Дата доступа: 10.10.2022.
3. Макроэкономический прогноз на 2021 год: выход на фазу роста / Евразийский банк развития – 2020 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://eabr.org/upload/iblock/837/EABR_Forecast_2021_RU_web-1_.pdf. – Дата доступа: 12.10.2022.

УДК 338.43

Парфеев И. С., студент
научный руководитель – **Кривицкая Т. В.**, старший преподаватель
УО «Брестский государственный технический университет»,
г. Брест, Республика Беларусь

УЛУЧШЕНИЕ КАЧЕСТВЕННОГО СОСТОЯНИЯ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ ПРЕДПРИЯТИЯ

Любое предприятие должно стремиться к повышению эффективности использования своих основных производственных фондов. Это является залогом увеличения выработки продукции, что в конечном итоге ведет к увеличению доходов, а следовательно, к повышению уровня рентабельности. Поэтому проблема максимальной эффективности основных фондов должна стать одной из ключевых для любого предприятия. Кроме того при эффективном использовании основных фондов снижается потребность в них, что ведет к экономии, то есть минимизации производственных затрат, а это в свою очередь опять-таки влияет на повышение уровня рентабельности.

Для повышения эффективности использования основных средств требуется разработка и реализация целевых программ по интенсификации и развитию производства [2].

Применяемые организациями основные фонды, а также их техническое состояние в большей мере характеризуют технический уровень подготовки предприятия. Для успешной работы и ведения производственно-хозяйственной деятельности предприятиям требуется эффективное управление основными фондами. В условиях жесткой конкуренции модернизация управления рассматривается как один из основных факторов повышения эффективности использования основных фондов.

Эффективное управление основными фондами необходимо для выявления величины излишков основных фондов, для этого необходимо проанализировать потребность в них на начало планируемого периода и на долгосрочную перспективу для определения содержания на балансе предприятия неиспользуемого оборудования, препятствующего нормализации финансового положения. Обоснованное управление основными фондами способствует улучшению основной части экономических показателей предприятия в целом [3].

Также для улучшения управления основными фондами необходима форма по организации аналитических работ в организации, которая будет отвечать за единую методику, такую как планирование и проведение конкретных мероприятий, направленных на эффективное управление основными фондами. В данном случае обеспечить процесс управления основными фондами организации на базе созданного на предприятии отдела экономического анализа использования основных фондов и выступить в данном случае в качестве отдельной части такой организационной формы.

Одной из наиболее важных задач развития современного предприятия является обеспечение производства прежде всего за счет повышения его эффективности и более полного использования внутрихозяйственных резервов [1].

Прирост основных фондов предприятия достигается благодаря новому строительству, а также реконструкции, модернизации и расширению действующего предприятия, которые являются источником увеличения основных фондов этого предприятия и одновременно позволяют лучше, продуктивнее использовать уже имеющийся производственный аппарат [2].

Решающую часть прироста продукции в целом получают с действующих основных фондов, которые в несколько раз превышают ежегодно вводимые новые фонды. Интенсивность использования основных фондов повышается также путем совершенствования технологических процессов; выбора сырья, его подготовки к производству в соответствии с требованиями данной технологии и качества выпускаемой продукции. Также интенсивный путь включает техническое перевооружение, повышение темпов обновления основных фондов.

Улучшение экстенсивного использования основных фондов предполагает, с одной стороны, увеличение времени работы действующего оборудования в календарный период (в течение смены, суток, месяца, квартала, года) и с другой стороны, увеличение количества и удельного веса действующего оборудования в составе всего оборудования, имеющегося на предприятии [3].

Увеличение времени работы оборудования достигается за счет постоянного поддержания пропорциональности между производственными мощностями отдельных групп оборудования на каждом производственном участке, между цехами предприятия в целом. Между отдельными производствами внутри каждой отрасли и всего народного хозяйства в целом. Улучшение ухода за основными фондами, соблюдение предусмотренной технологии производства, совершенствование организации производства и труда, что способствует правильной эксплуатации оборудования, недопущение простоев и аварий, осуществлению своевременного и качественного ремонта, сокращающего простои оборудования в ремонте и увеличивающего межремонтный период. Проведение мероприятий, повышающих удельный вес основных производственных операций в затратах рабочего времени.

Известно, что на предприятии, кроме действующих станков, машин и агрегатов, часть оборудования находится в ремонте и резерве, а часть – на складе. Своевременный монтаж неустановленного оборудования, а также ввод в действие всего установленного оборудования, за исключением части, находящейся в плановом резерве и ремонте, значительно улучшает использование основных фондов предприятиях и улучшает их отдачу.

На успешное решение проблемы улучшения использования основных фондов, производственных мощностей и роста производительности труда оказывает значительное влияние создание крупных производственных объединений. Вместе с этим необходимо больше внимания

обратить на развитие специализации производства и технического перевооружения каждого действующего производственного предприятия (малого или большого).

Улучшение использования основных фондов также зависит в значительной степени от квалификации кадров, особенно от мастерства рабочих, работающих и обслуживающих машины, механизмы, агрегаты и другие виды производственного оборудования современного предприятия.

Творческое и добросовестное отношение работников к труду является важным условием улучшения использования основных фондов. Известно, что от совершенства системы морального и материального стимулирования в значительной степени зависит уровень использования основных фондов, так у работников должен быть стимул работать на этом оборудовании и получить от него как можно больше.

Любой комплекс мероприятий по улучшению использования основных фондов, разрабатываемый во всех звеньях управления, должен предусматривать обеспечение роста объемов производства продукции прежде всего за счет более полного и эффективного использования внутрихозяйственных резервов и путем более полного использования машин и оборудования, ликвидации простоев, сокращение сроков освоения вновь вводимых в действие мощностей, дальнейшей интенсификации производственных процессов, потому как в условиях рыночной экономики только сильное предприятие с мощной технической базой, современным оборудованием в состоянии выжить.

Главным признаком повышения уровня эффективного использования основных фондов любого предприятия является рост объема производства продукции (работ, услуг). Факторный анализ эффективности использования основных средств предприятия показывает, что основные направления в повышении эффективности их использования заключаются в росте объемов доходов от оказания услуг и, следовательно, улучшения показателей фондоотдачи и фондорентабельности. Рост фондоотдачи является главным фактором экономии средств, вложенных в основные фонды, и говорит о повышении уровня эффективности их использования.

В настоящее время перед предприятиями Республики Беларусь стоит основная проблема в виде отсутствия достаточного финансирования на внедрение конкретных мероприятий научно-технического прогресса, которые могли бы оказать значительное влияние на рост экономических показателей деятельности. Мероприятия, реализация которых не требует значительных капитальных вложений и их внедрение можно осуществить в относительно короткий период времени, а именно: вовлечение в работу бездействующих основных фондов, снижение внутрисменных и целодневных простоев машин и оборудования по причинам, зависящим от предприятия, повышение коэффициента сменности работы оборудования, налаживание ритмичности работ и услуг, улучшение работы вспомогательных и обслуживающих служб организации, совершенствование материально-технического снабжения и оперативно-производственного планирования, совершенствование материального поощрения работников и др. мероприятия.

К техническим путям улучшения использования основных фондов относятся реконструкция зданий и сооружений, модернизация машин и оборудования, повышение качества их технической эксплуатации и замена технических средств. Следует вести работу по оптимизации сроков службы основных средств, что необходимо для перспективного планирования капитальных вложений, составления перспективных балансов оборудования и пр.

Проведенный анализ технического состояния основных производственных фондов предприятия ОАО «Белсолод» показал, что износ имеющихся основных средств незначительный. Для улучшения качественного состояния основных средств можно предложить сокращение простоев на незапланированный ремонт путем увеличения времени планово-предупредительных ремонтов транспорта.

Система планово-предупредительных ремонтов представляет собой совокупность различного вида организационных и технических мероприятий по уходу, надзору, обслуживанию

и ремонту техники и оборудования, проводимых по заранее составленному плану с целью обеспечить наиболее эффективную эксплуатацию. Незапланированный ремонт – это простой оборудования, угроза срыва графика работы. В итоге потерями становятся затраты на ремонт, не оказанные услуги, потеря позитивного имиджа и лояльности клиентов. Если же поддерживать широкий горизонт планирования графиков обслуживания, будет видно проведение всех работ по техническому обслуживанию и ремонту с точностью до дня в длительной перспективе.

Среди достоинств планово-предупредительного ремонта можно отметить: снижение вероятности внезапного отказа оборудования; минимизацию времени простоя оборудования в ремонте, поскольку заранее планируется, когда оборудование будет выведено из эксплуатации, что с ним будут делать, и можно подготовиться к ремонтным работам; возможность обосновать и подготовить долгосрочную финансовую программу.

Экономическим эффектом от увеличения времени планово-предупредительных ремонтов послужит увеличение времени работы оборудования и соответственно рост выручки от реализации услуг и фондоотдачи основных средств.

Введение дополнительного вида услуг способствует расширению объема потребителей, повышению уровня конкурентоспособности, увеличению объема реализации и непосредственно увеличению объема получаемой прибыли, что оказывает непосредственное влияние на эффективность использования основных фондов предприятия.

Мероприятия по снижению внутрифирменных простоев и поддержанию основных средств в работоспособном состоянии на предприятии направлены на увеличение времени работы, а соответственно на увеличение доходности предприятия и улучшения показателей эффективности использования основных средств.

Любой комплекс мероприятий по улучшению использования основных фондов, разрабатываемый во всех звеньях управления, должен предусматривать обеспечение роста объемов производства продукции, прежде всего, за счет более полного и эффективного использования внутрихозяйственных резервов и путем более полного использования машин и оборудования, ликвидации простоев, сокращение сроков освоения вновь вводимых в действие мощностей, дальнейшей интенсификации производственных процессов, потому как в условиях рыночной экономики только сильное предприятие с мощной технической базой, современным оборудованием в состоянии выжить.

Для выполнения целевых показателей по энергосбережению рекомендуется выполнять такие мероприятия, как внедрение частотно – регулируемого электропривода на вентилятор и дымосос горелки сушильного отделения, а также внедрение автоматической конденсаторной установки. Это позволит обновить физически изношенные и морально устаревшие основные средства, снизить затраты на обслуживание и ремонт, внедрить энергоэффективное оборудование, снизить потребление электрической энергии и получить экономический эффект около 117,0 т. у. т.

Оптимизация транспортно-логистической цепочки при отгрузке солода в морские контейнеры на базе здания железнодорожного приёма ОАО «Белсолод» предусматривает установку воздушно-ситового сепаратора БИС-100 для доочистки солода перед отгрузкой, модернизацию систем аспирации, устройство подвода продукта и установку скребковых транспортёров. Стоимость всех работ, касающихся выполнения данного мероприятия, составит 1,2 млн руб. (оборудование – 510 тыс. руб., СМР – 590 тыс. руб., проектирование – 150 тыс. руб.). Предполагаемый источник финансирования – средства инвестиционного фонда концерна «Белгоспищепром». Планируемое мероприятие будет иметь эффект за счет уменьшения потерь солода до 0,3 % при транспортировке от трения в транспортных путях, что в денежном выражении составит около 312 тыс. руб. в год, оптимизации транспортных путей и сокращения электрической мощности оборудования. Экономия составит 439 090 кВт/ч в год (584 590-145 500), при стоимости эл. энергии 0,2594 руб/1 кВт час 113 900 руб. в год (439 090×0,2594).

Всего экономия от выполнения мероприятия «Организация отгрузки солода в морские контейнера на базе здания железнодорожного приёма ОАО «Белсолод»: $312000+113900+6000=431\ 900$ руб/в год.

Окупаемость мероприятия: $1\ 200\ 000/431\ 900 = 2,8$ лет.

Несмотря на сложившиеся тяжелые условия ведения бизнеса, предприятие может повысить эффективность использования основных фондов, используя внедрение новой, экономически эффективной техники, техническое совершенствование и модернизация оборудования, совершенствование структуры основных производственных фондов и ускорение их обновления, ускорение освоения вновь введенных в действие производственных денежных средств и рост краткосрочных обязательств.

Литература

1. Третьякова, Е. С. Экономика предприятия: учебное пособие / Е. С. Третьякова. – Минск : БНТУ, 2009. – 177 с.
2. Ильин, А. И. Экономика предприятия: учебное пособие / А. И. Ильин. – Минск : «Новое знание», 2007. – 236 с.
3. Экономика предприятия: учебное пособие / под общей ред. Л. Н. Нехорошевой – изд. 3 – Минск : Выш. шк., 2008. – 383 с.

УДК 338.27

Парфеевец И. С., Сидорук Д. К., студенты
научный руководитель – **Носко Н. В.**, старший преподаватель
УО «Брестский государственный технический университет»,
г. Брест, Республика Беларусь

SWOT-АНАЛИЗ КАК СОВРЕМЕННЫЙ ИНСТРУМЕНТ ПЛАНИРОВАНИЯ

В процессе разработки стратегии предприятия, важным элементом является объективная оценка сильных и слабых сторон как предприятия так и его конкурентов. Такой подход позволяет грамотно составить план дальнейших действий предприятия. Наиболее распространенным способом рассчитать положение предприятия на рынке является SWOT-анализ. SWOT-анализ предприятия позволяет получить реальную независимую оценку ее деятельности с учетом всех сильных и слабых сторон (внутренний блок), а также возможностей и угроз (внешний блок). Опираясь на эти данные, предприятие может составить план действий, которые наиболее подходят для решения той или иной ситуации. Ситуации могут быть разными, например, принять решение о разработке новых продуктов или отказе от существующих, смене направления деятельности, ребрендинге и т. д. [1].

На рисунке 1 представлена стандартная матрица SWOT-анализа.

Внутренние факторы	S Сильные стороны компании	W Слабые стороны компании
Внешние факторы	O Возможности	T Угрозы

Рисунок 1 – Стандартная матрица SWOT-анализа [3]

Расшифровка аббревиатуры SWOT-анализа (рисунок 1):

– S = Strengths, сильные стороны товара или услуги. Такие внутренние характеристики компании, которые обеспечивают конкурентное преимущество на рынке или более выгодное

положение в сравнении с конкурентами, другими словами – те области, в которых товар компании чувствует себя лучше и стабильнее конкурентов;

– W = Weaknesses, слабые стороны или недостатки товара или услуги. Такие внутренние характеристики компании, которые затрудняют рост бизнеса, мешают товару лидировать на рынке, являются неконкурентоспособными на рынке;

– O = Opportunities, возможности компании. Факторы внешней среды, которые могут благоприятно влиять на рост бизнеса в будущем;

– T = Threats, угрозы компании. Факторы внешней среды, которые могут ослабить конкурентоспособность компании на рынке в будущем и привести к снижению продаж и потере доли рынка.

Как видно из рисунка 1, матрица SWOT-анализа состоит из двух блоков. Первый включает внутренний анализ, а второй блок представляет собой внешний анализ – это анализ тех факторов, которые влияют на деятельность предприятия извне.

Процедура проведения SWOT-анализа состоит из четырех этапов. На первом этапе осуществляется сбор аналитической информации.

Сущность второго этапа состоит в анализе внутренней и внешней среды, выявление сильных и слабых сторон предприятия. SWOT-анализ следует проводить отдельно для каждого продукта, рынка, конкурента. На практике SWOT-анализ часто составляется для каждого ведущего конкурента и для отдельных рынков. Это раскрывает относительные силы и слабости компании, ее способности в борьбе с угрозами и использовании возможностей.

Третий этап – это сопоставление сильных и слабых сторон предприятия и факторов внешней среды. Данный этап предполагает построение матрицы на основе стандартной методики.

На четвертом этапе происходит определение основных действий, актуальных для того или иного сочетания сил, возможностей, угроз и слабостей. Выбранные мероприятия необходимо расставить по времени их осуществления, а также определить ответственного за его осуществление и срок реализации [2].

Можно заметить, что данный анализ является лишь удобным инструментом для систематизации уже имеющейся на предприятии информации, поэтому для проведения SWOT-анализа следует сначала провести тщательный анализ рынка.

Оценка возможностей и угроз – это лишь оценка с определённой долей вероятностей, так как анализ не учитывает возможных рисков.

С помощью данного анализа можно выбрать лишь примерные, общие цели, а мероприятия для их достижения придётся разрабатывать дополнительно.

Таким образом, анализ позволяет выявить имеющиеся или вероятные проблемы, помогает разработать план для антикризисного управления и сформировать дальнейшие планы предприятия в целях предотвращения или выхода предприятия из кризиса. Но поскольку данный метод не является надёжным его следует использовать вместе с более современными методами [1].

Проведём апробацию анализа на примере предприятия ОАО «Белсолод».

Проведя анализ внутренней среды предприятия ОАО «Белсолод», были выделены:

1. Сильные стороны: репутация в отношении качества довольно высока; финансовая стабильность; инициативное руководство, достаточно преданные организации работники и их оперативное принятие решений.

2. Слабые стороны: недостаточная реклама; низкая стоимость капитала.

Проведя анализ внешней среды, можно выделить следующие **угрозы:** возможность появления новых конкурентов, угроза потери покупателя.

И **возможности:** надёжность поставщиков, репутация поставщиков, крупные клиенты, преимущества перед конкурентами, относительно невысокие цены поставок, устойчивость законов по которым работает фирма.

Результат анализа виден на рисунке 2.

	Возможности: 1) Надёжность поставщиков. 2) Репутация поставщиков. 3) Крупные клиенты. 4) Преимущества перед конкурентами. 5) Относительно невысокие цены поставок. 6) Устойчивость законов по которым работает фирма	Угрозы: 1) Возможность появления новых конкурентов. 2) Угроза потери покупателя
Сильные стороны: 1) Репутация в отношении качества довольно высока. 2) Финансовая стабильность. 3) Инициативное руководство, достаточно преданные организации работники и их оперативное принятие решений	1) Выход на новый рынок. 2) Выпуск новой продукции. 3) Расширение производства. 4) Усиление позиции на рынке	1) Возможность появления новых конкурентов – репутация предприятия. 2) Угроза потери покупателя – финансовая стабильность, инициативное руководство
Слабые стороны: 1) Недостаточная реклама. 2) Низкая стоимость капитала	1) Недостаточная реклама – крупные клиенты (они могли бы быть прямой рекламой). 2) Низкая стоимость капитала – относительно невысокие цены поставок	1) Возможность появления новых конкурентов из-за недостатка рекламы 2) Угроза потери покупателя

Рисунок 2 – SWOT-анализ предприятия ОАО «Белсолод»

Исходя из SWOT-анализа можно сделать вывод что предприятие «Белсолод» имеет много достаточно сильных сторон и возможностей.

Для реализации стратегии развития (маркетинга) предприятию ОАО «Белсолод» следует реализовать следующие мероприятия технического развития:

1. Устройство выноса пылевых бункеров из рабочего здания элеватора.
2. Организация отгрузки солода в морские контейнеры на базе здания железнодорожного приёма ОАО «Белсолод».
3. Модернизация аспирационных систем цеха ПЗиОС.
4. Замена машин первичной очистки на элеваторе № 1 Profseed на более технологичное оборудование.
5. Участие в выполнении научно-исследовательской, опытно-конструкторской и опытно-технологической работе (НИОК(Т)Р) по договору с РУП «Научно-практический центр Национальной академии наук Беларуси по продовольствию» по заданию 5 «Усовершенствовать технологию производства солода с использованием биостимулирующих свойств озона на пивоваренный ячмень» ОНТП «Пищевые технологии».

Таким образом, благодаря проведенному анализу предприятия, возможно оценить его положение на рынке на данном этапе, а также предложить предложения по улучшению работы предприятия. По результатам данного анализа можно сделать вывод, что предприятие занимает лидирующее место на рынке, но, не смотря на это, есть куда стремиться.

С предложенными мероприятиями предприятие сможет повысить свою конкурентоспособность, занять лидирующую позицию на рынке.

Проведение SWOT-анализа позволяет предприятию принять решения с меньшим риском, поскольку выявляются как возможности и сильные стороны, так и угрозы со слабыми сторонами, что позволяет рассчитывать не только на свои возможности и сильные стороны, но и предостеречь предприятие от «ошибок», последствия которых могут неблагоприятно сказаться на дальнейшей деятельности предприятия.

Литература

1. Постников, В. М. Анализ подходов к формированию экспертной группы, ориентированной на подготовку и принятие управленческих решений / В. М. Постников // Наука и образование. – 2020. – № 5. С. 333–347.
2. Основы менеджмента: учебное пособие / М. В. Цыпленкова, [и др.]. – М. : Академия естествознания, 2018. – 540 с.
3. Юкаева, В. С. Принятие управленческих решений / В. С. Юкаева, Е. В. Зубарева, В. В. Чувилова. – М. : Дашков и Ко, 2019. – 324 с.

УДК 336.131

Помыткина И. В., магистрант
УО «Брестский государственный технический университет»,
г. Брест, Республика Беларусь

СИСТЕМЫ УЧЕТА ЗАТРАТ, ПРИМЕНЯЕМЫЕ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Выпуск любой продукции предполагает соответствующее ресурсное обеспечение, величина которого оказывает существенное влияние на уровень развития экономики предприятия. Поэтому каждое отечественное предприятие или производственное звено должны знать, во что обходится производство продукции (работ, услуг). Данный фактор особенно важен в условиях рыночных отношений, так как уровень затрат на производство продукции влияет на конкурентоспособность предприятия, его конечные результаты производственно-хозяйственной деятельности.

Для того чтобы знать, во что обходится предприятию изготовление продукта, предприятие должно производить его стоимостную оценку по вещественному и количественному составу, а также по составу и количеству затрат труда, требуемых для его изготовления. Затраты предприятия состоят из всей суммы расходов предприятия на производство продукции и ее реализацию. Посредством процесса обращения эти затраты постоянно возмещаются из выручки предприятия от реализации продукции (работ, услуг), что обеспечивает непрерывность производственного процесса. Для подсчета суммы всех расходов предприятия их приводят к единому показателю, представляя для этого в денежном выражении. Таким показателем и является себестоимость, составляющая совокупность затрат как по статьям, так и по экономическим элементам.

В себестоимости как в обобщающем экономическом показателе находят свое отражение все стороны деятельности предприятия: степень технологического оснащения производства и освоения технологических процессов; уровень организации производства и труда, степень использования производственных мощностей; экономичность использования материальных и трудовых ресурсов и другие условия и факторы, характеризующие производственно-хозяйственную деятельность.

Хозяйственно-производственная деятельность на любом предприятии связана с потреблением сырья, материалов, топлива, энергии, с выплатой заработной платы, отчислением платежей на социальное и пенсионное страхование работников, начислением амортизации, а также с рядом других необходимых затрат.

Определение себестоимости – очень сложный процесс, причем калькулирование себестоимости продукции (работ, услуг) должно отвечать отраслевой специфике предприятия, а также

особенностям организации его производства и другим условиям и факторам. Метод учета затрат на производство и реализацию продукции (работ, услуг) и калькулирование себестоимости продукции – это совокупность по сбору, группировке и учету информации о производственных затратах и исчислению фактической себестоимости продукции (работ, услуг).

Законы рыночной экономики требуют управления формированием себестоимости создаваемой продукции и предоставляемых услуг. На предприятиях появляется необходимость в исчислении достоверного показателя себестоимости с точки зрения его экономической сущности. Конкретный состав затрат, их исчисление регулируется хозяйственным законодательством Республики Беларусь. Это связано с особенностями налогообложения и необходимостью различать затраты предприятия по источникам их возмещения: включаемые в себестоимость продукции и, следовательно, возмещаемые за счет цен на нее и возмещаемые из прибыли, остающейся в распоряжении предприятия после уплаты налогов и других обязательных платежей. Для планирования, учета и анализа производственные затраты предприятия объединяются в однородные группы и классифицируются в соответствии с различными признаками. Экономическое значение себестоимости продукции заключается в том, что она является одним из важных обобщающих показателей деятельности предприятия.

Чтобы динамично развиваться, предприятия должны производить конкурентоспособные товары. При этом нужно учитывать, что для потребителя привлекательна не просто качественная продукция. Зачастую при покупке того или иного товара решающую роль играет цена. Поэтому первостепенная задача любого производителя – получить прибыль при низкой цене. А это значит – снизить (минимизировать) себестоимость продукции.

Существует большое количество моделей учета затрат. Различия этих моделей вызваны как историческими причинами, так и различиями условий окружающей среды, в которых функционируют предприятия.

Для исчисления себестоимости единицы продукции, установления цен, оперативного управления и контроля за затратами разрабатываются и используются нормативы материальных и трудовых затрат. Разработка норм-стандартов, составление стандартных калькуляций до начала производства и учет фактических затрат с выделением отклонений от стандартов, получили название «стандарт-кост» (standard cost).

Эта система, как правило, трактуется как инструмент контроля регулирования прямых издержек на производство. К достоинствам данной системы можно отнести: обеспечение информации об ожидаемых затратах на производство и реализацию изделий; установление цены на основе заранее исчисленной себестоимости продукции; составление отчета о доходах и расходах с выделением отклонений от нормативов и причинах их возникновения. Система «стандарт-кост» используется в нескольких вариантах и применима на отечественных предприятиях.

На современном этапе наибольшее распространение получила система «таргет-костинг» (target costing). Суть этого метода заключается в том, что прежде всего определяется цена за единицу продукции, при которой можно продавать планируемое количество товаров и при этом сохранить прибыль на необходимом уровне. Предприятие должно выйти на нужную себестоимость не за счет ухудшения качества продукции, а в результате эффективной работы и поиска альтернативных резервов снижения затрат.

Применение системы «таргет-костинг» является одним из наиболее перспективных путей решения этой задачи. Система «таргет-костинг» используется на производственных предприятиях, особенно в инновационных отраслях, где постоянно разрабатываются новые модели и виды продукции. В нашей стране «таргет-костинг» может быть эффективно применен в сфере производства инновационных продуктов.

Применение системы «таргет-костинг» технически не так уж сложно для белорусских предприятий, хотя при его внедрении могут возникать определенные трудности. Во-первых, если на предприятии не налажено взаимодействие между подразделениями, организации будет трудно

применять описываемую методику. Во-вторых, фактическая себестоимость может неожиданно превысить целевую уже в процессе производства. Чтобы этого не произошло, маркетологи должны постоянно проводить мониторинг рынка – отслеживать изменения цен поставщиков и потребностей покупателей. Можно выделить следующие достоинства системы «таргет-костинг»: на «выходе» получается продукт, имеющий максимально отвечающие ожиданиям потребителей характеристики и наиболее вероятную цену реализации; «таргет-костинг» прекрасно совмещается с бюджетированием, планированием прибыли, формированием центров ответственности, различными стратегиями ценообразования и оценочными процедурами; фокусирование внимания на внешних (рыночных), а не исключительно на внутренних факторах.

«Таргет-костинг» существенно отличается от метода «стандарт-кост», который используется в основном для контроля затрат и оценки результативности. «Таргет-костинг» поддерживает стратегию снижения затрат на стадии проектирования продукта, то есть является стратегическим, а не сугубо операционным инструментом и помогает мотивировать ориентированное на рынок поведение сотрудников, указывая на себестоимость, допустимую с точки зрения рынка.

Как показали результаты проведенного анализа, основным условием снижения себестоимости производства и реализации продукции служит непрерывный технический прогресс. Внедрение новой техники и автоматизация технологии производства, комплексная механизация и автоматизация производственных процессов, совершенствование рецептуры производства продукции, внедрение прогрессивных видов материалов и сырья, которые позволяют не только значительно снизить себестоимость продукции, но и фактически организовать безотходное производства за счёт роста возвратных отходов.

Важнейшее значение при снижении себестоимости выпуска и реализации продукции имеет соблюдение строжайшего режима экономии ресурсов во всех подразделениях. Последовательное осуществление экономии всех элементов затрат материальных, трудовых и финансовых ресурсов ведет к уменьшению издержек на единицу продукции.

Совершенствование организации и управления себестоимостью выпуска и реализации продукции на предприятиях за счёт внедрения процесса автоматизации управленческого учета. При этом определяется различные отклонения от плановых издержек и выявляются причины их возникновения по центрам анализа, ответственности, сегментам деятельности, регулирования капитальных вложений, рыночных цен и исчисление результатов и принятие на основе этой информации управленческих решений. Таким образом, снижение затрат позволяет каждому отечественному предприятию создать свои конкурентные преимущества при формировании производственной программы с учетом жизненного цикла продукции, работ, услуг.

Литература

1. Белстат [Электронный ресурс] // Статистические данные. – Режим доступа: <https://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/>. – Дата доступа: 30.10.2022.
2. Доходы предприятия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://topknowledge.ru/finansovyj-menedzhment/3637-dokhod-predpriyatiya.html>. – Дата доступа: 15.01.2020.
3. Управление затратами предприятия (организации): учебное пособие для академического бакалавриата: для студентов высших учебных заведений, обучающихся по направлению "Экономика", профиль "Экономика предприятия и организации" / Н. Г. Низовкина. – 2-е изд., исправленное и дополненное. – Москва : Юрайт, 2018. – 184 с.

Посвенчук А. А., студент
УО «Белорусский национальный технический университет»,
г. Минск, Республика Беларусь

МЕНТАЛИТЕТ ТЕХНИКО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ МОДЕРНИЗАЦИИ: НЕКОТОРЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ

Прежде всего необходимо выделить директивный вектор модернизации как категорию изменений в социальной, экономической и политической системах. Один из распространённых подходов к трактовке модернизации – догоняющее развитие, с уклоном на вестернизацию. Как отмечает В. С. Рахманин: «...сколько-либо развернутой концепции модернизации у нас (в Российской Федерации – примечание А. П.) так и не сложилось. Чаще всего модернизация у нас понималась как движение к западной модели индустриального развития, включая в лучшем случае институты и нормы демократии индустриального типа» [3, с. 45]. Такое мнение присутствует у многих учёных: «Модернизационный процесс рассматривается в качестве линейного проекта, смысл которого заключался в единой точке зрения о том, что промышленность должна следовать единому универсальному пути с целью достижения уровня развития экономики стран Запада» [2, с. 11]. Такой подход может иметь деструктивные последствия, поскольку данная позиция, впрочем, подразумевает «движение вперед», в действительности находится «позади». Кроме того, такой подход требует значительного адаптационного эффекта, часто без которого механизмы и процессы модернизации не дееспособны: «Модернизация не представляет собою воплощение некоторых универсальных законов, поскольку ее ход и формы обусловлены историко-культурным контекстом того общества, в котором она осуществляется, и чем она успешнее, тем эта зависимость выше. “Модернизаций” как способа существования в “современности”, столько, сколько существует современных обществ» [1, с. 4]. В сложившейся ситуации 2022 г. остается все меньше возможностей сослаться на стратегическое мышление догоняющего типа, поскольку санкционные режимы усугубляют взаимоотношения с западным миром, по крайней мере легальными методами. Следовательно, отечественный вектор модернизации необходимо направить на реализацию собственных потенциалов развития, но для этого необходимо изменить стратегический менталитет в сторону повышения наукоемкости, наращивания собственных интеллектуальных резервов и эффективного функционирования социальных ресурсов. Современное постиндустриальное общество (нами понимается как общество, где доминирующим сектором в сфере экономики является третичный сектор) не характеризуется мобилизационными принципами с присущим энтузиазмом общества – в отличие от индустриального, поэтому методы модернизации и направление её философии требуют изменений. Как отмечает В. С. Рахманин: «В условиях перехода к постиндустриальному обществу модернизация требует не мобилизационных способов, а **стимулирования** инновационной энергии масс и создания условия для ее свободной и социально ориентированной реализации. Необходимы инвестиции в человеческий капитал и наращивание человеческого потенциала, умножение и многообразие ресурсов удовлетворения потребностей человека не только в качественном жизнеобеспечении, но в социальном развитии» [3, с. 46]. Таким образом, изменив менталитет технико-технологической модернизации с традиционного направления (вестернизация, постоянное догоняющее развитие) к прогрессивному (фокусировка на собственных потенциалах развития, стимулирование инновационной энергии внутри системы и её реализация) можно добиться фундаментальных сдвигов в рейтинге конкурентных мощностей.

Литература

1. Капустин, Б. Г. Современность как предмет политической теории / Б. Г. Капустин. – М. : РОССПЭН, 1998. – 308 с.

2. Лапин, Н. И. Теория и практика инноватики: учеб. пособие / Н. И. Лапин. – М. : Университетская книга; Логос. – 2008. – 328 с.

3. Рахманин, В. С. Философские парадигмы модернизации / В. С. Рахманин // Социальная философия и проблемы интеграции и модернизации современного российского общества: основания, институты, ценности / Logos et Praxis. – 2011. – № 2. – С. 42–48.

UDC 339.138

Rovnejko M. A., student
Brest State Technical University,
Brest, Republic of Belarus

INNOVATIVE MARKETING: SENSORY-PSYCHOLOGICAL METHODS FOR SOLVING ECONOMIC PROBLEMS

The modern world is oversaturated with intrusive advertising that is not original. Therefore, in order to achieve a competitive advantage, an enterprise needs to use an extraordinary approach to product promotion. One of these methods is the professional use of consumer psychological stimulation tools. Thus, today sensory marketing has begun to play a significant role in the process of effective product promotion.

There are several definitions of sensory marketing. For example, from the point of view of A.V. Ulyanovsky, sensory marketing is a type of marketing, the main task of which is to influence the feelings of buyers and their emotional state in order to increase sales [3]. According to M. Lindstrom, sensory marketing is a type of marketing that involves influencing the psychophysiological mechanisms of the buyer's perception in the process of implementing marketing activities [3].

Thus, sensory marketing is a type of marketing that directly affects the consumer's senses in order to stimulate him to target actions. The five senses affected by sensory marketing are sight, hearing, smell, touch, and taste. They are shown in figure 1:

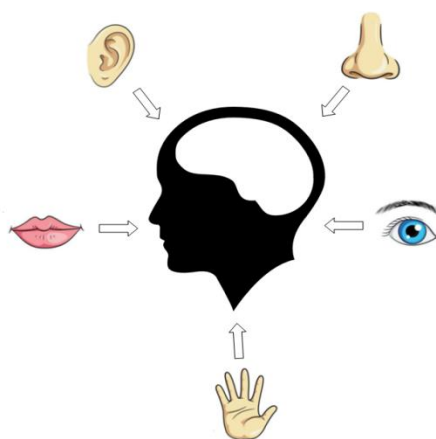


Figure 1 – Sense organs affected by sensory marketing

Source: author's development

The use of methods of this type of marketing develops a specific reflex association in the consumer – a clear comparison of melodies, colors, sounds, smells, textures, taste and tactile sensations with a certain brand.

The idea of creating sensory marketing belongs to M. Lindstrom, an American marketing consultant and brand expert [1]. His idea is that traditional marketing techniques no longer bring the expected

results. The consumer becomes indifferent to the classic types of advertising, requiring new approaches to attract their attention. According to M. Lindstrom, branding should be reoriented to visual and auditory perception. In addition, signals and messages should be sent using all the senses. In the process of creating a successful brand, it is necessary to pay special attention to its properties, when interacting with which the consumer has a rich emotional and sensory experience. Research by M. Lindstrom on sensory marketing shows the following: if a purchase is accompanied by a pleasant sound, then 65% of consumers are ready to purchase the product; pleasant taste – 23%; pleasant smell – 40%; goods that are pleasant to the touch - 26%; the product is attractive in its appearance – 46% [2]. It follows from this that the totality of influences on the sense organs should exceed the readiness of buyers by exactly 200% [2]. This means that the key to successful sales is well-designed sensory marketing in combination with other marketing tools and techniques.

Thus, the logic of sensory marketing is quite simple: to present product information through various channels of sensory perception. The result will be as follows: the information will be stored in long-term memory and subsequently used in making a purchase decision.

It should be noted that sensory marketing arises as a result of a decrease in the effectiveness of traditional marketing. From the point of view of J.-J. Lamben, professor, one of the most prominent representatives of the European marketing school, the following trends are observed in marketing at the present stage: the prevalence of poorly differentiated goods and trademarks; decrease in the effectiveness of advertising; lowering the level of commitment to the chosen brand; increasing the cost of personal communication; an increase in the number of shops and shopping centers [3].

According to Professor E.P. Golubkov, the modern market is characterized by: reduction of the conscious difference between the consumer properties of products, which leads to a decrease in loyalty to individual brands; increasing competition in most markets and, as a result, an increasing need for detuning from competitors; growing information overload and inflation in traditional sources of advertising (television, outdoor advertising, press, etc.), which leads to a decrease in the effectiveness of standard advertising; increased competition and expansion of market offers, therefore, the expectation of goods and services of higher quality; leveling the properties of many products, which enhances the significance of their emotional impact; a decrease in product differentiation, that is, the emergence of imitator products, and, as a result, a reduction in the life cycle of products [3].

B.G. Schmitt, a professor of international business at Columbia Business School's marketing department, concluded that traditional marketing tools can no longer effectively communicate and retain customers, as traditional marketing is largely focused on the functional properties and benefits of products [3]. This means that he does not have a solid psychological base on which the consumer's reaction would be based. This leads to the fact that the buyer in the process of making a purchase decision proceeds only from rational behavior, in which he seeks to gain consumer benefits based on the functional properties of the product. Therefore, there is no place for such a factor as the emotions and psychological state of the consumer.

Let's compare traditional and sensory marketing in various ways:

- traditional marketing is focused on the properties of the product, and sensory - on the benefits of the product, the emotional benefits of its acquisition;
- traditional marketing focuses on primary transactions, while sensory marketing focuses on customer retention through building emotional connections;
- traditional marketing is aimed at short-term interactions with the consumer, and sensory marketing is aimed at long-term interaction, supported by emotions;
- traditional marketing is characterized by a limited level of sense of duty towards the client, and sensory marketing is high;
- in traditional marketing, contacts with customers are moderate, and in sensory – intensive;
- in traditional marketing, quality is considered the concern of the production department of the company, and in traditional marketing, it is the concern of all employees.

There is a need to highlight the tasks solved by sensory marketing. They are presented in the diagram in figure 2:

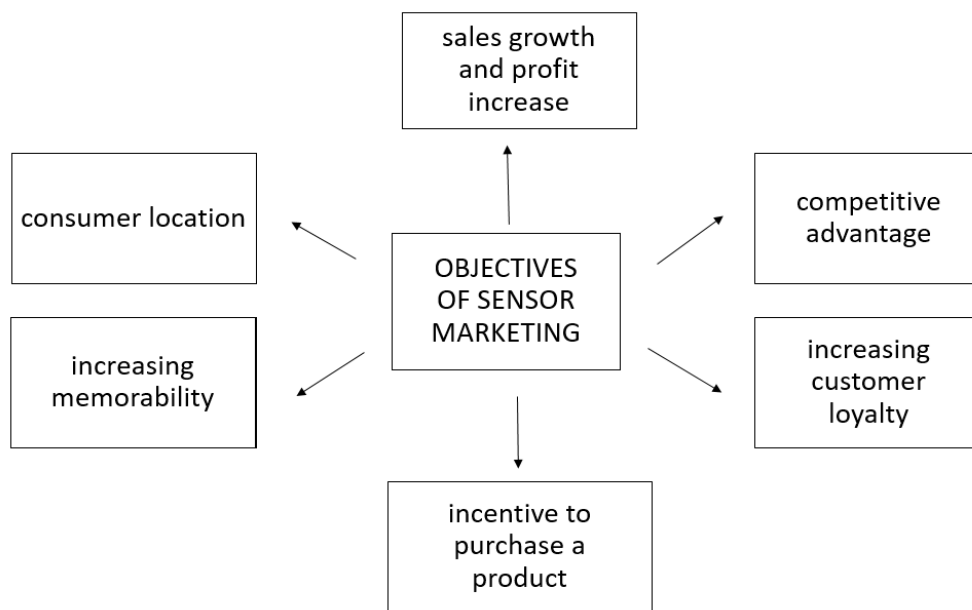


Figure 2 – Tasks of sensory marketing

Source: author's development

Let's take a closer look at the tasks of sensory marketing:

1. Incentive to purchase the product. The main task of sensory marketing is to improve the consumer's mood, as most buyers believe that shopping will bring them pleasant emotions. The problem of creating an atmosphere that will serve as an incentive to make a purchase is solved by carefully selecting different sensory stimuli at the point of sale.

2. The location of the consumer. The considered type of marketing allows you to contact the buyer without initiative on his part. In addition, sometimes the interaction can occur completely unconsciously (an example is the smell in a retail outlet).

3. Increasing customer loyalty. A pleasant atmosphere in the store and a positive experience of purchasing goods increase customer loyalty. As a result, there is an increase in the client base, the number of secondary transactions, as well as "recommended clients", which refers to the highest level of the loyalty pyramid.

4. Increasing the memorability of the product, outlet, brand. More complete than traditional marketing, the involvement of the buyer in interaction with the company, which is provided by the impact on all senses, creates more vivid and, as a result, more stable memories.

5. Competitive advantage. Sensory marketing helps to develop a conditioned reflex in a person, which consists in a specific association of a melody, sounds, smells, colors, taste and tactile sensations with a certain company in the market. This means that sensory marketing helps to establish a strong stand-alone position in the minds of consumers.

6. Sales growth and, as a result, profit increase is an important economic component of effective sensory marketing.

To properly assess the capabilities of sensor marketing, you should pay attention to its functions: identification of unconscious motives and incentives of consumers; identification of advertising elements that evoke emotions in different social and age groups of people; minimizing the traumatic impact of advertising on the mental state of a person; formation of a clear association of sound, smell, color, tactile, taste sensations with a certain brand; creating a pleasant atmosphere and good conditions for shopping.

Based on the obtained theoretical information about the psychological stimulation of the consumer with the help of sensory marketing, we can come to the following conclusion: the use of tools of this type of marketing will bring it in line with the requirements of the time and create favorable conditions for stimulating sales and economic growth.

Literature

1. Lindstrom, M. Buyology: Truth and Lies about Why We Buy / M. Lindstrom. – New York, Currency, 2010. – 272 p.

2. Сенсорный маркетинг [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://spravochnick.ru/marketing/sensornyy_marketing. – Дата доступа: 08.10.2022.

3. Сенсорный маркетинг как новое направление в работе с потребителем [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://studbooks.net/769029/marketing/sensornyy_marketing_novoe_napravlenie_rabote_potrebitelem. – Дата доступа: 10.10.2022.

УДК 620.9

Романюк Д. Н., студент

УО «Белорусский национальный технический университет»,
г. Минск, Республика Беларусь

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ДРЕВЕСНОГО ТОПЛИВА В ПРОИЗВОДСТВЕ ТЕПЛОВОЙ ЭНЕРГИИ В МАЛЫХ НАСЕЛЁННЫХ ПУНКТАХ

Топливо-энергетический комплекс, включающий в себя системы производства, преобразования, распределения и потребления различных топливо-энергетических ресурсов (ТЭР), является основополагающей, стратегически значимой структурной составляющей национальной экономики Республики Беларусь, от эффективного функционирования которой зависит успешная деятельность хозяйства в целом. Важнейшей задачей, стоящей перед государством, является диверсификация структуры ТЭР в целях увеличения уровня энергетической безопасности. На данный момент, ввиду низкой обеспеченности собственным углеводородным сырьём, энергетическая зависимость Беларуси составляет 83,8 %, в структуре валового потребления ТЭР наибольшую долю (59 %) составляет газ природный, импортирующийся из Российской Федерации. При преобразовании различных видов топлива в тепловую и электрическую энергию на всех видах тепловых электростанций и в котельных расход природного и попутного газа в общей структуре составляет 86,2 % [1].

Постоянный рост промышленного производства, структурная перестройка национальной экономики, увеличивающийся спрос со стороны домохозяйств требует постоянного прироста генерирующих мощностей. Высокая энергетическая зависимость и энергоёмкость ВВП в значительной мере тормозят развитие субъектов хозяйствования, снижают конкурентоспособность продукции на внешних рынках. Однако отсутствие альтернативных схем поставок ТЭР создают опасность для предприятий, отраслей и государства в целом. В случае приостановки импорта сырья в республику экономика столкнётся со значительными кризисными явлениями, вызванными недопроизводством ВВП, который в значительной степени превышает стоимость поставок ТЭР. В данной ситуации оптимальным решением для повышения энергоэффективности экономики и безопасности государства является увеличение доли использования местных топливо-энергетических ресурсов (МТЭР) в структуре конечного потребления топлива.

Географическое положение Республики Беларусь ограничивает развитие таких источников возобновляемой энергии, как солнечная, ветровая, геотермальная и т. д. из-за отсутствия

необходимого уровня инсоляции территории, низкой средней скорости ветра, низкого геотермического градиента. Наиболее обоснованным является использование древесного топлива и торфа, добываемых на территории республики. Беларусь на 113 % обеспечена собственными биологическими энергоресурсами благодаря высокому уровню развития агропромышленного комплекса (АПК) и лесного хозяйства [1]. Лесистость территории республики составляет 40,1 %. На 01.01.2022 г. общая площадь земель лесного фонда составляет 9706,9 тыс. га, из них 6033,9 тыс. га (62,2 %) – эксплуатационные леса. Запас древесины – 1878,8 млн м³, среднее увеличение запаса – 34 млн м³ [2] .

Таблица 1 – Преимущества и недостатки использования централизованных источников, работающих на МВТ, для производства тепловой энергии

Преимущества 1	Недостатки 2
Минимальное негативное влияние на окружающую среду	Высокая капиталоемкость оборудования и обслуживающей техники
Автономность производства и независимость от импорта ТЭР	Недостаточная надёжность систем
Минимизация потерь энергии при распределении за счёт размещения в непосредственной близости к конечным потребителям	Необходимость создания резерва мощности за счёт традиционных источников
Высокая эффективность установок	Необходимость выстраивания схем снабжения установок сырьём, преимущественно местного производства
Минимальная трудоёмкость за счёт автоматизации производственных процессов	Отсутствие развитой нормативно-правовой базы, регулирующей рынок тепловой энергии, существование административных барьеров
Низкая себестоимость производства	Сложность и высокая стоимость прокладки тепловых сетей

Наиболее рациональным путём увеличения доли использования местных видов топлива (МВТ) в структуре ТЭР считается строительство новых и перевод существующих низкоэффективных малых источников тепловой энергии – районных котельных и котельных установок организаций – на древесное топливо (дрова, топливная щепа, пеллеты) и торф. Одним из направлений данного пути развития может стать вовлечение в баланс котельно-печного топлива древесного топлива в сельских населённых пунктах, посёлках и малых городах, расположенных в непосредственной близости к источникам сырья. Строительство установок малой и средней мощности в центрах потребления позволяет снизить затраты на производство, потери при передаче, обеспечить надёжное снабжение потребителей, минимизируя возможность сбоев в работе и отключений. Снабжение тепловой энергией жилого фонда, административных зданий, объектов бытового и социального обслуживания, производственных объектов в небольших населённых пунктах на основе централизованного теплоисточника, использующего МВТ, также уменьшит затраты конечных потребителей, позволяя снизить себестоимость производимой продукции.

Теплоснабжение сельскохозяйственных предприятий предлагается организовывать на основе собственных котельных установок, использующих местные топливно-энергетические ресурсы, в виду следующих факторов: расположение потребителей на относительно большой территории, необходимость прокладки протяженных тепловых сетей, что увеличит потери при транспорте, неоднородность потребления.

Сырьевой базой для котельных установок могут быть предприятия деревообработки, лесхозы и организации агропромышленного комплекса. Отходы их производства (щепа, кора, лесорубочные отходы, гранулы, солома, отсева зерна и др.) без масштабных процессов могут стать топливом, пригодным для сжигания. Так как данная биомасса является неликвидной, это

позволит получать её по низкой закупочной стоимости, что приведёт к уменьшению эксплуатационных издержек. Перспективным вариантом развития сырьевой базы также является культивация собственных энергетических насаждений. Наиболее подходящими для Республики Беларусь породами являются тополь, ольха серая, ива древовидная. Их свойства (интенсивный рост, высокая продуктивность, низкий предел возраста рубки) позволяют оперативно восполнять запас ресурсов. Данные породы могут выращиваться в почвах с низкой плодородностью, что позволяет их использовать для рекультивации деградированных земель и торфяников.

Таким образом, развитие производства тепловой энергии за счёт использования местного топлива в сельских районах и малых населённых пунктах способствует развитию данных регионов, позволит обеспечить диверсификацию структуры ТЭР, внедрить новейшие технологии в процессы выработки энергии, повысить экономическую эффективность, и, в итоге, энергетическую безопасность государства.

Литература

1. Государственный лесной кадастр РБ по состоянию на 1.01.2022 г. / РУП «Белгослес». – Минск, 2022. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://belgosles.by/?page_id=580. – Дата доступа: 12.10.2022.

2. Энергетический баланс Республики Беларусь / И. В. Медведева [и др.]. – Минск : Нац. стат. комитет Республики Беларусь, 2021. – 148 с.

УДК 338.2

Самошук Д. Д., Гапанович Д. С., студентки
научный руководитель – **Филиппова Т. В.**, старший преподаватель
УО «Брестский государственный технический университет»,
г. Брест, Республика Беларусь

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ЛОГИСТИКИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Логистика, хотя и имеет глубокие исторические корни, тем не менее сравнительно молодая наука. Особенно бурное развитие она получила в период Второй мировой войны, когда была применена для решения стратегических задач и четкого взаимодействия оборонной промышленности, тыловых и снабженческих баз и транспорта с целью своевременного обеспечения армии вооружением, горюче-смазочными материалами и продовольствием.

Постепенно понятия и методы логистики стали переносить из военной области в гражданскую, вначале как нового научного направления о рациональном управлении движением материальных потоков в сфере обращения, а затем и в производстве.

Логистическая наука выступает как дисциплина, включающая в себя закупочную, или снабженческую, логистику, логистику производственных процессов, сбытовую, или распределительную логистику, транспортную логистику, информационную, или компьютерную, логистику и ряд других.

Каждая из перечисленных областей деятельности человека достаточно изучена, новизна же самого логистического подхода заключается в интеграции перечисленных, а также и других областей деятельности с целью достижения желаемого результата с минимальными затратами времени и ресурсов путем оптимального управления материальными и информационными потоками. Таким образом, логистика прежде всего работает на потребителя, стремясь максимально удовлетворить его запросы.

Что же происходит с транспортным бизнесом в Республике Беларусь?

Белорусский транспортный бизнес на фоне масштабных санкций и запретов со стороны ЕС резко переключился на российский рынок: только в марте 2022 года количество перевозок из России выросло на 61 % в сравнении с прошлым годом. Представители компаний при этом заявляют, что они вынуждены переориентироваться на восточное направление – поэтому его популярность будет расти и дальше.

Существенный рост количества перевозок по направлению Россия – Беларусь в марте – не аномалия. По статистике международной биржи автомобильных перевозок ATI.SU, транспортные компании наращивали объемы грузов из России в Беларусь, начиная с января. Данные за этот январь и февраль говорят об увеличении перевозок на 30 % в сравнении с аналогичным временем 2021 года.

Как отметила директор компании представителя «Биржи грузоперевозок ATI.SU в Беларуси» Татьяна Солдатенко: «Интересно, что в обратном направлении (Беларусь – Россия) роста объема грузоперевозок пока не наблюдается». Почти в 7,5 раза чаще, чем в I квартале 2021 года, везли из России в Беларусь щебень. В 5,5 раза выросли поставки газосиликатных блоков, в 4,5 раза – косметики и табачных изделий. Также существенно выросли поставки муки, торфа, и круп. Гораздо реже завозили ДВП, канцелярские товары, овощи, пластик, транспортные средства, фрукты и текстиль.

«Перевозки между ЕС и Беларусью в январе и феврале – подчеркивает собеседница, – тоже были сильно востребованы».

Спрос на доставку грузов из Европы в Беларусь вырос на 130 % в сравнении с аналогичным временем 2021 года. Однако, в связи с нестабильной ситуацией в Украине, произошло резкое падение спроса. Из-за введенных санкций популярность этого направления снизилась и вернулась на уровень прошлогодних показателей. Это случилось ещё до введения запрета на въезд белорусских и российских грузовиков в ЕС.

По итогам введений больше всего просели перевозки сборных грузов, чуть меньше – мультимодальные. Авиаперевозки чувствуют себя лучше остальных. В качестве давления использовалась практика удержания грузов. Все это значительно повышает транзакционные издержки, которые ложатся на финансовый департамент компании.

Пункты перецепки перегружены, что ведет к увеличению транзитного времени. Наблюдаются задержки по срокам на всех участках логистических цепочек и полное непонимание принципов работы системы по новым правилам в целом.

Беларуси предстоит выстраивать новую логистику и открывать новые маршруты. Так, строительство Беларусью собственных портовых мощностей на базе глубоководного перегрузочного комплекса "Бронка" под Санкт-Петербургом, ход которого проинспектировал Александр Лукашенко, демонстрирует способность кризисного реагирования в условиях западных санкций.

Именно через "Бронку" сейчас идут поставки белорусских калийных удобрений. Санкционные преграды заставили пересмотреть экспортную стратегию не только отрасли, но и страны в целом, еще теснее координировать ее с Россией на союзном уровне.

Приоритетность задачи формирования альтернативных логистических цепочек для экспорта товаров белорусского производства была подтверждена в ходе недавнего «Форума регионов Беларуси и России» в Гродно.

Переформатирование логистики поставок калийных удобрений на внешние рынки тестирует союзные механизмы взаимодействия в стрессовых режимах функционирования, является вкладом в обеспечение продовольственной безопасности всего мира. Не случайно именно союзные экспорт и логистика были в фокусе переговоров двух лидеров.

После того как в результате блокировки Литвой калийного транзита из Беларуси порт в Клайпеде оказался закрытым, страна осваивает альтернативные маршруты поставок. Некоторое время, пока идет строительство белорусского портового комплекса, для калийного экспорта

будут использоваться мощности самой "Бронки", являющейся самым современным портом Северо-Западного региона для проектных, генеральных, накатных и контейнерных грузов.

Удешевление логистики достигается за счет контейнеризации калийных удобрений, которые в мешках помещаются в контейнеры – при такой "утрамбовке" и бесперебойной работе потенциал «Бронки» по перевалке калия составляет 10–12 млн тонн, что способно полностью заместить объем белорусских поставок.

ММПК «Бронка» находится вне черты городской застройки, что открывает широкие возможности для развития. В 2022 году планируется увеличить количество причалов с 6-ти до 9-ти. Расширение терминалов с использованием новой территории приведёт к увеличению пропускной способности для контейнерных, генеральных и накатных грузов.

Эффективность от использования ММПК «Бронка» представлена в таблице 1.

Таблица 1 – Эффективность использования ММПК «Бронка»

Причалы	Настоящее время	Полное развитие
1	2	3
Количество причалов	6	9
Общая протяженность причалов (м)	1430	2116
Мощность перевалки контейнеров грузов (TEU в год)	500 000	1 400 000
Суммарная мощность перевалки накатанных грузов (ед. в год)	130 000	200 000
Емкость контейнерного терминала (TEU)	8	20
Общая площадь контейнерного терминала (га)	14 272	48 800
Общая площадь терминала накатных и генеральных грузов (га)	75	90,6

В приведенной таблице можно наблюдать повышение эффективности за счет увеличения количество причалов. Мощность перевалки контейнеров грузов увеличилась с 500 000 до 1 400 000, т. е. на 900 000. Суммарная мощность перевалки накатанных грузов увеличилась 70 000 ед. Емкость контейнерного терминала увеличилась на 12.

Литература

1. Аникин, Б. А. Коммерческая логистика: учебник / Б. А. Аникин, А. П. Тяпухин. – Москва : Проспект, 2017. – 426 с.

2. Формирование логистической системы / Республика Беларусь – Минск, 2022. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.dp.ru/a/2022/04/01/Bronka_zhdjot_kali. – Дата доступа: 25.10.2022.

УДК 339.97

Самусева А. В., Ивахова А. В., студенты
научный руководитель – **Мотько Н. А.**, старший преподаватель
Белорусский национальный технический университет,
г. Минск, Республика Беларусь

МЕЖДУНАРОДНЫЕ МИГРАЦИОННЫЕ ПОТОКИ

Середина XX в. – начало XXI в. ознаменовались глобализацией всех экономических, политических и социальных процессов. Безусловно, важную составляющую международных отношений составляют международные миграционные потоки. Под миграционным потоком будем понимать «совокупное число мигрантов, имеющих общие территории прибытия и выбытия в течение данного отрезка времени, это один из показателей направления миграции» [1].

Международная миграция уже давно стала важной частью современной системы мировой экономики. Она влияет не только на международную торговлю, но и на социальные и демогра-

фические процессы в мире, изменяет половозрастную и конфессиональную структуру населения стран [2].

С древних времен использование иностранной рабочей силы было необходимым условием нормального процесса воспроизводства. В современных условиях трудно точно отследить все миграционные потоки, однако явной тенденцией является переселение населения из развивающихся стран в развитые. В начале XX века большая часть эмигрантов переселилась в США, а остальные уехали в Канаду, Австралию, ЮАР, Новую Зеландию и страны Латинской Америки. После Второй мировой войны миграционные потоки направились в страны современного Европейского союза. Сегодня в качестве принимающей стороны часто выступают США, Франция, Германия, Россия, ОАЭ и Саудовская Аравия.

Следует различать два схожих понятия: «мигранты» и «беженцы». Их главное отличие заключается в том, что первые ищут место для лучшей жизни, работы или получения образования. В то время как вторые покидают родину, опасаясь за свою жизнь. То есть мигранты отличаются более высоким уровнем образования, который помогает им потреблять большее количество информации, качественнее ее усваивать и анализировать, а также быстрее адаптироваться к новой среде.

У миграционных потоков, как и у любого социально-экономического явления, есть положительные и отрицательные стороны. В первом случае беженцы получают защищенность, социальную и материальную обеспеченность, помощь в поиске работы, а принимающие страны получают возможность скорректировать половозрастной состав населения.

Во втором случае «переселенцы» часто сталкиваются с такими трудностями как потеря контакта с близкими людьми, которые остаются дома; сексуальное домогательство; дискриминация и многое другое. Принимающая страна также сталкивается с рядом проблем. Помимо затрат, которые расходует государство на содержание и ассимиляцию миллионов иммигрантов, одними из главных трудностей являются этнические конфликты, вызванные недовольством местного населения иммиграционной политикой государства. Ярким примером является анклав. «Анклав (фр. *enclave* от лат. *inclavatus* «заключенный, запертый») — часть территории государства, полностью окружённая территорией другого государства» [3]. На этих территориях жители сохраняют свою идентичность, религию, культуру и традиции. Зачастую политика этих анклавов идет в разрез с интересами и законами принимающей страны, что приводит к экономико-социальному разладу.

Также большая проблема для принимающей страны – это нехватка мест для трудоустройства населения из-за повышения конкуренции и занятия рабочих мест мигрантами. Однако этот аспект не будет являться проблемой для стран с хорошо развитой экономикой. Население развитых государств в большинстве своем не ощущает конкуренции с мигрантами на национальном рынке труда. Мигранты занимают свободные ниши и берутся выполнять работу низкой квалификации, игнорируемую местным населением, поэтому граждане этой страны не особо обеспокоены этим вопросом. В развитых странах, активно использующих иностранную рабочую силу, целые отрасли экономики зависят от импортной рабочей силы. Иммигранты составляют 1/4 строительных рабочих во Франции, 1/3 в автомобильной промышленности, 2/5 всех строительных рабочих в Швейцарии и т. д.

В заключении можно сказать о том, что международные миграционные потоки являются важным элементом мировой экономики, помогающим поддерживать все воспроизводственные процессы. На данный момент ни одно государство не может изолироваться от миграции и её последствий. В связи с тем, что глобализация и интеграция разных сообществ постоянно усиливаются, процессы миграции населения будут носить постоянный характер. Следовательно, необходимы специальные меры по организации не только рабочих мест, предоставлению жилья, обустройству на новом месте жительства, но и социально-психологической и социокультурной адаптации как «переселенцев», так и коренного населения.

Литература

1. Трудовая миграция в странах СНГ и Балтии: тенденции, последствия, регулирование. – М. : Формула права, 2007. – 576 с.
2. Научный дайджест «Международная миграция в период COVID-19» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.hse.ru/data/2022/02/28/1752109359/Human_Capital_NCMU_Digest_7_International_Migration_and_Covid-19_2022.pdf.
3. Винокуров, Е. Теория анклавов / Е. Винокуров. – Калининград : Terra Baltica, 2007.

УДК 332

Селивоник К. С, Коцевич А. А., студенты
научный руководитель – **Гарчук И. М.**, к. э. н., доцент
УО «Брестский государственный технический университет»,
г. Брест, Республика Беларусь

ВЛИЯНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АЭС НА ЭКОЛОГИЮ БЕЛАРУСИ

Воздействие АЭС на окружающую среду при соблюдении технологии строительства и эксплуатации может и должно быть значительно меньше, чем других технологических объектов: химических предприятий, ТЭЦ. Однако радиация в случае аварии – один из опасных факторов для экологии, человеческой жизни и здоровья. В этом случае выбросы приравниваются к возникающим при испытании ядерного оружия.

Каково воздействие АЭС в нормальных и штатных условиях, можно ли предотвратить катастрофы и какие меры принимаются для обеспечения безопасности на ядерных объектах?

Развитие и значение атомных электростанций

Первые исследования по ядерной энергетике пришлись на 1890-е гг., а строительство крупных объектов началось с 1954 г. Атомные электростанции возводятся для получения энергии путем радиоактивного распада в реакторе.

Сейчас используются такие типы реакторов третьего поколения:

- легководные (наиболее распространенные);
- тяжеловодные;
- газоохлаждаемые;
- быстро-нейтронные.

В период с 1960 г. по 2008 г. в мире были введены в работу около 540 атомных реакторов. Из них около 100 закрылись по разным мотивам, в том числе из-за негативного воздействия АЭС на природу. До 1960 г. реакторы отличались высоким показателем аварийности из-за технологического несовершенства и недостаточной проработки регулирующей нормативной базы. В следующие годы требования ужесточались, а технологии совершенствовались. На фоне уменьшения запасов природных энергоресурсов, высокой энергоэффективности урана строились более безопасные и оказывающее меньшее негативное воздействие АЭС.

Для плановой работы атомных объектов добывается урановая руда, из которой обогащением получается радиоактивный уран. В реакторах вырабатывается плутоний – самое токсичное из существующих веществ, полученных человеком. Обработка, транспортировка и захоронение отходов деятельности АЭС требует тщательных мер предосторожности и безопасности.

Факторы воздействия АЭС на окружающий мир

Наряду с прочими промышленными комплексами атомные электростанции оказывают воздействие на природную среду и человеческую жизнедеятельность. В практике использования

энергетических объектов нет на 100 % надежных систем. Анализ воздействия АЭС проводится с учетом возможных последующих рисков и ожидаемой пользы.

При этом совершенно безопасной энергетики не существует. Воздействие АЭС на окружающую среду начинается с момента возведения, продолжается при эксплуатации и даже по ее окончании. На территории расположения станции по выработке электроэнергии и за ее пределами следует предусматривать возникновение **таких негативных влияний**. Изъятие земельного участка под строительство и обустройство санитарных зон.

1. Изменение рельефа местности.
2. Уничтожение растительности из-за строительства.
3. Загрязнение атмосферы при необходимости взрывных работ.
4. Переселение местных жителей на другие территории.
5. Вред популяциям местных животных.
6. Тепловое загрязнение, влияющее на микроклимат территории.
7. Изменение условий пользования землей и природными ресурсами на определенной территории.

8. Химическое воздействие АЭС – выбросы в водные бассейны, атмосферу и на поверхности почв.

9. Загрязнение радионуклидами, которое может вызвать необратимые изменения в организмах людей и животных. Радиоактивные вещества могут попадать в организм с воздухом, водой и пищей. Против этого и других факторов существуют специальные превентивные меры.

10. Ионизирующее излучение при выводе станции из эксплуатации с нарушением правил демонтажа и дезактивации.

Один из самых значительных загрязняющих факторов – тепловое воздействие АЭС, возникающее при функционировании градирен, охлаждающих систем и брызгальных бассейнов. Они влияют на микроклимат, состояние вод, жизнь флоры и фауны в радиусе нескольких километров от объекта. КПД атомных электростанций составляет около 33–35 %, остальное тепло (65–67 %) выделяется в атмосферу.

На территории санитарной зоны в результате воздействия АЭС, в частности водоемов-охладителей, выделяются тепло и влага, вызывая повышение температуры на 1–1,5° в радиусе нескольких сот метров. В теплое время года над водоемами образуются туманы, которые рассеиваются на значительное удаление, ухудшая инсоляцию и ускоряя разрушение зданий. При холодной погоде туманы усиливают гололедные явления. Брызговые устройства вызывают еще большее повышение температуры в радиусе нескольких километров.

Охлаждающие воду испарительные башни-градирни испаряют летом до 15 %, а зимой до 1–2 % воды, формируя пароконденсатные факелы, вызывая на 30–50 % уменьшение солнечного освещения на прилегающей территории, ухудшая метеорологическую видимость на 0,5–4 км. Воздействие АЭС сказывается на экологическом состоянии и гидрохимическом составе воды прилегающих водоемов. После испарения воды из охладительных систем в последних остаются соли. Для сохранения стабильного солевого баланса часть жесткой воды приходится сбрасывать, заменяя ее свежей.

В нормальных условиях эксплуатации радиационное заражение и влияние ионизирующего излучения сведены к минимуму и не превышают допустимый природный фон. Катастрофическое воздействие АЭС на окружающую среду и людей может возникнуть при авариях и утечках.

Возможные техногенные воздействия АЭС

Не стоит забывать про техногенные риски, возможные в атомной энергетике. Среди них: внештатные ситуации с хранением ядерных отработанных веществ. Производство радиоактивных отходов, происходящее на всех этапах топливно-энергетического цикла, требует дорогостоящих и сложных процедур переработки и захоронения; так называемый «человеческий

фактор», который может спровоцировать сбой в работе и даже серьезную аварию; утечки на предприятиях, перерабатывающих облученное топливо; возможный ядерный терроризм.

Нормативный срок функционирования АЭС составляет 30 лет. После вывода станции из эксплуатации требуется сооружение прочного, сложного и дорогостоящего саркофага, который придется обслуживать еще очень длительный промежуток времени.

Защита от негативных влияний, их контроль. Предполагается, что воздействие АЭС в виде всех перечисленных выше факторов должно контролироваться на каждом этапе проектирования и эксплуатации станции. Специальные комплексные меры призваны спрогнозировать и предотвратить выбросы, аварии и их развитие, минимизировать последствия.

Важно уметь прогнозировать геодинамические процессы на территории станции, нормировать электромагнитные излучение и шум, воздействующие на персонал. Для размещения энергетического комплекса участок выбирается после тщательного геологического и гидрогеологического обоснования, проводится анализ его тектонического строения. При строительстве предполагается тщательное соблюдение технологической последовательности работ.

Задача науки, обслуживающей и практической деятельности – не допустить чрезвычайных ситуаций, создать нормальные условия для эксплуатации атомных станций. Одним из факторов экозащиты от воздействия АЭС является нормирование показателей, то есть установление допустимых значений того или иного риска и следование им.

Для минимизации воздействия АЭС на окружающую территорию, природные ресурсы и людей проводится комплексный радиозоологический мониторинг. Чтобы отвести ошибочные действия работников электростанции, осуществляется многоуровневая подготовка, занятия на учебных тренажерах и другие мероприятия. Для предотвращения террористических угроз применяются физические защитные меры, а также ведется деятельность специальных государственных организаций.

Современные атомные станции создаются с высокими показателями защищенности и безопасности. Они должны соответствовать высочайшим требованиям надзорных органов, включая защиту от загрязнения радионуклидами и другими вредными веществами. Задача науки – снизить риск воздействия АЭС в результате аварии. Для ее решения проводится разработка более безопасных по конструкции реакторов, имеющих внушительные внутренние показатели самозащиты и самокомпенсации.

Насколько безопасно воздействие АЭС на окружающий мир?

В природе существует естественная радиация. Но для экологии опасно интенсивное радиационное воздействие АЭС в случае аварии, а также тепловое, химическое и механическое. Также весьма актуальна проблема с утилизацией ядерных отходов. Для безопасного существования биосферы нужны особые защитные меры и средства. Отношение к строительству атомных электростанций в мире крайне неоднозначно, особенно после ряда крупных катастроф на ядерных объектах.

Восприятие и оценка атомной энергетики в обществе никогда не будут прежними после Чернобыльской трагедии, произошедшей в 1986 году. Тогда в атмосферу попало до 450 разновидностей радионуклидов, включая короткоживущий йод-131 и долгоживущие цезий-131, стронций-90.

После аварии некоторые исследовательские программы в разных странах были закрыты, нормально функционирующие реакторы прекратили свое действие, а отдельные государства ввели мораторий на ядерную энергетику. Вместе с тем около 16 % электроэнергии в мире вырабатывается с помощью АЭС. Заменить атомные электростанции способно развитие альтернативных источников энергии.

Сидорук Д. К., студент
научный руководитель – **Кривицкая Т. В.**, старший преподаватель
УО «Брестский государственный технический университет»,
г. Брест, Республика Беларусь

ЭФФЕКТИВНОСТЬ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ РЕСУРСАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Прибыль является основным внутренним источником формирования финансовых ресурсов предприятия, обеспечивающих его развитие. Чем выше уровень генерирования прибыли в процессе хозяйственной деятельности, тем меньше потребность предприятия в привлечении финансовых средств из внешних источников. При прочих равных условиях тем выше уровень самофинансирования его развития, обеспечения реализации стратегических целей этого развития, повышения конкурентной позиции предприятия на рынке. При этом, в отличие от некоторых других внутренних источников формирования финансовых ресурсов предприятия, прибыль является постоянно воспроизводимым источником и ее воспроизводство в условиях успешного хозяйствования осуществляется на расширенной основе.

Одновременно прибыль является главным источником возрастания рыночной стоимости предприятия. Способность самовозрастания стоимости капитала обеспечивается путем капитализации части полученной предприятием прибыли, то есть ее направления на прирост его активов. Чем выше сумма и уровень капитализации полученной предприятием прибыли, тем в большей степени возрастает стоимость его чистых активов (активов, сформированных за счет собственного капитала), а соответственно и рыночная стоимость предприятия в целом [1].

Прибыль не остается полностью в распоряжении предприятия, ее значительная часть поступает в виде налогов в бюджет и отчислений в фонды, что определяет сферу финансовых отношений между предприятием и государством по поводу распределения созданного чистого дохода. Прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия, – это многоцелевой источник финансирования его потребностей, но основные направления ее использования можно определить как накопление и потребление. Пропорции распределения прибыли на накопление и потребление определяются перспективами развития предприятия [2].

В настоящее время экономика требует от предприятий повышения эффективности производства, конкурентоспособности продукции и услуг, на основе внедрения достижений научно-технического прогресса, эффективных форм хозяйствования и управления производством, активизации предпринимательства, инициативы и т. д.

Важная роль в реализации этой задачи отводится анализу и оценке хозяйственной деятельности предприятий. С его помощью вырабатываются стратегии и тактика развития предприятия, обосновываются планы и управленческие решения, осуществляется контроль за их выполнением, выявляются резервы повышения эффективности производства, оцениваются результаты деятельности предприятия, его подразделений и работников. Необходимо знать не только общие закономерности и тенденции развития экономики, но и тонко понимать появления общих специфических и частных экономических законов в практике своего предприятия, своевременно замечать тенденции и возможности повышения эффективности производства. Необходимо владеть современными методами экономических исследований, методикой системного, комплексного экономического анализа, мастерством точного, своевременного, всестороннего анализа результатов хозяйственной деятельности. Конечным положительным финансовым результатом хозяйственно-финансовой деятельности субъекта хозяйствования является прибыль, а показателем эффективности деятельности рентабельность.

Прибыль представляет собой реализованную часть чистого дохода, созданного прибавочным трудом его коллектива. Значение прибыли обусловлено тем, что, с одной стороны, она

зависит в основном от качества работы, создает экономическую заинтересованность в наиболее эффективном использовании ресурсов, поскольку является основным источником производственного и социального развития, а с другой – является важнейшим источником формирования государственного бюджета. Таким образом, в росте суммы прибыли и процентном выражении рентабельности заинтересованы каждый субъект хозяйствования и государство. Изменение прибыли и рентабельности происходит за счет как внутренних, так и внешних факторов. Поэтому необходимо проводить систематический анализ формирования, распределения и использования прибыли. Результаты анализа и оценки используются для принятия экономических решений, выбора наилучшего варианта инвестиций, развития предприятия с учетом перспектив [3].

Именно за счёт прибыли происходит усовершенствование оборудования и техники, что увеличивает производительность работы предприятия, увеличиваются фонды оплаты труда, внедряются различные инновации, влекущие за собой развитие организации. Анализ функционирования, источников прибыли, её распределения и целей её использования позволяет определить разного рода проблемы, влияющие как на рентабельность, так и на весь финансовый результат предприятия. После тщательного изучения данных проблем принимаются меры для их полного исключения, а также по увеличению прибыли. Величина прибыли обусловлена множеством факторов, неразрывно связанных друг с другом.

Предприятия постоянно находятся во взаимоотношениях с внешней средой: покупателями, производителями и продавцами товаров; инвесторами; кредиторами; общественными организациями и государственными учреждениями. Совокупность этих отношений непосредственным образом влияет на эффективность работы предприятий, сумму их прибыли, рентабельность деятельности [1].

В практике применяются разные способы снижения себестоимости, такие как экономия топливно-сырьевых ресурсов, материальных и трудовых затрат, снижение доли амортизационных отчислений в себестоимости, сокращение административных расходов. Однако следует иметь в виду, что уменьшение себестоимости имеет свой предел, после которого оно невозможно без снижения качества продукции. То же относится и к административным, и коммерческим расходам, которые невозможно свести к нулю, поскольку без них предприятие нормально функционировать не сможет, и продукция реализовываться не будет. Детальный анализ финансового состояния помогает выявить уже имеющиеся и потенциальные резервы организации в этой области.

В ходе изучения деятельности предприятия ООО «РоилПак», а именно прибыли и рентабельности организации, которые во многом определяют, какую тактику и стратегию выберет руководство на рынке, была выявлена проблема снижения объемов продаж. Для того чтобы организация оставалась прибыльной, на данный момент необходимо увеличение товарооборота в организации, соответственно, увеличения объемов продаж.

В первую очередь предприятие может увеличить выручку от реализации товара. Для этого можно расширить номенклатуру продаваемого товара и увеличить ассортимент товара. Учитывая, что на предприятии есть несколько грузовых автомобилей, можно добавить такой вид деятельности, как транспортные услуги по доставке груза с возможностью поиска обратной загрузки.

Для уменьшения затрат и, соответственно, увеличения прибыли предприятие может взять в аренду небольшой микроавтобус для доставки товара покупателям. Еще один способ для увеличения прибыли можно предложить в виде аренды небольшого помещения под склад в Бресте для срочной доставки товара, так как основной склад предприятия находится в г. Жабинка. Также для увеличения прибыли и привлечения новых покупателей предприятие может заключить с производителями товаров и официальными импортерами дилерские договоры для представительства данных предприятий в определенных областях Республики Беларусь. Это позволит привлечь новых потенциальных покупателей, так как при таком договоре предприятие

будет иметь меньшую стоимость товаров и единственным продавцом данных товаров на оговоренной территории, соответственно повысит свою конкурентоспособность на рынке.

Персонал является определяющим фактором развития предприятия, а также одним из главных факторов увеличения прибыли, поэтому необходимо постоянно поддерживать и повышать эффективность его работы.

Повышение эффективности работы персонала необходимо за счет оптимизации структуры, повышения квалификации и обучения, поиска более компетентных кадров, изменение мотивационной системы. Часто эффективностью работы персонала добиваются процветания той или иной бизнес-структуры. Основные способы возможного повышения эффективности работы персонала: контроль и поддержание трудовой дисциплины, качественное управление и учет результатов за выполненную работу каждого сотрудника.

Для того чтобы организация увеличила свою прибыль, необходимо расширение рынков сбыта. Для этого необходимо разнообразить каналы сбыта. Эффективность сбытовой деятельности характеризуется результативностью принятых управленческих решений.

Прибыль изменяется под влиянием таких факторов, как изменение цен, изменение затрат (себестоимости) организации, изменение объема реализации товаров. По прибыли можно определить рентабельность, изучить эффективность функционирования предприятия. Прибыль является одним из источников стимулирования труда, производственного и социального развития предприятия, роста его имущества, собственного капитала.

Очевидно, что от эффективности управления финансовыми ресурсами и предприятием целиком и полностью зависит результат деятельности предприятия в целом. Финансовая стабильность достигается за счет ритмичной и эффективной работы предприятия, умелого управления производственными фондами и источниками их формирования, то есть умелого управления активами и пассивами предприятия. Этому оказывают содействие: прогнозируемое размещение и эффективное использование собственного и привлеченного капитала, всесторонний анализ и объективная оценка финансового состояния по данным финансовой отчетности, использование оптимальных управленческих решений для обеспечения финансовой стабильности.

Литература

1. Алексеева М., А. Планирование деятельности фирмы: учеб. пособие / М. А. Алексеева – М. : Финансы и статистика, 2019.
2. Андреева, Л. М. Анализ финансово-хозяйственной деятельности организации. / Л. М. Андреева, Н. В. Макарьева. – М. : Финансы и статистика, 2019.
3. Беланова, Н. Н. Пути увеличения прибыли на предприятии / Н. Н. Басов // Ученые записки Тамбовского отделения РСОМУ. – 2020. – № 8.

УДК 339.138

Смирнова Е. С., Новичихина Е. А., студенты
Сибирский государственный университет науки и технологий
имени академика М. Ф. Решетнева,
г. Красноярск, Российская Федерация

ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ DIGITAL-МАРКЕТИНГА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Digital-маркетинг появился в конце XX века в связи с развитием цифровых информационных технологий. Этот вид маркетинга включает в себя как офлайн, так и онлайн-каналы продвижения товаров и услуг. Он позволяет привлечь значительно больше клиентов, в отличие от традиционного маркетинга, и обеспечить индивидуальный подход к обслуживанию каждого из них.

Рассмотрим основные тенденции digital-маркетинга, которые набирают популярность в настоящее время.

1. Омниканальность.

В современном мире главными факторами совершения покупки потребителем являются цена, высокое качество продукции, быстрота обслуживания, удобство покупки, доверие к бренду и другие. Поэтому компаниям важно эффективно коммуницировать с клиентами, быть внимательными к ним и повышать клиентский сервис, другими словами, выстроить систему клиентоориентированности. Этого можно достичь с помощью омниканальности.

Омниканальность – единая система различных каналов коммуникаций с клиентами. Она позволяет совершить покупку или получить информацию с помощью любого канала, что является удобным для клиента и экономит его время. Компания же, в свою очередь, увеличивает свои продажи примерно в 2–3 раза, что позволяет добиться высоких прибылей и повысить лояльность клиента.

2. Геофенсинг.

Геофенсинг – технология, которая позволяет отслеживать местоположение пользователя. Когда потенциальный клиент попадает в зону, где находится определенный магазин, то происходят запрограммированные действия. Например, отправка push-уведомления на мобильное устройство с персональным предложением о том, что клиент на сайте положил товар в корзину, но не оплатил его, что позволяет увеличить вероятность его покупки. Кроме того, эта технология поможет при открытии нового магазина и поможет привлечь покупателей в новые точки. Она позволяет взаимодействовать с покупателями в нужное время и в нужном месте.

3. Диалоговый маркетинг.

С помощью чат-ботов и онлайн-чатов компании могут улучшить свой клиентский сервис. Именно эти инструменты используются в диалоговом маркетинге. Как было сказано ранее, клиентоориентированность в настоящее время имеет большую значимость, поэтому обратная связь для клиентов очень важна. Чат-боты и онлайн-чаты позволяют быстро реагировать на запросы покупателей и решать возникшие проблемы, что увеличивает скорость обслуживания и дает возможность не потерять клиента компаниям.

4. Social media marketing (SMM) – маркетинг в социальных сетях.

В наше время социальные сети ежедневно удерживают внимание потребителей на протяжении значительного количества времени. Так, подобные медиа-платформы создают условия для получения более раскрытой информации об интересах пользователей. Для того чтобы продвигать желаемую культуру и миссию компании, SMM взаимодействует с уже существующими клиентами, но и в то же время привлекает новых. При помощи интересного и разнообразного контента SMM представляет бренд гораздо глубже, чем это делают телеобъявления и рекламные щиты.

В первую очередь, SMM-менеджер – маркетолог. Взаимодействие традиционного маркетинга и SMM помогает максимально увеличивать охват текущих и потенциальных клиентов.

5. Influencers marketing.

«Influence Marketing является продвижением продуктов и услуг через инфлюенсеров или лидеров мнений» [1].

Интернет-платформа дает возможность любому пользователю, который готов поделиться интересным контентом, сосредотачивать вокруг себя заинтересованную аудиторию. «Инфлюенсер — это не только знаменитость, но ещё блогер, эксперт в своём деле, который ведёт социальные сети, известный человек в определённой сфере» [1]. При этом продвижение продукта не выглядит как реклама. Блогер является другом для своей аудитории, который рекомендует то, что ему нравится: развлечения, места, продукты. «Реклама становится частью контента, и аудитория воспринимает её лояльно» [1]. Инфлюенсер довольно хорошо знает, какие темы и контент нравится подписчикам, поэтому его аккаунт – это уже готовый канал коммуникации SMM-продвижения.

Несмотря на перенасыщение рынка блогерами, эта индустрия не сбавляет обороты. За последние 5 лет запрос «блогер» в поисковых системах остается на топовых позициях.

Почему в настоящее время большинство компаний продвигают свой бизнес с использованием цифровых технологий? Во-первых, в современном мире сеть Интернет стала играть значимую роль в жизни людей, которые проводят там большинство своего времени. Во-вторых, с помощью цифрового маркетинга свои товары могут продвигать даже небольшие компании, что является его большим преимуществом. В-третьих, компании могут с легкостью отследить свою маркетинговую аналитику, которая дает подробные результаты для отслеживания продвижения своего товара. И уже в соответствии с ее результатами можно понять является ли маркетинговая кампания эффективной или нужно внести изменения.

Подводя итог данной статьи, можно с уверенностью сказать, что цифровой маркетинг стал новой эволюционной ступенью. В традиционном маркетинге имели место быть решения, которые основаны на предположениях и интуиции, однако их сменили действия, подтверждаемые данными. «Это требует от специалистов, занятых в данной сфере, новых компетенций и навыков. Научиться создавать успешные стратегии, а также осуществлять кампании по отдельным направлениям digital-маркетинга» [2].

Литература

1. Что такое Influencer Marketing и как использовать его в бизнесе [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://vc.ru/marketing/273764-cto-takoe-influencer-marketing-i-kak-ispolzovat-ego-vbiznese?ysclid=I9i0o1x4tn806646232>. – Дата доступа: 23.10.2022.

2. Пащенко, М. Что такое современный SMM и как он помогает бизнесу / М. Пащенко [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://smmplanner.com/blog/cto-takoe-sovremeniennyi-smm-i-kak-on-pomoghaet-biznesu/?ysclid=I9i0adu23s214338977>. – Дата доступа: 24.10.2022.

УДК 339

Стеблевская Е. Ю., студент
научный руководитель – **Акулич В. Г.**, к. э. н., доцент
Сибирский государственный университет науки и технологий
имени академика М. Ф. Решетнева,
г. Красноярск, Российская Федерация

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННЫХ МЕТОДОВ ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА В РОССИЙСКИХ ПРОМЫШЛЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

Современная мировая экономика сталкивается с объективной необходимостью построения многополярного мира. Это сопровождается нарастающей геополитической нестабильностью, неустойчивым развитием мировой экономики и резким обострением глобальной конкуренции. В этих условиях стратегические ориентиры глобального экономического развития подверглись воздействию внешних вызовов, которые оказали влияние на все ведущие национальные экономики и мировое деловое сообщество в целом.

Целью статьи является изучение современных стратегических драйверов развития системы финансового менеджмента промышленных организаций в различных секторах экономики. В статье используются современные методы сбора и обработки исходной информации. В статье обосновываются перспективы использования выявленных стратегических драйверов для развития инновационных методов финансового менеджмента в российских промышленных организациях.

Нестабильность макроэкономических процессов и неточности в измерении влияния факторов экономического роста хозяйствующих субъектов [10, с. 140; 8, с. 27] требуют от всех уровней управления национальной экономикой (от государства в целом до отдельного хозяйствующего субъекта) разработки и немедленного внедрения комплексной план эффективных неотложных мер по преодолению кризиса. Продвижение национальных интересов Российской Федерации в экономической сфере должно обеспечиваться как за счет реализации комплекса вышеуказанных макромер, так и за счет хорошо организованного бизнеса путем создания условий для удовлетворения интересов всех его заинтересованных сторон в рамках каждого отдельного хозяйствующего субъекта, формирующего национальный валовой внутренний продукт. Устойчивое развитие хозяйствующих субъектов во многом зависит от внутреннего потенциала самих хозяйствующих субъектов и развития их окружения [8; 9].

Методологической основой для формирования и применения инновационных методов финансового менеджмента организации, подверженной влиянию внутренних и внешних факторов, как и любой базовой функциональной деятельности, по мнению автора, являются следующие стратегические драйверы развития России:

- Стратегия экономической безопасности Российской Федерации до 2030 года [7].
- "Концепция устойчивого развития", принятая на конференции ООН по развитию и окружающей среде в Рио-де-Жанейро в 1992 году [8];
- Шестой постиндустриальный технологический уклад.
- Четвертая промышленная революция Индустрия 4.0.

В современном геоэкономическом пространстве все эти стратегические движущие силы объединяют инновационные тенденции глобального экономического развития [12, с. 114]. Инновационная деятельность организаций имеет особое значение для укрепления национальной экономики в современных условиях [9].

Зарубежные ученые Юджин Ф. Бригам и Майкл К. Эрхардт отмечают, что согласно результатам опроса, проведенного журналом Fortune в 2001 году среди более чем 10 тысяч директоров крупных компаний, первым по значимости показателем для оценки эффективности управления является "способность к инновациям" [1, с. 25].

Российский профессор О. С. Сухарев рассматривает науку как важнейший фактор, способствующий формированию "конкурентоспособных средств производства в долгосрочной перспективе" [10, с. 430].

Рассмотрим более подробно роль каждой стратегии организации.

Первый стратегический драйвер "Стратегия экономической безопасности Российской Федерации до 2030 года" предлагается применять в финансовом управлении организацией под воздействием внутренних и внешних факторов. Он должен применяться путем разработки инновационных методов путем изучения следующих показателей экономической безопасности страны: индекс физического объема валового внутреннего продукта, индекс предпринимательской уверенности производственных предприятий и т. д.

Вторым стратегическим фактором является "Комиссия ООН по устойчивому развитию по окружающей среде и развитию, 1987 год", которая стала руководящим принципом долгосрочного глобального развития. Устойчивое развитие на период 2016–2030 годов предполагает достижение трех основополагающих целей: экономического и социального прогресса и охраны окружающей среды [2].

Показателями движущей силы, по мнению автора, являются следующие цели устойчивого развития ООН:

- "Содействие устойчивому, инклюзивному и неистощительному экономическому росту, полной и производительной занятости и достойной работе для всех" (приоритет – социальный).
- "Создание устойчивой инфраструктуры, содействие инклюзивной и устойчивой индустриализации и стимулирование инноваций" (приоритет – экономический).

– "Обеспечение устойчивого потребления и производства" (приоритет – эколого-экономический).

– "Укрепление средств реализации и активизация глобального партнерства в интересах устойчивого развития (приоритет – социально-экономический) [2, с. 9].

Третий стратегический драйвер "Шестой постиндустриальный технологический уклад" в управлении финансами организации под влиянием внутренних и внешних факторов предлагается применять посредством разработки инновационных методов с использованием комплекса прорывных технологий в качестве показателя, заявленного на Международном форуме по технологическому развитию "ТЕХНОПРОМ-2013" [7].

Для организаций новый технологический уклад создает условия (возможности) для использования современных технологий в бизнесе и под влиянием внутренних и внешних факторов для обеспечения устойчивого развития хозяйствующих субъектов во взаимосвязи и согласованности с внешним миром. В 2020 году количественные изменения в сфере технологий – вынужденное массовое внедрение передовых решений предприятиями и государственными учреждениями привело к качественным изменениям. Наступил новый технологический уклад с широким использованием кибернетических систем, к такому выводу пришли участники публичного выступления "Технологический прогресс – 2020 и развитие бизнеса", проведенного РБК Петербург в рамках проекта «Энергичные люди. Герои» [6].

4-й стратегический драйвер "Четвертой промышленной революции Индустрия 4.0" представляет собой "начало вторичной модернизации экономики в рамках VI посттехнологического порядка" [5, с. 9], связанной с массовым внедрением киберфизических систем в производство и сервис. Как отмечают ученые Института экономики Уральского отделения Российской академии наук, "в мире основной концепцией промышленного развития сегодня является явление под названием "Индустрия 4.0", которое напрямую связано с понятиями "цифровизация" и "цифровое производство" [5, с. 162]. В результате Индустрия 4.0 влечет за собой риски усиления нестабильности и поэтому ее наступление воспринимается как вызов, на который человечество должно ответить [3].

Зарубежные ученые Юджин Ф. Бригам и Майкл К. Эрхардт придерживаются схожих взглядов на экономическое развитие: такие области анализа, как изучение процессов глобализации и активное использование информационных технологий в бизнесе, приобретают все большее значение. По мнению ученых, указанные тенденции могут вывести бизнес на более высокий уровень прибыльности при условии снижения рисков, но в то же время наблюдается усиление конкуренции и появление "новых, ранее неизвестных источников рисков" [1, с. 41].

По мнению профессора С. А. Толкачева, переход к неоиндустриальному развитию связан с различными потенциальными рисками, связанными с переходом к псевдоделе, ростом безработицы и т. д. [4].

Применительно к данному исследованию предлагается применять следующие особенности информационных систем Индустрии 4.0 в качестве показателей стратегического драйвера "Индустрии 4.0" в финансовом управлении организации под влиянием внутренних и внешних факторов:

– чрезвычайная производительность, которая может быть достигнута за счет использования современных компьютерных технологий (многоядерные процессоры, вычисления в памяти, SSD, облачные пространства, аналитика больших данных и т. д.);

– экстремальная автоматизация, которая предполагает использование методов искусственного интеллекта во всех сферах человеческой деятельности – в бизнесе, в государственном управлении, в частной жизни;

– экстремальная связность, которая определяет условия расстояния, времени или некоторые другие барьеры, ограничивающие взаимодействия между людьми и машинами, людьми и людьми, машинами и машинами [3].

Результатом исследования влияния стратегических драйверов на развитие методов финансового менеджмента в российских промышленных организациях является создание прибавочной стоимости на уровне последних в процессе использования финансовых и нефинансовых ресурсов как источника удовлетворения интересов внешних и внутренних субъектов.

Литература

1. Отчет о человеческом развитии в Российской Федерации за 2021 год, 2021. – 298 с.
2. Четвертая промышленная революция. Популярно о главном технологическом тренде XXI столетие // TAdviser (российское информационно-аналитическое интернет-агентство) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.tadviser.ru>.
3. Толкачев, С.А. Условия и факторы неоиндустриального развития. Презентация результатов исследовательской работы / С. А. Толкачев [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.fa.ru>.
4. Мочалова, Л. А. Журнал новой экономики / Л. А. Молчанова. – № 21(4), 5.
5. “Наше время пришло”: как создается новый технологический уклад // РБК. Деловое информационное пространство [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.rbc.ru>.
6. Инфографика о технологических структурах. Международный форум социального развития "ТЕХНОПРОМ-2013" [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://forumtechnoprom.com>.
7. Организация Объединенных Наций: Мир, Достоинство и равенство на здоровой Планете [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.un.org/ru>.
8. Сухарев, О. С. Институциональная теория и экономическая политика: на пути к новой теории трансмиссионного механизма в макроэкономике: в 2 кн. / О. С. Сухарев. – М., 2020. – 804 с.

УДК 338.22

Тальчук С. В., студентка
научный руководитель – **Филиппова Т. В.**, старший преподаватель
УО «Брестский государственный технический университет»,
г. Брест, Республика Беларусь

ВИРТУАЛЬНАЯ И ДОПОЛНЕННАЯ РЕАЛЬНОСТЬ

Первые попытки создания интерактивных устройств, позволяющих взаимодействовать с имитируемой реальностью или дополняющих реальность накладываемой информацией, предпринимались еще в начале XX века. Сама концепция смешанной реальности, элементами которой являются AR и VR в современном представлении, является достаточно молодой, равно как и рынок самих технологий виртуальной и дополненной реальности. И хотя понятия и концепции виртуальной и дополненной реальности радикально не изменились за последние 30 лет, то технологии виртуальной и дополненной реальности прошли значительный эволюционный путь как в плане совершенствования устройств и программного обеспечения, так и контента.

Их применение не ограничится лишь сферой развлечений и игр. Многие эксперты считают, что технологии виртуальной и дополненной реальности наряду с BigData, облачными технологиями, искусственным интеллектом и некоторыми другими станут ключевыми технологиями четвертой промышленной революции. Технологии дополненной и виртуальной реальности могут лечь в основу новой вычислительной платформы. Уже сегодня проекты на их основе помогают не только создавать концептуально новые рынки, но и менять существующие.

На прогрессивное развитие технологий дополненной и виртуальной реальности значительное влияние оказал рынок мобильных устройств, который за последние 10 лет изменился до

неузнаваемости: на смену кнопочным аппаратам пришли сенсорные смартфоны и планшеты с полноценной операционной системой, оснащенные мощной видеокамерой, датчиками позиционирования и гироскопами. Нарастающая вычислительная мощность устройств и повсеместная цифровая трансформация возвели технологии дополненной и виртуальной реальности на принципиально новый уровень, где они могут выйти за пределы индустрии развлечений и охватить широкий спектр новых сфер деятельности человека. На сегодняшний день технологии виртуальной и дополненной реальности стали источником технологических возможностей и способствуют не только созданию концептуально новых рынков, но и расширению уже имеющихся. Помимо сферы развлечений, технологии дополненной и виртуальной реальности сегодня широко используются для проектирования, обучения и переподготовки специалистов в программных продуктах для инженеров, архитекторов, дизайнеров, риелторов и ритейлеров. А так же технологии дополненной и виртуальной реальности используются в образовании и медицине, на их базе разрабатываются обучающие программы и тренажеры, медицинские аппараты моделируют и проводят операции.

На данный момент существуют три смежные между собой технологии: виртуальная реальность, дополненная реальность и смешанная реальность. Характеризуются они разным уровнем и глубиной погружения в виртуальное пространство, разной степенью реальности отображаемых виртуальных объектов и своеобразным образом взаимодействия с ними.

Виртуальная реальность – это информационная среда, существующая внутри сгенерированного компьютером информационного пространства и включающая содержательные тексты, графические и видео материалы, звуковое оформление. Человек может активно контактировать с этой информационной средой, но она действительно виртуальная, так как существует только при условии действия включенного компьютера [1].

В *дополненной реальности* не происходит изменения человеческого видения окружающего мира и его восприятия, она (дополненная реальность) дополняет реальный мир искусственными элементами (цифровыми изображениями) и новой информацией, а не полностью заменяет его [2].

Модель *смешанной (гибридной) реальности*, или континуума реальности-виртуальности, впервые описана в 1994 году [P. Milgram, F. Kishino, 1994]. Это следующая ступень взаимодействия с привычным миром, позволяет добавлять в мир правдоподобные виртуальные объекты. Суть технологии – привнесение виртуальных образов в реальное пространство и время, возможность визуализировать и закрепить их расположение соответственно предметам реального пространства так, чтобы видящий их потребитель воспринимал как реальные. Пользователь продолжает взаимодействовать с реальным миром, в котором в то же время присутствуют виртуальные объекты [3].

Хотя понятия и концепции виртуальной и дополненной реальности не претерпели радикальных изменений за последние 30 лет, этого нельзя сказать о самих технологиях. Технологии дополненной и виртуальной реальности прошли значительный эволюционный путь как в плане совершенствования устройств и ПО, так и контента. Далее приведены варианты устройств виртуальной и дополненной реальности, представленные на рынке в настоящий момент.

Шлемы и очки (HeadMounted Display, HMD), комнаты виртуальной реальности (Cave Automatic Virtual Environment), вспомогательные гарнитуры (информационные перчатки и джойстики), иные устройства (ножные платформы (3DRudder) и беговые дорожки (VirtuixOmni), умные очки и шлемы, мобильные устройства, интерактивные стенды и киоски [4].

Подводя итог, стоит сказать, что на сегодняшний день рынок технологий дополненной и виртуальной реальности только начинает развиваться в геометрической прогрессии и применение технологий не ограничится лишь сферой развлечений и игр, а начинает развиваться во всех сферах социума. Уже сегодня проекты с их использованием помогают не только создавать концептуально новые рынки, но и расширять уже имеющиеся. Новые технологии становятся интересны бизнесу – новая форма подачи продуктов и продаж; образовательная сфера, сфера

архитектуры, медицины, строительства, сфера социальных коммуникаций также заинтересованы в новых технологиях. По прогнозам критиков этого пока еще узкого рынка, технологии дополнительной и виртуальной реальности будут доступны для всех пользователей только к 2045 году, а идеи разработчиков о полностью виртуальном пространстве так и останутся фантастикой.

Литература

1. Виртуальная реальность // Wikipedia [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://ru.wikipedia.org/wiki/Виртуальная_реальность. – Дата доступа: 20.10.2022.
2. Дополненная реальность // Wikipedia [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://ru.wikipedia.org/wiki/Дополненная_реальность. – Дата доступа: 20.10.2022.
3. Смешанная реальность // Wikipedia [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://ru.wikipedia.org/wiki/Смешанная_реальность. – Дата доступа: 20.10.2022.
4. CDTOwiki [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://cdto.wiki/Технологии_виртуальной_и_дополненной_реальностей. – Дата доступа: 20.10.2022.

УДК 656

Титов Д. Е., студент

научный руководитель – **Белякова Е. В.**, профессор, д. э. н.
Сибирский государственный университет науки и технологий
имени академика М. Ф. Решетнева
г. Красноярск, Российская Федерация

ОБЗОР СОСТОЯНИЯ КОНТЕЙНЕРНЫХ ПЕРЕВОЗОК РОССИИ

Во всем мире транзит грузов осуществляется в высококонкурентном режиме. Актуальность развития контейнерных перевозок возрастает в связи с тем, что данные грузоперевозки фактически являются основными в Евразийском транзите. Контейнеризация является одним из направлений технического прогресса в организации транспортировки и хранения грузов и способствует рационализации и оптимизации транспортных процессов. Процесс контейнеризации представляет собой органическую систему, которая предлагает значительные преимущества по сравнению с традиционными методами транспортировки, такие как возможность комбинирования грузов, защита и безопасность перевозимых товаров, высокая мобильность, возможность использования любого вида транспорта для доставки, низкая стоимость [1]. Кроме того, в случае форс-мажорных обстоятельств склад в качестве места хранения не требуется, сам контейнер представляет собой своего рода мини-склад.

В структуре контейнерных перевозок всех стран ОЭСР доминируют морские перевозки. Так, в 2019 году они составляли 83 % от общего объема, а на железнодорожный транспорт приходилось около 17 % или 26 млн TEU. Для сравнения, в России обратная ситуация — по данным ОЭСР объем контейнерных перевозок по железным дорогам оценивался в 5,1 млн TEU или 55 % от общего объема контейнерных перевозок, а на морские порты приходилось около 4,1 млн TEU (45 %) [2].

В 2022 году 10 крупнейших перевозчиков обслуживают 85 % мировых грузоподъемных мощностей. Четыре группы — MSC, Maersk, CMA CGM и COSCO — контролируют более половины мощностей (58 %). Семь лидеров, включая Harap-Lloyd, ONE и Evergreen, контролируют 78 %. Отечественный оператор контейнерных морских грузоперевозок FESCO, в 2022 году занимает 43 место по объему грузоподъемных мощностей (см. таблицу 1) [3].

Российский контейнерный рынок, несмотря на глобальный кризис и снижение внешнеторгового оборота в период коронавирусных ограничений, показал в 2021 году рост в 12 %.

Это связано с общей контейнеризацией перевозимых грузов, а также с трендом на диверсификацию цепей поставок и перехода части грузопотоков с традиционных сервисов deep sea на интермодальные транзитные маршруты по территории России [4].

Таблица 1– Рейтинг операторов по объему поставок в 2022 г. [3]

Место	Оператор	TEU
1	2	3
1	Mediterranean Shg Co	4533202
2	Maersk	4239872
3	CMA CGM Group	3349373
4	COSCO Group	2874375
5	Hapag-Lloyd	1770462
6	Evergreen Line	1606167
7	ONE (Ocean Network Express)	1519924
8	HMM Co Ltd	816361
9	Yang Ming Marine Transport Corp	708403
10	Zim	514867
43	FESCO	23,749

По результатам выгрузок контейнеров в морских портах в 1 полугодии 2022 года по сравнению с 1-м полугодием 2021 года экспорт уменьшился на 14 %, а импорт практически на 30 % (см. рисунок 1). Общая перегрузка контейнеров снизилась на 17 %. Это связано с введением странами Запада санкций в отношении России из-за проведения спецоперации на территории Украины, что привело к замедлению внешнеэкономической деятельности и масштабной перестройке логистических потоков внутри и вне России. Страны ЕС запретили страхование и финансирование судов, которые будут перевозить российскую нефть или нефтепродукты, приобретенные по цене выше предельного уровня [5].

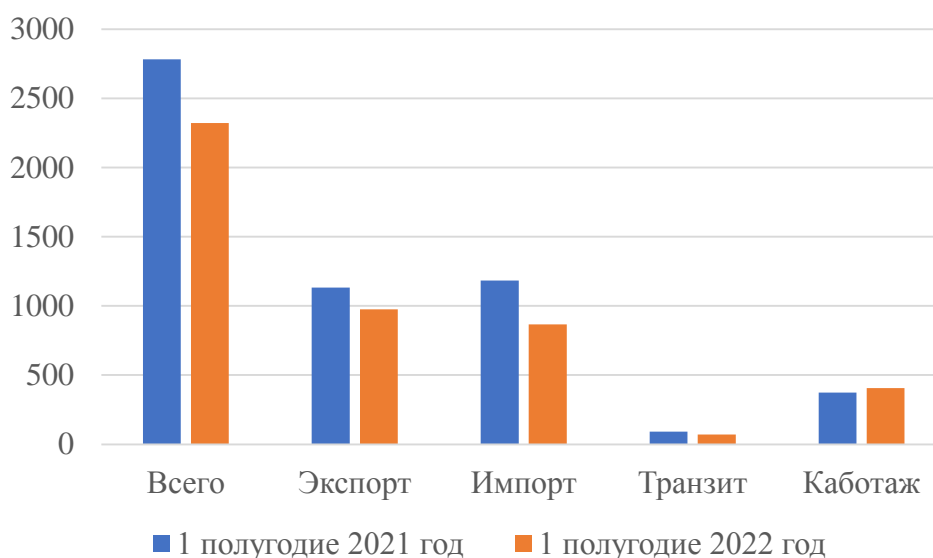


Рисунок 1 – Перегрузка контейнеров в морских портах России за 1 полугодие 2022 года (тыс. ДФЭ) [5]

С 2020 по 2021 гг. Балтийский бассейн занимал 47 % контейнерооборота среди всех бассейнов, следующий по объему – Дальневосточный бассейн с долей 33 % соответственно (см. рисунок 2). В регионах ДФО и Арктики расположены 40 из 67 портов России, а их суммарная мощность составляет 348,9 млн т – это около 34,8 % от общей пропускной способности морских портов России. Следует отметить, что за период 2016–2020 гг. порты Дальневосточного и Арктического бассейнов демонстрировали положительную динамику в части роста грузооборота: среднегодовой темп прироста для портов Дальнего Востока составил 4 %, Арктиче-

ского бассейна – 14 %. По итогам 2020 года грузооборот морских портов ДФО и Арктики составил 319,2 млн т, из них на порты ДФО пришлось 223,2 млн т. В общей структуре грузооборота преобладают экспортные грузы: их доля для портов Дальневосточного бассейна составляет 86 %, Арктического – 63 % [6].

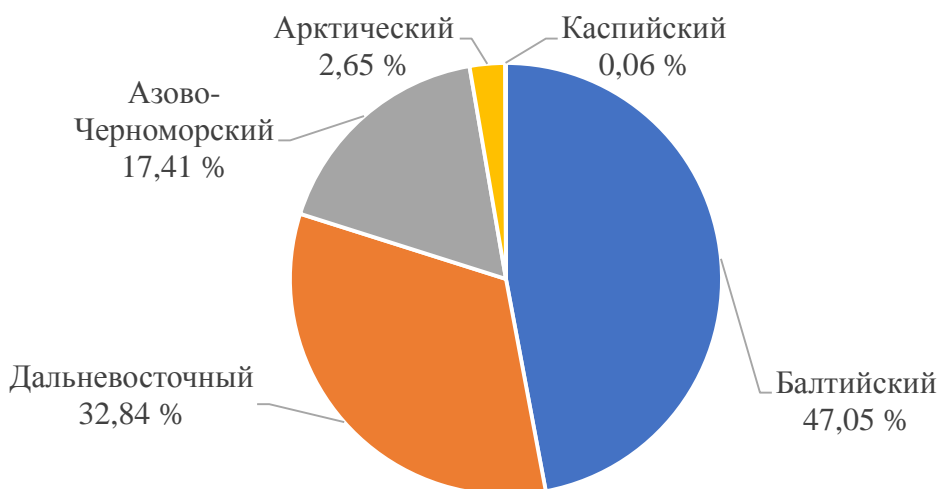


Рисунок 2 – Доля бассейнов по обороту контейнеров за 2021 год [6]

Минимальный прирост контейнерным перевозкам в 2022 г. обеспечат: перераспределение экспортных и импортных грузопотоков на восточное направление после закрытия «точек входа» в Европу на фоне санкций; увеличение доли контейнерных грузов в общем объеме перевозок; приоритет контейнерных поездов при проезде по сети РЖД; рост внутрироссийских перевозок грузов контейнерами.

В настоящее время довольно острой проблемой на рынке контейнерных перевозок морским транспортом является высокий удельный вес «возрастных» судов РФ (см. рисунок 3). На рынке морских контейнерных перевозок требуется обновление и полная реструктуризация уже имеющегося транспорта, ведь большинство из них эксплуатируется более 30-ти лет, а это не соответствует стандартам и быстроизменяющимся технологическим требованиям. Сегодня крупнейшим в России контейнерным перевозчиком является компания FESCO (Дальневосточное морское пароходство). Она обладает флотом из 21 контейнеровозов. Общая вместимость судов FESCO 757 тыс. TEU [4]. Для сравнения: Maersk обладает 750 судами, управляет 4,2 млн контейнеров, а общая вместимость судов компании составляет порядка 4,1 млн TEU [2].

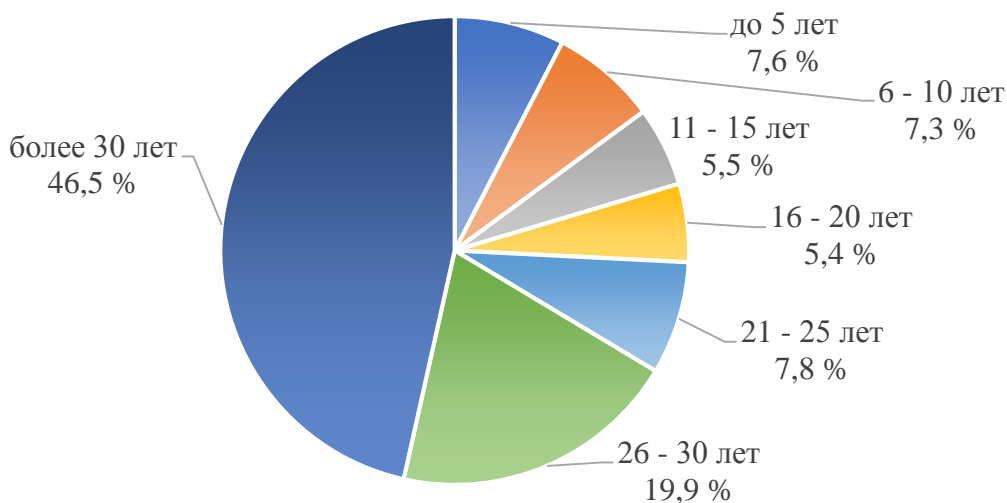


Рисунок 3 – Возрастная структура морского транспорта РФ в 2019 году [7]

Кроме того, у железных дорог и морских портов России наблюдаются ограничения в части недостатка инфраструктуры и подвижного состава. В частности, наиболее актуальной проблемой является неравномерное развитие объектов железнодорожного и морского видов транспорта. Так, например, мощности объектов морской инфраструктуры ДФО и Арктики в последние годы значительно опережают пропускную способность сухопутной. Отставание наземного транспорта, в частности, ключевых магистральных сетей — БАМа и Транссиба — приводит к формированию «узких мест» для грузовых потоков, следующих как в направлении, так и из портов Дальнего Востока и Арктического бассейна. Кроме того, в целом у субъектов России высока потребность и в развитии подъездной инфраструктуры к существующим добывающим и промышленным предприятиям, так как вместе с ростом портовых мощностей год от года также растет и грузонапряженность сухопутных подходов к ним.

Согласно данным за 2019 год, мировой рынок контейнерного производства оценивается в 8,7 млрд долларов с потенциалом роста до 12,08 млрд долларов к 2027 году при прогнозируемых среднегодовых темпах роста в 4,3 % за этот период. Перспективы роста спроса на контейнеры подтверждаются и данными об увеличении объемов их производства действующим лидером-производителем — Китай увеличил производство с 250–300 000 контейнеров в месяц в 2020 году до 400 000 в первой половине 2021 года [2]. Однако, несмотря на высокие темпы производства контейнеров в Китае, мировой спрос на контейнеры все еще не полностью удовлетворен, что подтверждает их продолжающийся рост цен. В связи с этим прогнозируется потенциал роста производства контейнеров в других странах, в том числе в России.

Контейнерный рынок Российской Федерации в настоящее время представлен тремя относительно крупными производителями, мощности которых обеспечивают около 80 % общего спроса на контейнеры в России – холдинг «РМ Рейл», ООО «ПитерЭнергоМаш», ООО «Балтийский Контейнер». Российским предприятиям трудно конкурировать с китайскими, которые получают регулярную поддержку от государства. Если российские контейнеры стоят от 350 до 550 тыс. руб. без НДС, то китайские дешевле на 30–50 %. По мнению специалистов, зарубежные контейнеры дешевле российских из-за более мягкого налогообложения в этой сфере, более низких цен на сырьё и относительно дешевой рабочей силы [8].

Подводя итог, можно сделать вывод, что у российского рынка контейнерных перевозок существует ряд проблем и потенциальных направлений развития. Для решения проблем требуется выполнить следующие задачи:

- в условиях санкций требуется переориентировка грузооборота на дальневосточный и арктические бассейны. Этому способствует увеличивающийся торговый оборот с азиатскими странами;
- требуется увеличить взаимосвязь морской и железнодорожной транспортной инфраструктуры;
- следует обратить внимание на высокую долю «возрастных» транспортных судов;
- необходима государственная поддержка российского производства контейнеров.

Помимо этого, Россия имеет огромный потенциал к развитию мультимодальных перевозок. Этому способствует глобальный рост контейнеризации грузов, а также выгодное географическое расположение страны между Европой и Азией, что позволяет привлечь дополнительные, в том числе транзитные, грузы. Создание собственной производственной базы и наращивание контейнерной инфраструктуры позволит увеличить долю на рынке контейнерного транзита и благоприятно отобразится на экономике страны.

Литература

1. Аналитический доклад «Анализ контейнерных перевозок в рамках союза в целях выработки предложений по их развитию» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://eec.eaeunion.org/upload/iblock/5d9/6.1-Proekt-doklada-po-konteynernym-perevozkam.pdf>. – Дата обращения: 15.10.2022.

2. Международные транспортные коридоры [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://index1520.com/analytics/mezhdunarodnye-transportnye-koridory>. – Дата обращения: 15.10.2022.

3. 100 крупнейших операторов контейнерных перевозок [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://alphaliner.axsmarine.com/PublicTop100>. – Дата обращения: 23.10.2022.

4. Годовой отчет ПАО «ДВМП» – с 1 января по 31 декабря 2021 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://ar2021.fesco.ru/?_ga=2.233181470.1292079610.1666764658-409629820.1666530558. – Дата обращения: 15.10.2022.

5. Морцентр-ТЭК. Перегрузка контейнеров в морских портах России за 1 полугодие 2022 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.morcenter.ru/analytics/peregruzka-konteynerov-v-morskih-portah-rossii-za-1-polugodie-2022-goda-tysdfe>. – Дата обращения: 15.10.2022.

6. Статистика контейнерооборота портов и стивидоров РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://seanews.ru/servis-statistika-kontejnerooborot>. – Дата обращения: 15.10.2022.

7. Статистический сборник: Транспорт в России. – 2020 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/UbzlvBZj/Transport_2020.pdf. – Дата обращения: 15.10.2022.

8. Потаева, К. Контейнеры просят субсидий / К. Потаева // Гудок. – 2021. – № 46 (27140) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://gudok.ru/newspaper/?ID=1557155&archive=2021.03.22>. – Дата обращения: 10.10.2022.

УДК 336

Тиханская А. Г., магистрант
научный руководитель – **Антипенко Н. А.**, к. э. н., доцент
Минский филиал РЭУ им. Г. В. Плеханова,
г. Минск, Республика Беларусь

КОНЦЕПЦИЯ ФИНАНСОВОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ

Концепция развития современной экономики и влияния мирового кризиса вызывает необходимость применения инновационных методов и подходов в деятельности субъектов хозяйствования. В этих обстоятельствах финансовое моделирование можно рассматривать как эффективный инструмент, позволяющий максимально точно оценить бизнес компании и перспективу его развития, а также перспективность реализации инвестиционного проекта. С помощью финансового моделирования можно в минимальные сроки оценить состоятельность проекта, а также разработать комплекс мер, направленных на повышение эффективности инвестиционного проекта, компании, бизнеса на основании объективных экономических расчетов.

Концепция финансового моделирования содержит несколько альтернативных сценариев развития проекта в связи с изменением рыночной среды, альтернативных технологий, используемых в организации и расчет основных финансовых показателей инвестиционного проекта: прибыли, чистого дохода, внутренней нормы доходности – IRR, срока окупаемости, индекса рентабельности (PI) и т. д. При этом как инструмент управления бизнесом финансовая модель позволяет спрогнозировать денежные потоки, определить объем и структуру финансирования, его оптимальные варианты. Кроме того, очень важным аспектом внедрения финансового моделирования является возможность оценки рисков и построения системы управления рисками, а также своевременная корректировка действия в соответствии с различными сценариями развития бизнеса.

Моделирование бизнес-процессов представляет собой сочетание различных стадий процесса, связанных, например, с отображением процесса, открытием процесса, моделированием

процессов, анализ процессов и улучшением процесса, которые направлены на повышение эффективности бизнеса за счет оптимизации эффективности соединения деятельности в области предоставления продукта или оказания услуг.

Реализация бизнес-стратегии или новой бизнес-модели требует изменений в операциях и в том, как сотрудники компании выполняют свою работу. Моделирование бизнес-процессов способствует этому, помогая менеджерам и руководителям убедиться, что бизнес-процессы последовательны, и позволить выполнение бизнес на пути к достижению общей стратегии и целей организации. Имея четкое представление о том, что должно быть сделано, как это должно быть сделано, и то, что точная роль каждого члена команды влечет за собой, представляет ключевые факторы, ведущие предприятия и команды к успеху.

Моделирование бизнес-процессов позволяет документировать и связать бизнес-процессы организации. Она обеспечивает общий, единый язык и методологию для взаимодействия процессов, информацию и принципов о процессах; она сводит к минимуму потери знаний бизнес-процессов (например, в результате потери персонала). Успешные компании и организация также придают большое значение хорошо разработанным бизнес-процессам для того, чтобы они применялись последовательно одинаково, каждый раз. Моделирование бизнес-процессов делает это возможным, так как обеспечивает формализацию существующих процессов, которые не могут быть хорошо документированы, устраняет догадки и гарантирует, что эти документированные процессы следуют рекомендациям компании и правовым нормам. Имитационное моделирование и анализ процесса шага BPM (моделирование бизнес-процессов) обеспечивает понимание процесса потоков и помогает менеджерам определить, есть ли место для дальнейшей оптимизации, улучшения временного цикла, что позволяет более эффективное использование ресурсов, а также моделировать процесс прежде его реализации, таким образом минимизируют издержки. Бизнес, который смог улучшить свою операционную деятельность, тем самым увязав свои операции со своей стратегией, маневренный, имеет контроль над своими процессами, работает эффективно и имеет хорошо обученный персонал, скорее всего будет выступать перед клиентом в самом лучшем виде. Это является значительным показателем в конкурентной среде [1, с. 40].

Финансовые модели используются для прогнозирования эффективности компании, проектов, бизнеса или любых других финансовых инвестиций, и это помогает понять риски, определить эффективность инвестиций и принимать более обоснованные и эффективные решения.

Финансовые модели представляют собой набор предположений относительно условий будущего бизнеса или проекта, проектирования доходов и расходов, балансовых счетов и денежных потоков, затрат и рентабельности. В реальном смысле финансовое моделирование используется для прогнозирования будущих финансовых показателей компании. Большинство финансовых моделей используется в управлении сценариями для тестирования чувствительности основных выходов (чистая прибыль) для различных входных предположений (количество клиентов, количество выручки и расходов) и прогнозировать финансовые результаты немного точнее. Ниже приведены некоторые из преимуществ финансового моделирования.

Финансовое моделирование осуществляет помощь в предоставлении мгновенных ответов на запросы, которые могут занять несколько месяцев или даже лет. Это очень эффективный инструмент для бизнеса, потому что лица принимающие решения, будут знать, что ожидать, когда они принимают определенные решения. Однако следует отметить, если изменение сделано в финансовой модели, то автоматически все соответствующие значения также будут меняться. Также финансовое моделирование помогает предприятию снизить финансовые риски. Потому что владельцы бизнеса знают, что если они, например, вложат больше в продвижение качественного продукта, то вероятнее всего получат больший спрос на свои услуги. С помощью этих моделей компании могут анализировать влияние маркетинговых кампаний и стоимость вхождения на новый рынок, влияние изменения цен на бизнес и многое другое. Также моделирование может помочь в предоставлении ежемесячных оценок фактических показателей

компании по сравнению с планом бюджета, заложенном на начале периода. Это важная обратная связь, особенно для владельцев бизнеса любого масштаба. Расширенное финансовое моделирование в MS Excel помогает владельцам бизнеса чтобы внести коррективы оперативно [2, с. 47].

Бизнес-моделью можно легко делиться с другими ключевыми пользователями, включая инвесторов. Финансовое моделирование обеспечивает стабильные результаты. Одни и те же исходные данные, которые предприятия реализуют, всегда будут производить аналогичные результаты. Например, решение взять кредит на развитие бизнеса часто требует наличие бизнес-плана, частью которого является финансовая модель. Большинство владельцев бизнеса не являются специалистами в области финансового анализа и моделирования [3, с. 51].

На сегодняшний день прогнозирование является основой для планирования и анализа деятельности любого субъекта хозяйствования, включая компании малого и среднего бизнеса и особенно глобальных корпораций. Построение прогнозов сводится, как правило, к построению финансовых моделей с учётом специфики конкретных областей, инфляции, рисков, которые необходимо заносить в модели. В практике построения финансовых моделей используется MS Excel, также можно обойтись бесплатными аналогами от Google – google sheets. Данные инструменты позволяют рассчитать все необходимые коэффициенты, а также построить на основе данных аналитику в виде форм, отчетов.

Литература

1. Антипенко, Н. А. Концепция финансового планирования компании в условиях цифровой экономики Республики Беларусь / Н. А. Антипенко, Т. И. Шеронкина // Бухгалтерский учет и анализ. – 2021. – № 4. – С. 38–42.

2. Антипенко, Н. А. Особенности устойчивого развития бизнес-субъектов в условиях цифровизации экономики Республики Беларусь / Н. А. Антипенко // Бухгалтерский учет и анализ. – 2020. – № 1. – С. 46-50.

3. Антипенко, Н. А. Развитие учетно-аналитического инструментария менеджмента бизнес-субъектов в условиях цифровизации экономики Республике Беларусь / Н. А. Антипенко // Бухгалтерский учет и анализ. – 2020. – № 6. – С. 48–53.

УДК 385

Трубинская Е. Е., Пилипенко Е. В., студентки
научный руководитель – **Гильц Н. Е.**, к. э. н., доцент
«Сибирский государственный университет науки и технологий
имени академика М. Ф. Решетнева»,
г. Красноярск, Российская Федерация

АНАЛИЗ ТРАНСПОРТНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ КРАСНОЯРСКОГО КРАЯ

Красноярский край – крупнейший промышленный и культурный регион Сибири. Территория края простирается от Северного Ледовитого океана до Саянских гор, занимает центральное географическое положение в России. Общая площадь края – 2 366 797 км², что составляет 46 % территории Сибирского федерального округа, 13,8 % территории Российской Федерации. Красноярский край занимает 8 место по объему промышленного производства среди регионов Российской Федерации. Объем промышленного производства Красноярского края по данным на 2021 г. составляет 2 558,3 млрд руб. [4] При этом численность населения края по данным Росстата составляет 2 849 169 чел. (2022).



Рисунок 1 – Расположение Красноярского края на территории России

От прогресса в области транспортно-логистических коммуникаций зависит эффективность функционирования стратегически важных отраслей промышленности, уровень экономического и социального благосостояния страны. У Красноярского края очень выгодное географическое положение, поэтому важно развитие новых и международных железнодорожных, воздушных, автомобильных узлов и магистралей [1].

Для совершенствования товародвижения важно развитие транспортной и логистической инфраструктуры. Логистическая инфраструктура представляет собой совокупность видов деятельности, с помощью которых осуществляется и обслуживается процесс движения материальных и финансовых потоков или процесс товародвижения. Инфраструктура является фундаментом, на которой строится работа логистики в целом. Транспортная инфраструктура включает в себя железнодорожные перевозки, авиаперевозки, транспортные, морские и речные перевозки [3].

От уровня развития транспортной системы края в полной мере зависит его конкурентоспособность, что не только влияет на благосостояние населения региона, но и повышает уровень социально-экономического развития в целом. Чтобы повысить конкурентоспособность на внутреннем рынке страны, необходимо ускорить процесс транспортировки путем максимизации выгод от перевозки товара любым видом транспорта [5].

Железнодорожный транспорт при этом занимает доминирующую позицию в транспортной системе края (на его долю приходится 94 % всего грузооборота). Остальным видам транспортной логистики уделяется значительно меньше внимания.

Через регион проходят Транссибирская железнодорожная магистраль (протяжённостью 2 066,5 км) и Южно-Сибирская железнодорожная магистраль, которая пересекает границу России и Казахстана. Основным транзитным коридором Транссибирской магистрали, обеспечивающим пропуск грузов в порты Дальнего Востока, является Красноярская железная дорога. Магистраль соединяет крупные промышленные территории страны, где сосредоточены значительные энергетические ресурсы, лесные запасы, развита металлургическая и оборонная промышленность. Всего из Красноярского края за 2021 год было отправлено 1403919 тысяч тонн грузов во все регионы России [6].

В зоне обслуживания 4 региона Сибири: Кемеровская область, Республика Хакасия, Красноярский край и Иркутская область.

Железнодорожным сообщением охвачены юго-западные районы края, ветка Ачинск – Лесосибирск обеспечивает сообщение севернее магистрали, г. Норильск имеет железнодорожное сообщение с морским портом Дудинка; на юг отходят две ветки, соединяющие её с железнодорожной системой Хакасии [7].

Что касательно автомобильных дорог, их протяжённость сети общего пользования составляет в регионе 32 589 км, из которых дороги регионального значения составляют 14 168,471 км, а федерального – 1 243 км. По территории края проходят две федеральные автотрассы: Р-255 «Сибирь», которая начинается в Новосибирске, проходит через Кемерово, Красноярск и заканчивается в Иркутске, и М-54 «Енисей», идущая по маршруту Красноярск – Хакасия – Тыва, до границы с Монголией. К основным автомобильным трассам края также относятся Енисейский тракт (Красноярск – Енисейск) и автодорога Ачинск – Ужур – Троицкое [8].

Автомобильным транспортом в Красноярском крае за 2021 год перевезено 5490,5 млн тонн грузов [6].

Водный транспорт является неотъемлемой частью транспортной сети края. Протяжённость внутренних водных путей Красноярского края составляет 7 665 км. Главные порты и пристани: Красноярск, Стрелка, Лесосибирск, Туруханск, Игарка, Усть-Порт. На территории региона оборудовано 3 морских порта в населенных пунктах г. Дудинка, п. Диксон, п. Хатанга.

Река Енисей соединяет север и юг края, она является важным логистическим каналом для перевозки грузов в летний период в северные территории – Эвенкию и Таймыр, что позволяет обеспечить всем необходимым население и промышленные предприятия.

Основным перевозчиком грузов по водным путям бассейна реки Енисей является АО «Енисейское речное пароходство». Магистральным направлением перевозок в регионе являются грузоперевозки на линии Красноярск – Лесосибирск – Дудинка [10].

Енисейское речное пароходство обладает самым мощным в регионе буксирным, сухогрузным, танкерным флотом и парком несамоходных судов. Ежегодно компания обрабатывает до 3 000 000 млн тонн грузов [9].

Красноярский край является крупным транспортно-распределительным и транзитным узлом Сибирского федерального округа. На территории региона расположено 20 аэропортов, из них 3 федерального значения: Красноярск («Емельяново»), Норильск («Алыкель»), Тура («Горный»).

Из российских городов наиболее интенсивное сообщение осуществляется с Москвой, Новосибирском, Норильском и другими. Внутри СФО межрегиональные авиарейсы связывают Красноярск с городами: Абакан, Барнаул, Братск, Горно-Алтайск [11].

Подводя итог, можно сделать вывод о том, что в Красноярском крае представлены все виды транспорта, которые стабильно осуществляют перевозку грузов различными путями на дальние расстояния. Поэтому этот регион является конкурентоспособным на внутреннем рынке России. Важно не только сохранить это положение, но и в дальнейшем развивать транспортные узлы края. И, конечно, Красноярскому краю нужна транспортная инфраструктура, которая не только обеспечивает экономический рост края, но также является экологичной и надежной.

Литература

1. Фадеева, Н. В. Железнодорожный транспорт в транспортной системе красноярского края: инфраструктурные инновации / Н. В. Фадеева // Инновации и инвестиции. – 2022. № 7 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/zheleznodorozhnyy-transport-v-transportnoy-sisteme-krasnoyarskogo-kraya-infrastrukturnye-innovatsii>. – Дата обращения: 02.10.2022.

2. Швалов, П. Г. Особенности и ключевые направления развития логистической инфраструктуры в периферийных районах Красноярской городской агломерации / П. Г. Швалов, А. Г. Айвазян // Социально-экономический и гуманитарный журнал Красноярского ГАУ. – 2018. – № 1 (7)[Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/osobennosti-i-klyuchevye-napravleniya-razvitiya-logisticheskoy-infrastruktury-v-periferiynyh-rayonah-krasnoyarskoj-gorodskoj>. – Дата обращения: 02.10.2022.

3. Еговцева, А. А., ЛОГИСТИЧЕСКАЯ ИНФРАСТРУКТУРА ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО ТРАНСПОРТА / А. А. Егорова, Н. К. Горелов, О.В. Кизим // E-Scio. – 2020. – № 11 (50) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/logisticheskaya-infrastruktura-zheleznodorozhnogo-transporta>. – Дата обращения: 02.10.2022.

4. Инвестиционный портал красноярского края [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://krskinvest.ru/krsk/about/economic/>. – Дата обращения 23.10.2022.

5. Эффективность транспортно-логистических систем как фактор повышения конкурентоспособности стран [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://vaael.ru/ru/article/view?id=1651>. – Дата обращения 23.10.2022.

6. Управление Федеральной службы государственной статистики по Красноярскому краю, Республике Хакасия и Республике Тыва [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://krasstat.gks.ru/>. – Дата обращения 23.10.2022.

7. Система обмена туристской информацией [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://nbcrcs.org/regions/krasnoyarskiy-kray/zheleznodorozhnyy-transport>. – Дата обращения 23.10.2022.

8. Система обмена туристской информацией [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://nbcrcs.org/regions/krasnoyarskiy-kray/avtomobilnyy-transport>. – Дата обращения 23.10.2022.

9. Система обмена туристской информацией [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.e-river.ru>. – Дата обращения 23.10.2022.

10. Система обмена туристской информацией [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://nbcrcs.org/regions/krasnoyarskiy-kray/vodnyy-transport>. – Дата обращения 23.10.2022.

11. Система обмена туристской информацией [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://nbcrcs.org/regions/krasnoyarskiy-kray/aviatsionnyy-transport>. – Дата обращения 23.10.2022.

УДК 339

Турутько И. Г., Новик Н. А., студенты
научный руководитель – **Филиппова Т. В.**, старший преподаватель,
УО «Брестский государственный технический университет»,
г. Брест, Республика Беларусь

ТРАНСПОРТНЫЙ КОМПЛЕКС РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ КАК ВАЖНЕЙШЕЕ ЗВЕНО ИНФРАСТРУКТУРЫ СТРАНЫ

Транспортный комплекс является важнейшим звеном экономико-социальной инфраструктуры страны и призван своевременно и качественно обеспечивать потребности населения в перевозках и услугах, жизнедеятельность всех отраслей экономики и национальную безопасность государства.

Работа транспортного комплекса направлена на решение текущих и перспективных задач, поставленных Главой государства и Правительством. Основные усилия концентрируются на совершенствовании условий функционирования транспорта, развитии его инфраструктуры, обеспечении целей устойчивого развития республики и выполнении целевых показателей эффективности. Для этого реализуются меры, предусмотренные государственными программами и соответствующими планами мероприятий.

Материально-техническая база транспорта включает транспортные средства (вагоны, локомотивы, флот, автомобили), технические устройства и сооружения (станции, депо, порты и др.), а также ремонтные предприятия, путевое (дорожное) хозяйство, средства автоматики, телемеханики и связи.

Пропускная способность путей сообщения – максимальное количество поездов, автомобилей, судов и т. д., которое может быть пропущено в единицу времени по участку, перегону, узлу и т. д. при соответствующем уровне их технической вооруженности и средств организации движения.

Вопросы развития транспортного комплекса страны находятся в постоянном поле зрения Президента Республики Беларусь.

Транспортный комплекс республики имеет исключительно важное значение в жизнеобеспечении ее многоотраслевой экономики и реализации социальной политики государства.

В состав единой транспортной системы страны входят следующие виды транспорта: железнодорожный, автомобильный, водный, воздушный.

Железнодорожный транспорт играет важнейшую роль в перевозочной работах республики, который представлен Белорусской железной дорогой.

Белорусская железная дорога – это современная, хорошо развитая транспортная система, в состав которой входят шесть отделений: Минское, Барановичское, Брестское, Гомельское, Могилевское и Витебское. Эксплуатационная длина железнодорожных путей составляет 5,5 тыс. км [1].

Транспортно-экспедиторскую и логистическую деятельность на дороге осуществляет Белинтертранс – транспортно-логистический центр Белорусской железной дороги.

Благоприятные условия для перевозки грузов и пассажиров создает двухпутная электрифицированная железнодорожная линия Брест – Минск – граница России протяженностью 894 км, обеспечивающая движение грузовых поездов со скоростью до 100 км/ч и пассажирских – до 160 км/ч.

Данные о перевозке пассажиров железнодорожным видом транспорта представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Перевозка пассажиров железнодорожным видом транспорта и видам сообщения (перевозок) [2]

Вид транспорта	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2021 г.
1	2	3	4	5	6
Железнодорожный транспорт (млн чел.)	80,5	79,9	79,7	60,0	61,2
Международное сообщение (млн чел.)	3,7	3,8	3,8	0,5	1,7
Межрегиональное сообщение и региональное сообщение бизнес класса (млн чел.)	10,3	10,2	10,5	6,3	7,6
Региональное сообщение эконом класса (млн чел.)	63,1	62,2	61,4	49,9	48,7
Городское сообщение (млн чел.)	3,5	3,8	4,0	3,3	3,2

Автомобильный транспорт играет одну из определяющих ролей в экономике республики благодаря двум присущим ему принципам (доставка грузов «от двери до двери» и «точно в срок»).

Относительно небольшая протяженность территории Республики Беларусь, хорошо развитая сеть автомобильных дорог, а также наличие большого количества мелких партий товаров обусловило постоянную востребованность услуг автомобильного транспорта.

Выгодное геополитическое положение республики способствует развитию транзитных автомобильных грузовых и пассажирских перевозок в международном сообщении, а также дальнейшему развитию автодорог, приграничного и придорожного сервиса.

На текущий момент мы – сеть дорог общего пользования протяженностью более 80 тысяч километров. По территории Беларуси проходят важнейшие международные транспортные маршруты: Критский транспортный коридор II (участок граница Польши – Брест – Минск – граница Российской Федерации), Критский коридор IX (участок граница Российской Федерации – Витебск – Гомель – граница Украины) и IX В (участок граница Литвы – Минск – Гомель – граница Украины). Они связывают Западную Европу со многими промышленными центрами Беларуси, России, Украины, Литвы, Молдовы и другими странами. Их общая протяженность на территории Беларуси превышает 1500 км. Дальнейшему развитию и совершенствованию дорог в нашей стране придается особое внимание [3].

Количество автобусных и грузовых парков в структуре Министерства транспорта и коммуникаций республики – 155, среднесписочное количество: грузовых автомобилей – 4613 ед., автобусов – 5982 ед. Услуги по перевозке пассажиров и грузов на автотранспортном рынке республики оказывают: на автомобильном транспорте – 36240 субъектов хозяйствования; на городском электрическом транспорте – 8 организаций коммунальной формы собственности [2].

Автотранспортные перевозки в Республике Беларусь показывают стабильный рост, опережая при этом все другие виды транспорта. Это является следствием того, что Республика Беларусь эффективно работает над формированием высокоэффективной национальной автотранспортной системы, способной обеспечить удовлетворение спроса на перевозки грузов и пассажиров, повысить их безопасность и качество, укрепить позиции и конкурентоспособность отечественных перевозчиков на внутреннем и внешнем рынке транспортных услуг.

Данные о перевозке пассажиров автомобильным видом транспорта представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Перевозка пассажиров автомобильным видом транспорта и видам сообщения (перевозок) [2]

Вид транспорта	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2021 г.
1	2	3	4	5	6
Автомобильный транспорт (млн чел.)	1 174,8	1 185,1	1 186,5	992,7	940,7
Международные перевозки (млн чел.)	1,3	1,4	1,5	0,4	0,2
Междугородные перевозки (млн чел.)	7,5	8,0	8,0	5,5	5,3
Пригородные перевозки (млн чел.)	69,1	71,9	71,4	56,5	53,9
Городские перевозки (млн чел.)	969,7	977,6	970,9	806,7	761,7

Воздушный транспорт – комплекс государственных предприятий и организаций, осуществляющих перевозку пассажиров и грузов по воздуху как в республике, так и за ее пределами.

В республике зарегистрировано 7 авиакомпаний, выполняющих международные воздушные перевозки, пять из которых грузовые. Авиакомпания «Белавиа», являющаяся основным пассажирским авиаперевозчиком, имеет в эксплуатации современные воздушные суда западного производства, приобретенные в собственность или с задействованием схем лизинга.

В Республике Беларусь действует 11 сертифицированных аэродромов, из них – 6 международных. Лидером по объему обслуженных пассажирских перевозок является Национальный аэропорт Минск (96 процентов). Регулярные рейсы в Национальный аэропорт Минск выполняли 22 авиакомпании. Расширение направлений маршрутной сети авиакомпаний в совокупности с применяемыми технологиями обслуживания пассажиров способствовало увеличению в 2016–2019 годах в 2 раза транзитного и трансфертного пассажиропотока в сравнении с 2015 годом. За 2021 год общий пассажиропоток аэропортов республики составил 2 млн. человек (количество обслуженных пассажиров в аэропортах в 2021 году – более 5,3 млн человек) [4].

Данные о перевозке пассажиров воздушным видом транспорта представлены в таблице 3.

Таблица 3 – Перевозка пассажиров воздушным видом транспорта и видам сообщения (перевозок) [2]

Вид транспорта	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2021 г.
1	2	3	4	5	6
Воздушный транспорт (млн чел.)	3,0	3,4	4,1	1,7	1,9

Водный транспорт является составной частью транспортного комплекса Республики Беларусь, обеспечивающий перевозки грузов и пассажиров на внутренних водных путях в приречные пункты, переработку грузов в 10 речных портах, расположенных в бассейнах Припяти, Днепра, Сожа, Березины, Немана, Западной Двины.

Перевозки грузов и пассажиров в Республике Беларусь осуществляются по внутренним водным путям общей протяженностью 2074 километров.

Инфраструктура внутренних водных путей включает навигационное оборудование, водорегулирующие сооружения на зарегистрированных участках рек и искусственных каналах, судоходные шлюзы, выправительные сооружения [4].

Данные о перевозке пассажиров водным видом транспорта представлены в таблице 4.

Таблица 4 – Перевозка пассажиров водным видом транспорта и видам сообщения (перевозок) [2]

Вид транспорта	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2021 г.
1	2	3	4	5	6
Водный транспорт (млн чел.)	0,2	0,2	0,2	0,1	0,1
Пригородное сообщение (млн чел.)	0,03	0,03	0,04	0,01	0,03
Городское сообщение (млн чел.)	0,1	0,1	0,1	0,05	0,1

Международные перевозки грузов являются одним из наиболее перспективных направлений развития экономики транзитных государств, к которым относится и наше государство. Доля транспортных услуг в валовом внутреннем продукте страны составляет около 10 %.

Республика Беларусь имеет хорошие условия для развития международных грузоперевозок: через территорию страны проходит ряд кратчайших маршрутов, на государственном уровне проводится большая работа по оптимизации процедур пропуска транспортных средств и улучшению их сервисного обслуживания [5].

Данные о перевозке пассажиров водным видом транспорта представлены в таблице 5.

Таблица 5 – Перевозки грузов по видам транспорта и видам сообщения (перевозок) [2]

Вид транспорта	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2021 г.
1	2	3	4	5	6
Трубопроводный транспорт (тыс. тонн)	124 430	125 217	118 364	111 208	99 032
Железнодорожный транспорт (тыс. тонн)	146 295	157 164	145 531	124 955	128 597
Международное сообщение	112 785	121 326	109 520	89 355	93 591
Автомобильный транспорт (тыс. тонн)	166 671	170 876	161 686	159 785	154 804
Международные перевозки (тыс. тонн)	14 001	14 972	16 461	16 241	16 502
Водный транспорт	2 019	2 195	2 241	2 696	2 426
Воздушный транспорт	55	52	28	32	36
Все виды транспорта	439 471	455 503	427 849	398 676	384 895

Основными направлениями развития транспортного комплекса являются:

– развитие внешнеэкономической деятельности в сфере автомобильного транспорта, международных автомобильных перевозок грузов и пассажиров, в том числе в туристических целях;

- формирование конкурентоспособной среды в области транспортной деятельности на внутреннем и внешнем рынках транспортных услуг;
- развитие инфраструктуры на автодорожных пунктах пропуска и железнодорожных станциях;
- формирование единого информационно-технологического пространства грузовых автомобильных перевозок на основе современных систем рыночного мониторинга, анализа, логистики и статистики транспортных связей и процессов;
- оптимизация транспортных затрат путём использования водного транспорта, энергопотребление которого значительно ниже, чем на автомобильном и железнодорожном транспорте;
- модернизация сети передач данных для информационного обеспечения перевозок и применению электронной технологии слежения за перемещением груза.

Литература

1. Логистика: учеб. пособие / И. М. Баско [и др.]; под ред. д-ра экон. наук, проф. И. И. Полещук. – Минск : БГЭУ, 2007. – 431 с.
2. Официальная статистика / Транспорт [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://belstat.gov.by>. – Дата доступа: 29.10.2022.
3. «Автомобильный транспорт Беларуси – 2008» / «Синяя книга». – М. : МСАТ, 2008. – 84 с.
4. О Государственной программе «Транспортный комплекс» на 2021–2025 годы : постановление Совета Министров Республики Беларусь 23 марта 2021 г. № 165 / Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://pravo.by/document/?guid=3871&p0=C22100165>. – Дата доступа: 29.10.2022.
5. Дзикович, Н. Г. Республика Беларусь в мировой транспортной системе / Н. Г. Дзикович // Науч. тр. Акад. упр. при Президенте Респ. Беларусь. – 2012. – № 2. – С. 23–29.

УДК 658.511.3

Хилинская Е С., студентка
научный руководитель – **Ковалевич О. А.**, старший преподаватель
УО «Брестский государственный технический университет»,
г. Брест, Республика Беларусь

ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Все коммерческие предприятия в своей деятельности ориентированы на получение максимальной прибыли. Рентабельность показывает, насколько прибыльна деятельность предприятия, соответственно, чем выше коэффициенты рентабельности, тем эффективнее деятельность. Поэтому предприятие должно стремиться к повышению производительности, а менеджмент должен определять пути повышения рентабельности.

Пути повышения эффективности деятельности предприятий весьма разнообразны. Основные способы увеличения прибыли организации заключаются в следующем:

- снижение затрат, которое может быть достигнуто за счет снижения ценовых условий закупок, оптимизации производства, сокращения персонала или уровня оплаты труда;
- модернизация процессов или всего производства, что позволяет повысить производительность, сократить объем перерабатываемого сырья, отходов, автоматизировать большинство операций;
- изменения в организационной системе, которые могут влиять на структуру управления, принципы обслуживания клиентов, коммуникации и другие;

– усиление маркетинговых коммуникаций, когда ставится задача максимизировать рост продаж, изменить отношение к организации, найти новые возможности для производства.

Каждое из этих направлений может быть детализировано и имеет свои методы работы. Вся система управления компанией должна быть настроена так, чтобы на любом уровне сотрудники проявляли инициативу, ведущую к повышению экономической эффективности.

Зачастую комплекс мероприятий, которые должны повысить эффективность работы, затрагивает сразу все блоки мероприятий. Такой системный подход позволяет использовать синергетический эффект.

Если руководство предприятия заинтересовано в достижении более высоких результатов, следует анализировать информацию о состоянии внешней и внутренней среды. Тогда станет ясно, какой из существующих факторов следует использовать на благо будущего стратегического развития. К ним относятся:

1. Минимальное использование ресурсов. Чем меньше технологий, оборудования, персонала используется при сохранении объемов производства, тем эффективнее функционирует организация.

2. Повышение эффективности работы персонала за счет оптимизации структуры, повышения квалификации и профессиональной подготовки, поиска более компетентных кадров, изменения системы мотивации.

3. Повышение эффективности персонала за счет его совершенствования, улучшения условий труда. Меры, направленные на решение этих проблем, приводят к сокращению количества больничных листов (экономия средств работодателя), повышению производительности труда и лояльности работников.

4. Усиление социально-психологических факторов. Использование инструментов децентрализации в управлении может стать хорошим стимулом для развития.

5. Применение результатов научно-технического прогресса. Игнорирование современных технологий или отговорка от их внедрения из-за потребности в инвестициях ведет к снижению конкурентоспособности и возможной последующей ликвидации. Опасаясь неблагоприятной экономической ситуации в текущем периоде, компании часто закрывают дорогу к развитию в будущем.

6. Использование диверсификации, сотрудничества и других стратегий, позволяющих использовать имеющиеся ресурсы в различных проектах.

7. Привлечения инвестиционного капитала и других финансовых механизмов. Даже приватизация может открыть пути повышения эффективности предприятия.

Все эти факторы ведут не только к экономическому росту, но и к эффективности управления. Для контроля за результатами проделанной работы следует установить временные рамки контроля и показатели, подлежащие проверке.

Следует также отметить, что при анализе путей повышения рентабельности важно разделять влияние внешних и внутренних факторов. В целом одним из условий процветания предприятия является расширение рынка сбыта продукции за счет снижения цены на предлагаемые товары, но это не всегда так. Поэтому этому внешнему фактору следует уделять меньше внимания, чем внутреннему: увеличение объемов производства, снижение себестоимости продукции, увеличение рентабельности основных средств.

Однако в контексте рыночных отношений не менее важно закрепиться на рынке как конкурентоспособная организация, которая будет иметь достаточно надежную репутацию и сможет найти достойных партнеров и увеличить потенциал. Это требует развития недорогой и высоко-рентабельной деятельности, но практически каждое предприятие имеет резервы для снижения затрат до рационального уровня, выявление которых позволит повысить экономическую эффективность компании и ее конкурентоспособность. Достижение этой цели зависит от многих факторов, таких как:

- изменения курса валют, инфляция;
- тарифы, устанавливаемые государством;
- изменение рыночных цен на сырье, материалы, услуги;
- налоги;
- ставки по кредитам;
- рациональное использование основных фондов, сырья, материалов, труда, финансовых средств;
- совершенствование уровня организации производственных процессов;
- и др.

Таким образом, одним из важных путей достижения стабильности и повышения эффективности деятельности предприятия является формирование, выявление и использование внутренних резервов. При этом внутренний производственный резерв – это неиспользованные возможности снижения текущих и будущих затрат, основных фондов, материальных, трудовых и финансовых ресурсов на данном уровне развития производительных сил и производственных отношений.

Проведенный анализ позволяет сделать следующие выводы:

- при низкой рентабельности продаж необходимо стремиться к ускорению оборота активов;
- рентабельность собственного капитала увеличивается по мере увеличения доли долга в общем капитале;
- рентабельность активов, тем выше рентабельность производства, тем выше рентабельность внеоборотных активов и коэффициента оборачиваемости оборотных активов, чем ниже общие затраты на 1 единицу продукции и удельные затраты по экономическим элементам (труда, материалов, труда).

Следует отметить, что невозможно учесть влияние отдельных факторов, так как на уровень и динамику рентабельности влияет весь комплекс производственно-экономических факторов:

- уровень организации торговли и управления;
- структура капитала и его источников;
- степень использования ресурсов;
- объем, качество и структура продукции;
- затраты;
- прибыль по видам деятельности и направления ее использования.

Наибольшее внимание следует уделить последнему пункту, а точнее, направлению использования прибыли, которое определяется самим предприятием. Прибыль может быть направлена на отчисления в резервный капитал, формирование накопительных фондов и фондов потребления, отвлечение на благотворительные и другие цели, с целью расширения деятельности организации за счет собственных источников финансирования. Но есть и другая альтернатива – инвестировать собственные средства в ценные бумаги других крупных компаний, к примеру, сформировать инвестиционный портфель, грамотно осуществлять управление и через определенное время получить доход и вложить в свое предприятие для улучшения конкурентоспособности, финансового состояния предприятия.

Следует отметить, что даже если руководство видит смысл в изменениях, которые должны привести к повышению эффективности компании, результатов может и не быть. Как ни странно, проблемы заключаются в психологическом восприятии изменений в управлении сотрудниками, а также в их правовом обеспечении.

К примеру, внедрение новых технологий и установка оборудования практически всегда приводит к сокращению персонала. Естественно, сотрудники компании не захотят остаться без работы. Их задача – как можно дольше откладывать такие изменения. Они могут прибегнуть к экономическим аргументам, заявив, что переустановка оборудования на некоторое время требует прекращения работ.

С точки зрения законодательства процесс увольнения работников строго регламентирован. В случае нарушения процедур предприятие обречено нести дополнительные затраты, что снижает эффективность хозяйственной деятельности.

Для того чтобы преодолеть все эти сопротивления, необходимо пересмотреть систему уведомления сотрудников об изменениях, демонстрирующую положительные стороны внедрения изменений.

Дополнительные трудности могут быть связаны:

- с отсутствием финансирования или невозможности доступа к источникам инвестиций;
- отсутствием компетенций сотрудников компании, что не позволяет реализовать намеченные планы;
- отсутствием системы стратегического планирования в организации и анализа предыдущих лет работы.

Для достижения экономической эффективности необходимо будет проводить системную и масштабную работу. Нельзя исключать необходимость привлечения сторонних специалистов, которые смогут сэкономить время на внедрении изменений.

В целом при грамотном подходе и применении разумных мер можно повысить эффективность каждого предприятия, независимо от ситуации и на каком этапе его развитие. Как уже упоминалось выше, на любом предприятии, в любой организации достаточно резервов для повышения эффективности.

Литература

1. Ефимова, О. В. Анализ рентабельности капитала / О. В. Ефимова // Бухгалтерский учет. – 2019. – № 11. – С. 11–15.
2. Кодацкий, В. А. Затраты и прибыль / В. А. Кодацкий // Экономист. – 2019. – № 2. – С.13-16.
3. Костромина, Д. В. Управление затратами и прибылью предприятия на основе организации центров финансовой ответственности / Д. В. Костромина // Финансовый менеджмент. – 2019. – № 4. – С.10-15.
4. Липатов, И. В. Прогнозирование прибыли / И. В. Липатов // Финансы. – 2019. – № 5. – С.15.
5. Сотникова, Л. В. О формировании финансовых результатов / Л. В. Сотникова // Бухгалтерский учет. – 2020. – № 5. – С.21–25.
6. Шеремет, А. Д. Комплексный экономический анализ деятельности предприятия (вопросы методологии) / А. Д. Шеремет. – М. : Экономика, 2019. – 598 с.
7. Шеремет, А. Д. Финансовые результаты хозяйственной деятельности экономического субъекта / А. Д. Шеремет // Аудит и финансовый анализ. – 2021. – №2. – С.22–28.

УДК 378

Хололович Д. В., студент
научный руководитель – **Гарчук И. М.**, к. э. н., доцент
УО «Брестский государственный технический университет»,
г. Брест, Республика Беларусь

ОБУЧЕНИЕ И РАЗВИТИЕ ПЕРСОНАЛА КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

Руководителям необходимо осознавать важность обучения и развития для повышения конкурентоспособности организации. Расширенные возможности, знания и навыки являются основой конкурентного преимущества организации на современном рынке. Несмотря на то, что

было проведено большое количество исследований в области обучения и развития работников, похоже, что руководители организаций по-прежнему сталкиваются с пробелами в этом отношении. В этой связи целью статьи является предоставление краткой информации о концепции обучения, развитии работников, а также о причинах, влиянии, подходах, преимуществах и руководящих принципах при реализации эффективных возможностей обучения и развития работников, что в конечном итоге положительно скажется на работе предприятия.

Организации по обучению и развитию работников стремятся добиться успеха за счет дифференцированных программ, услуг, возможностей и продуктов. Однако такие элементы должны быть разработаны и поддержаны хорошо обученными людьми. Несмотря на то, что обучение и развитие работников может быть сложной задачей для многих руководителей, организации ежегодно инвестируют более 1 миллиона долларов, чтобы коллектив мог положительно влиять на результаты предприятия [1].

Усилия по обучению и развитию работников показывают, что организации извлекают выгоду не только из работников с высоким потенциалом, но и из людей, которые могут взять на себя обязательство достичь более высокого уровня ответственности.

К примеру, подготовку персонала ОАО «Савушкин продукт» считает основой своего текущего и будущего процветания. В организации осуществляется дополнительное обучение персонала, направленное на совершенствование работников, на формирование профессиональных навыков, необходимых для выполнения своих должностных обязанностей, для присвоения более высоких квалификационных разрядов рабочим, а также на удовлетворение познавательных потребностей в определенной сфере деятельности или области знаний.

За 8 месяцев 2020 года прошли подготовку и переподготовку 108 и повысили разряды 80 рабочих. Обучились на семинарах, бизнес-курсах, тренингах, по программам совершенствования возможностей и способностей личности – 190 специалистов и руководителей. В организации обучение проводилось по вопросам санитарии и гигиены, системы менеджмента качества, системы безопасности труда, системы управления окружающей средой, изучения оборудования, передовых методов работы и т. д. Затраты на обучение персонала составили за отчетный период более 200 тысяч долларов [3].

Обучение и развитие — это функции управления человеческими ресурсами, используемые для устранения разрыва между текущей и ожидаемой производительностью [1].

Обучение и развитие работников происходит на разных уровнях организации и помогает отдельным лицам в достижении различных целей. Эти усилия помогают людям уменьшить их тревогу или разочарование, с которыми они сталкиваются на рабочем месте. Когда задача не выполняется должным образом и конечные результаты воспринимаются не так, как ожидалось, человек может не чувствовать мотивации продолжать выполнять. Люди, которые не способны работать на ожидаемом уровне производительности, могут даже принять решение покинуть организацию, потому что они чувствуют, что они непродуктивны, и становятся недовольными своей работой. По этой причине обучение и развитие работников служит инструментом, который не только повышает компетенции, необходимые для выполнения работы, но и предоставляет средства, помогающие людям чувствовать себя более удовлетворенными результатами своей работы. Расширенные компетенции приводят к повышению производительности и удержанию работников.

Обучение и развитие не только расширяют знания, но и дают ряд других преимуществ. Например, приносят такие преимущества, как повышение морального духа, уверенности и мотивации работников, снижение текучести кадров и прогулов за счет чувства безопасности, повышение вовлеченности работников в процесс изменений. Доказано, что отдельные люди становятся более продуктивными, потому что программы обучения и развития улучшают навыки и способности отдельных лиц. Даже организации предлагают компенсацию за обучение отдельным лицам для участия в таких программах.

Как и в любой другой области, на производительность работников могут влиять различные факторы. Это может быть связано с отношением начальства, личными заботами, обязанностями, нормами и стандартами. Также есть и другие факторы, такие как отсутствие надлежащего оборудования и навыков, высокая рабочая нагрузка, недостаточное количество канцелярских принадлежностей, неопределенные цели, давление со стороны коллег.

В результате организации должны обеспечить бесшумную рабочую среду, адекватную систему освещения, температуры. Это обеспечит хорошие условия труда, а следовательно, и повышение общей производительности труда работников. Кроме того, предприятиям следует подумать о системе вознаграждения. Основной целью внедрения этой системы является привлечение и удержание квалифицированных работников. Организации могут предпочесть внедрение системы оплаты труда, основанной на результатах, чтобы вознаграждать работников в соответствии со стандартами производительности. Кроме того, организация командной работы на рабочем месте имеет важное значение.

Командная работа — это взаимодействие двух или более человек, работающих над достижением определенных целей и задач. Это облегчает общение между людьми, и, когда они дополняют друг друга, такое поведение позволяет им решать больше задач благодаря синергии, созданной между ними. Командная работа создает чувство принадлежности, сопричастности, достоинства и самооэффективности [2].

Наконец, обучение стимулирует производительность работников за счет улучшения знаний, навыков, способностей и поведения отдельных лиц, одновременно уменьшая количество жалоб, прогулов и текучести кадров, а также повышение производительности и развитие способностей, необходимых для достижения заранее определенных результатов, целей и задач. Мотивация напрямую влияет на производительность работников и приверженность организации. Руководители несут ответственность за поддержку такого жизненно важного элемента для достижения высокой прибыльности и устойчивости организации. Кроме того, когда организации вовлекают отдельных лиц в процесс принятия решений, существует высокая вероятность развития взаимного доверия и мотивации между руководителями и подчиненными. Мотивированные люди вдохновляются на то, чтобы быть более творческими и лояльными, что приводит к повышению эффективности работы.

Начальство должно понимать, что мотивированная организация способна создать более сплоченную организационную культуру и надежные средства коммуникации.

Сплоченная организационная культура поддерживает эффективность работы работников посредством ценностей, норм и убеждений, которые влияют на то, как люди думают, чувствуют и ведут себя в организации. Создание такой культуры, которая включает в себя воспитание, поддержание и улучшение производительности отдельных работников, зависит от степени взаимного восприятия ценностей. Кроме того, надежные коммуникационные площадки повышают организационную культуру, помогая работникам делиться своими знаниями, идеями и мнениями, необходимыми для инноваций, эффективного принятия решений и достижения стандартов производительности.

Кроме того, существуют и другие факторы, влияющие на приверженность организации, такие как обогащение работы, расширение прав и возможностей, компенсация, уровень образования, личность и должность. Что касается стилей руководства, то, несмотря на их разнообразие, харизматичные и трансформационные лидеры в большей степени способны повысить приверженность работников организации, потому что они, как правило, тратят огромное количество своего времени, давая советы, поддерживая и уделяя внимание индивидуальным потребностям работников.

Психологическое расширение прав и возможностей, используемое трансформационными лидерами, улучшает отношения между работниками; в конечном итоге улучшается эффективность работы.

Наконец, некоторые организации используют процесс управления производительностью для подготовки высококвалифицированных специалистов, который вовлекает работников в развитие организации. Таким образом, повышается вероятность создания мотивированных работников.

Хотя эффективность работы работников является одной из самых серьезных проблем, с которыми большинство руководителей организаций могут столкнуться на рабочем месте, по причинам, изложенным выше, крайне важно подчеркнуть, что обучение и развитие по-прежнему являются элементами повышения эффективности работы работников и достижения организационных целей и задач.

Существуют организации, которые, возможно, не используют системный подход к оценке эффективности работы работников. Следовательно, проблема этого действия заключается в том, что оно приводит к неясным, неэффективным и неоднозначным результатам оценки. По этой причине организациям жизненно важно разработать системный подход к оценке эффективности. Как правило, производительность работников измеряется с точки зрения результатов и поведения в соответствии с заранее установленными стандартами.

Анализ научных концепций позволяет выделить несколько основных методических подходов к оценке эффективности трудовой деятельности:

1. Экономическая эффективность позволяет путем соизмерения прибыли и затрат экономически обосновать результаты деятельности организации по законченным проектам.

Основные показатели экономической эффективности: коэффициент эффективности затрат, срок окупаемости затрат; приведенные затраты, годовой экономический эффект, дисконтированные затраты.

2. Социальная эффективность создает возможность оценки общественного характера труда с помощью количественных и качественных показателей. Она измеряет мотивацию персонала, социально-психологический климат в коллективе и уровень развития человеческих ресурсов организации. Включает такие показатели, как средняя заработная плата работника, удельный вес фонда оплаты труда в выручке, темпы роста заработной платы, уровень трудовой дисциплины, текучесть персонала, потери рабочего времени, оценка социально-психологического климата.

3. Организационная эффективность оценивает уровень организации трудовой деятельности управленческого и производственного персонала, состояние системы управления организации: надежность работы персонала и равномерность загрузки персонала, нормы управляемости, коэффициент прироста сотрудников, качество управленческого труда, уровень управленческого потенциала.

4. Оценка по конечным результатам позволяет количественно определить результаты и динамику трудовой деятельности организации в целом и ее подразделений на основе укрупненных экономических показателей. Здесь берется во внимание то, что персонал является совокупным общественным работником, непосредственно воздействующим на производство. Поэтому конечные результаты производства могут служить критериальными показателями эффективности трудовой деятельности. К ним относятся показатели: выручка (объем продаж); валовой (хозрасчетный доход); чистая прибыль; затраты (себестоимость, издержки); качество готовой продукции.

5. Управление производительностью труда – очень важный раздел мотивации трудовой деятельности, экономики труд и экономики предприятия. Оно создает основы для планирования и анализа трудовых ресурсов по главному критерию – производительности и связанным с ним другим показателям. В перечень основных показателей входят: стоимостная оценка производительности; натуральная выработка на одного работника; темпы роста производительности труда, трудоемкость продукции (работ, услуг), коэффициенты использования рабочего времени.

6. Качество трудовой жизни – важнейшее условие роста производительности труда и должно базироваться на росте материальных показателей и концепции всестороннего развития

личности; является современным интегральным показателем оценки трудовой деятельности, определяемым на основе совокупности экономических и социальных показателей. Оно включает следующие группы показателей: трудовой коллектив, оплата труда, рабочее место, руководство предприятия, служебная карьера, социальные гарантии, социальные блага.

7. Балльная оценка эффективности труда позволяет с помощью интегрального показателя оценить итоговые результаты деятельности за определенный период организации в целом, а также ее крупных подразделений.

Эффективность трудовой деятельности рассчитывается как отношение фактически достигнутых критериальных показателей к базисным значениям конечных результатов деятельности, соотнесенных между собой с помощью весовых коэффициентов и моделей стимулирования при нормативном значении эффективности, равном 100 баллам. Предложенная методика позволяет ранжировать организации по численному значению эффективности, оценивать динамику развития и проводить сопоставления с организациями-конкурентами.

В результате экспериментальных исследований сформирован перечень критериальных показателей эффективности труда, пригодных для различных отраслей экономики. Состав показателей разбит на три группы: экономические, социальные и организационные. В частности, определяются весовые коэффициенты показателей балльной оценки, формируются математические модели стимулирования, предусматриваются частные показатели эффективности, рассчитывается комплексный показатель эффективности, ведется оценка динамики эффективности. 100 баллов соответствует хорошей работе организации за отчетный период.

8. Оценка трудового вклада является главным инструментом измерения индивидуального вклада в конечные результаты при бестарифной системе, а также при повременной оплате труда рабочих и служащих. Используются критерии: по шкале достижений в работе, по шкале упущений в работе, по шкале трудового вклада (КТВ), распределение заработка по КТВ, распределение премии по КТВ [2].

Оценка эффективности трудовой деятельности тем или иным методом или совокупностью методов является основой определения степени эффективности управления персоналом в целом.

Работники являются самым ценным активом организации, поскольку они берут на себя ответственность за повышение удовлетворенности клиентов и качества продуктов и услуг. Без надлежащей подготовки и возможностей для развития они не смогли бы выполнять свои задачи в полной мере. Работники, которые полностью способны выполнять свои рабочие задачи, как правило, дольше остаются на работе из-за более высокой удовлетворенности работой.

Обучение и развитие — это жизненно важный инструмент, используемый не только для максимального повышения производительности работников, но и для того, чтобы помочь им стать более эффективными, продуктивными, удовлетворенными и мотивированными на рабочем месте. Определение правильных возможностей обучения для работников поможет организации в достижении ее конкурентных позиций на современном глобальном рынке.

Литература

1. Andrews, M. Looking Like a State: Techniques of Persistent Failure in State Capability for Implementation. / M. Andrews, L. Pritchett, M. Woolcock // *Journal of Development Studies*. – 2019. – Vol. 49. – P. 1–18.

2. Goals, Trust, Participation, and Feedback: Linking Internal Management with Performance Outcomes. / N. Favero[et al] // *Journal of Public Administration Research and Theory*. – 2020. – 26 Jr.

3. Ответственность компании – ОАО «Савушкин продукт» // Савушкин продукт [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.savushkin.by/about/responsibility/>. – Дата доступа: 23.10.2022.

Хололович Д. В., студент
научный руководитель – **Носко Н. В.**, старший преподаватель
УО «Брестский государственный технический университет»,
г. Брест, Республика Беларусь

РОЛЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ЭНЕРГЕТИЧЕСКОМ КОМПЛЕКСЕ НА ПРИМЕРЕ РУП «БРЕСТЭНЕРГО»

Во многих странах системы энергоснабжения базируются на созданных 50–100 лет назад энергокомплексах. Многие годы подход к размещению и развитию производственных комплексов оставался неизменным. Однако в последние десятилетия характер производства и потребления электроэнергии сильно изменился: появились новые энергоёмкие отрасли промышленности, значительно возросло потребление электроэнергии среди населения, заметно расширились энергосети, а также появились новые источники с непостоянной выработкой.

Энергетический комплекс Республики Беларусь возглавляется ГПО «Белэнерго». Структурно энергосистема Республики Беларусь состоит из шести областных РУП — «Гомельэнерго», «Гродноэнерго», «Минскэнерго», «Брестэнерго», «Могилёвэнерго», «Витебскэнерго». Но в этой статье более подробно рассмотрится применение цифровых технологий в РУП «Брестэнерго».

Несмотря на то, что РУП «Брестэнерго» обеспечивает производство, передачу, распределение и реализацию электрической и тепловой энергии, факторы производства и потребления электроэнергии (приведённые выше) негативно оказывают влияние на эффективность работы РУП «Брестэнерго», так как не дают возможность постоянно генерировать электроэнергию при фиксированной нагрузке [4].

В регионах с большой долей возобновляемой энергии с непостоянной выработкой, возникает проблема распределения нагрузки. Излишки энергии в моменты низкого потребления и дефицит в пиковые периоды потребления создают трудности для энергосистемы в целом. Установки, включая горелки, котлы, турбины, системы управления и многое другое, были спроектированы, рассчитаны и оптимизированы для фиксированного, стационарного ввода и вывода. Вариации создают множество эксплуатационных проблем, включая:

1. Снижение коэффициента использования топлива (работа котла вне оптимальных параметров для его первоначальной конструкции).
2. Увеличение выбросов (связано с более низким коэффициентом использования топлива).
3. Более высокий уровень накладных расходов (много постоянных затрат при более низкой производительности).
4. Снижение надёжности при увеличении частоты отказов и технического обслуживания (изменение мощности вызывает деградацию материалов) [2].

Число произведённой электроэнергии считается одним из важных показателей уровня развития страны и её экономики, точно также как и другие показатели (ВВП страны). Динамика мирового производства электроэнергии приведена на рисунке 1.

С ростом использования энергии солнца и ветра старые тепловые электростанции должны компенсировать баланс электрических сетей. Поскольку возобновляемые источники энергии получают всё большее распространение, этот вопрос приобретает все большую актуальность. Это обуславливает необходимость высокой гибкости и устойчивости к быстрым изменениям нагрузки и частотному регулированию. Управление операциями с нестационарной нагрузкой включает в себя несколько направлений:

1. Эффективность Динамическое регулирование установок и ключевых узлов оборудования для повышения эффективности организация.

2. Гибкость Повышение производительности цикла установки, включая минимальную нагрузку, скорость выхода на рабочие параметры и автоматизацию.

3. Надежность Повышение доступности и ремонтпригодности энергоблоков для экономической эксплуатации, безотказной работы и безопасности [1].

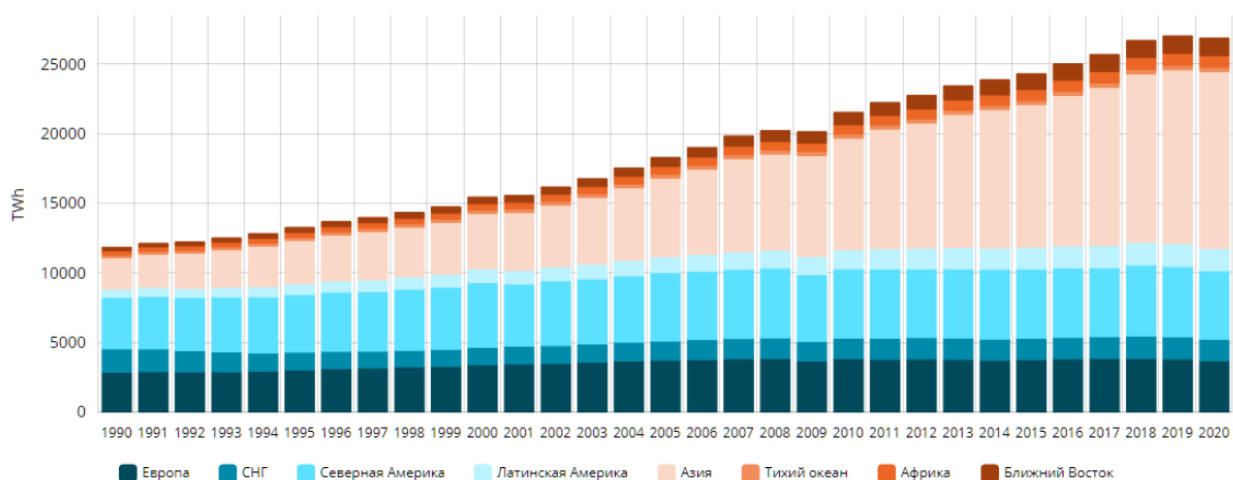


Рисунок 1 – Динамика мирового производства электроэнергии [1]

На сегодняшний день эффективным решением для организаций вместо глубокой модернизации и замены оборудования является применение цифровых технологий, которые позволяют оптимизировать расходы и автоматизировать предприятие для более эффективного регулирования. Примеры применения цифровых технологий на РУП «Брестэнерго»:

1. Непрерывное регулирование горелок с помощью искусственного интеллекта.
2. Оптимизация работы турбин в режиме реального времени с использованием комбинации первого принципа аналитики и машинного обучения.
3. Прогнозирование технического обслуживания для предотвращения незапланированных простоев с использованием машинного обучения.
4. Снижение внутренних напряжений в оборудовании при изменении нагрузки для снижения частоты технического обслуживания и увеличения срока эксплуатации.
5. Удаленный мониторинг для наглядности и анализа [2].

Стратегия РУП «Брестэнерго» нацелена не только на долгосрочный экономический рост, расширение и укрепление потребительской базы, но и на внедрение инновационных технологий, которые применяются в энергосбытовой деятельности, а также на удовлетворение наиболее значимых требований потребителей к энергоснабжению.

Развитие организации ориентировано на увеличение эффективности бизнес-процессов и расширение потребительской базы на всей территории, где функционирует РУП «Брестэнерго».

С учётом того, что используется в РУП «Брестэнерго», предлагается внедрить корпоративные информационные технологии. Сперва необходимо отметить, что главная задача разработки информационной системы – поддержка принятия решений в энергосбережении. Современный пользователь нуждается как в фактографии по интересующему вопросу, так и в возможности навигации поиска решения, близкому к наилучшему. Речь идет касательно комплексов мероприятий, которые охватывают все этапы передачи и использования энергетических ресурсов от мест формирования до использования. С целью достижения данной цели нужна организация сбора информации согласно данной проблематике из всех источников, включая отраслевые информационные системы, публикации в научной периодике, Интернет и т. д.

Результатом разработки считаются стандартные решения для построения многоцелевых автоматизированных информационно-поисковых систем. Решением может быть применение

технологических процессов сетевого информационного банка данных вместе с интегрированными процессами управления знаниями и механизмом обмена знаниями и тиражирования знаний по всем аспектам энергосбережения и энергосберегающих технологий. Следует создать компьютерную технологию, которая обеспечит доступ со стороны многочисленных пользователей доступ к этому уникальному фонду знаний.

Существует немало программных продуктов в сфере информационных технологий для энергосбережения. Так, например, информационный комплекс E-Net рассчитан с целью решения задач автоматизации энергоучета и контролирования состояния технологического оборудования системы электроснабжения промышленных предприятий. Главными плюсами системы считаются:

1. Отображение паспортных данных объектов в электронных версиях.
2. В системе применяются методы, которые позволяют повысить не только корректность и достоверность, но и актуальность информации.
3. Схема электрической сети может редактироваться на топографических картах.
4. Гибкая настройка интерфейса системы для работы с большим числом объектов.
5. Быстрый доступ к достоверным данным их обработке [3].

«АРМ для управления энергосбережением» – один из инновационных комплексов программного обеспечения. Сведения скапливаются в реляционной системе управления базами данных, и на ее основе рассчитываются лимиты расхода ТЭР, факторы которых оказывают большое влияние. Данные лимиты считаются аспектами рациональности энергозатрат. Лимиты обновляются на базе более новых статистических данных в течение времени, учитывая не только изменения в процессе производства, но и оценку рациональности энергозатрат, которая проводится «от достигнутых результатов».

Использование современных цифровых технологий даёт возможность не только повысить показатели производства, но и продлить его срок эксплуатации, никак не прибегая к дорогостоящим и сложным мероприятиям.

Таким образом, роль информационных технологий в энергосбережении очевидно велика. Они открывают новые возможности при решении вопросов эффективности энергосбережения [3].

Главной точкой информационных технологий должно стать развитие адаптивно меняющейся инфраструктуры информационно-технологического обеспечения энергетических сетей, которая направлена на оптимизацию всех функций управления взаимосвязанными процессами генерации и потребления электрической энергии на всех уровнях масштабирования, начиная от долгосрочного планирования и заканчивая автоматическим мониторингом и диспетчированием в реальном времени.

Литература

1. Ismail, N. How technology is revolutionizing the energy sector./ N. Ismail [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.information-age.com/technologyrevolutionising-energy-sector123468883>.

2. Plotnikova L. V. Development of software for analysis of the structure of industrial heat and power systems, 2nd international conference on industrial engineering, Applications and manufacturing / L. V. Plotnikova, L. A. Kashirova [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ieeexplore.ieee.org/document/7911675>.

3. Орнов, В. Г. Задачи оперативного и автоматического управления энергосистемами / В. Г. Орнов, М. А. М. Рабинович: Энергоатомиздат, 2018. – 223 с.

4. РУП «Брестэнерго» // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://brestenergo.by>. – Дата доступа: 23.10.2022.

Чайчиц С. С., студент
научный руководитель – Мишкова М. П., к. э. н.
УО «Брестский государственный технический университет»,
г. Брест, Республика Беларусь

АКТУАЛЬНЫЕ УСЛОВИЯ РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА В БЕЛАРУСИ

Тема развития малого и среднего бизнеса является очень актуальной в условиях модернизации существующей экономики в Беларуси. Малый и средний бизнес играют важную роль в любой стране: он обеспечивает занятость населения, порождает здоровую конкуренцию, насыщает рынок новыми товарами и услугами и обеспечивает нужды крупных предприятий. Основной целью исследования является описание актуальных условий, в которых существует белорусский бизнес, и проблем, с которыми он сталкивается.

Официальная статистика фиксирует сокращение роли малого бизнеса в экономике. По всей стране исчезают не крупные организации. Раз в месяц чиновники обновляют информации о количестве компаний малого бизнеса в Республики Беларусь. По белорусской методике к малым организациям относятся компании, в которых работают от 16 до 100 человек. Микробизнес как юрлицо представлен компаниями с персоналом от 1 до 15 человек. Такая информация выступает хорошей альтернативой статистике по численности активных бизнесов. Органы статистики делают замеры по активным бизнесам лишь раз за год. А вот данные по малому бизнесу максимально приближены к реальному времени. 2021 год продолжает негативную тенденцию кризисного 2020-го. С 1 января по 1 сентября количество организаций малого бизнеса сократилось более чем на 4 тысячи – со 102,2 до 98,1 тыс. единиц. Сравните динамику в 2020 году: за 8 месяцев количество малых компаний уменьшилось со 104,5 до 102,8 тыс. Выходит, что относительно трудного 2020-го темпы «растворения» малого бизнеса удвоились. Падает и удельный вес поступлений от малых компаний в налоговую казну Беларуси. Если по итогам января – августа 2020-го он составлял 26,8 %, то по итогам такого же периода в 2021-м – только 24,9 %. В 2021 году количество малых предприятий сократилось во всех областях и в Минске. По столице численность малого бизнеса за 8 месяцев снизилась с 41,5 до 39,6 тыс. компаний [1]. С 1 января по 1 сентября количество малых организаций с занятостью 16–100 человек упало с 11,3 до 10,9 тыс. единиц, микроорганизаций с занятостью 1–15 человек – с 90,9 до 81,2 тыс. Доля малых компаний в общей налоговой кубышке уменьшилась с 18 % до 16,4 %, микрокомпаний – с 8,8 % до 8,5 %. В 2021 году незаметен процесс укрупнения малых бизнесов – перехода компаний из малых в категорию средних. В Беларуси к среднему бизнесу относят организации с персоналом от 101 до 250 человек. С 1 января по 1 сентября количество средних бизнесов осталось на отметке в 2152 организаций. Можно сказать, что если некие малые компании и переходят в когорту средних, то в 2021 году это идет на фоне выпадения «старых» бизнесов. В итоге сальдо становится нулевым и количество средних предприятий не изменяется. Убывание малых компаний наблюдается уже несколько лет подряд. На 1 сентября 2014-го в стране было 113,6 тыс. таких бизнесов, на ту же дату в 2015-м – 113,3 тыс., в 2016-м – 109,6 тыс., в 2017-м – 109,4 тыс., в 2018-м – 105,8 тыс., в 2019-м – 104,3 тыс. Данные на 1 сентября 2020–2021 гг. даны выше и они также отражают снижение.

Далее можно выделить основные причины, тормозящие развитие предпринимательства в нашей стране.

1. Налогообложение. Эксперты утверждают о высокой налоговой нагрузке организаций малого и среднего бизнеса: высокие налоговые ставки и частые изменения в отчетности, предоставляемой в налоговые органы, а также об отсутствии стабильности в законодательстве в отношении предпринимателей; высоких размеров штрафов; растущих количества проверок со стороны регулирующих органов.

2. Слабая поддержка государства. По сравнению со странами с сильной рыночной экономикой (США, Германия, Великобритания) финансовая помощь государства в развитии малого бизнеса очень низкая. До недавнего времени в бюджеты как общереспубликанский, так и местные, не была заложена статья расходов на поддержку предпринимательства.

3. Наличие ценового регулирования на ряд товаров и услуг; определенные сложности в лицензировании деятельности.

4. Неравные условия для государственного и частного бизнеса, т. е. предприятия не отдают на реализацию частным предпринимателям продукцию, предпочитая работать с государственными торговыми организациями.

5. Высокие ставки на заемные средства со стороны банков и других финансовых организаций. Однако следует отметить, что государством предпринимаются определенные попытки стимулирования развития предпринимательства, но они недостаточны для получения значительного эффекта. Для развития предпринимательства необходима комплексная система мер, направленная на либерализацию экономики и проведение рыночных реформ [2]. Такими мерами должны стать: формирование инфраструктуры развития предпринимательства; устранение серьезных административных барьеров, препятствующих развитию сектора малого и среднего бизнеса; поддержка субъектов малого и среднего бизнеса, предоставление льгот, возможность получения кредитов на развитие бизнеса, в частности, развитие микрокредитования; международное сотрудничество в сфере предпринимательства; усовершенствование законодательства в сфере малого бизнеса: упрощение системы налогообложения и процесса регистрации субъектов малого предпринимательства. В Республике Беларусь малое и среднее предпринимательство имеет особое значение для развития экономики и формирования рыночных условий хозяйствования [3].

Развитое малое предпринимательство обеспечивает стабильность государства, удовлетворяет потребности населения, создает богатство стране. Малые предприятия придают необходимую гибкость рыночному механизму, создают предпосылки инновационного развития экономики, формируя, с одной стороны, соответствующую конкурентную среду, с другой – генерируя основные нововведения. В современных экономических условиях, связанных с кризисными явлениями, целенаправленная государственная поддержка предпринимательства, создание необходимых условий для его развития должны занимать важное место в комплексе антикризисных мер властей страны [4].

Главным образом, увеличение доли малых предприятий в экономике области достигается за счет увеличения числа предприятий, на что влияет активная государственная поддержка начинающих предпринимателей. Качественный рост действующих субъектов сдерживается административными препятствиями, рядом неблагоприятных деловых факторов.

Литература

1. Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://belstat.gov.by/>. – Дата доступа: 04.12.2020.

2. Национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2030 г. // Экон. бюл. – 2015. – № 4. – С. 6–98.

3. Мишкова, М. П. Социальное партнерство государства и бизнеса / М. П. Мишкова // Перспективы инновационно-технологического и экономического развития минерально-сырьевого комплекса : сб. материалов XX Междунар. науч.-прак. конф., Минск, 5 апр. 2022 г. / Белорус. нац. техн. ун-т. – Минск, 2022. – С. 85–86.

4. Мишкова, М. П. Обеспечение эффективности строительного комплекса как условие экономической безопасности = Ensuring the efficiency of the construction complex as a condition of economic security / М. П. Мишкова // Проблемы и перспективы внешнеэкономической деятельности в условиях инновационного развития, модернизации и цифровизации : сб. материалов Нац. науч.-прак. конф. с междунар. участием, Брянск, 30 марта 2022 г. / ФГБОУ ВО Брянский государственный университет им. И. Г. Петровского. – Брянск, 2022. – С. 415–419.

Штельц Н. В., Шабанова Ж. А., Савченко А. В., студенты
ФГБОУ ВО «Государственный университет управления»,
г. Москва, Российская Федерация

ПРИМЕНЕНИЕ СИСТЕМНОГО АНАЛИЗА ДЛЯ ПРЕДОТВРАЩЕНИЯ КОНФЛИКТНЫХ СИТУАЦИЙ

Проблема конфликтных ситуаций была, есть и в будущем будет актуальна для любого общества. Жизнь каждый день демонстрирует нам значительное влияние конфликтов на мировоззрение и образ жизни отдельно взятых людей, на межличностные или межгрупповые отношения, на историю развития государств и их взаимодействие.

В настоящее время большинство руководителей разных уровней надеются на то, что с конфликтными ситуациями им помогут справиться лишь личный опыт и здравый смысл. Но на самом деле конфликтами не так легко управлять.

Эффективно влиять на социальный конфликт можно лишь благодаря глубокому изучению причин возникновения конфликтной ситуации, этапов ее развития. Поэтому для решения конфликта лучше всего обратиться к науке конфликтологии, которая изучает конфликты различных видов, общие закономерности их возникновения, развития и завершения (разрешения), а также подходы к управлению конфликтов.

Наиболее действенным в изучении и предотвращении конфликтов является системный подход к анализу конфликтных ситуаций, который мы рассмотрим в данной работе.

Конфликт – отсутствие согласия между двумя или более сторонами. Большинство конфликтов возникает из-за психологической несовместимости людей, социально-экономического неравенства, зависти, неразделяемых индивидом норм и правил, противоположных ценностей, идеологий или религий. Каждому из нас необходимо в первую очередь следить за собой, своим поведением и в подобных ситуациях сохранять спокойствие. Чаще всего люди отвечают обидой на обиду, начинают спорить и перекидываться колкими словами, пытаются уйти от конфликта или разрешить его своей настойчивостью (силой). В результате противоречия скатываются в огромный снежный ком, способный нарушить деятельность всей организации. Именно поэтому руководителям (управленцам) необходимо следить за атмосферой в компании, замечать предпосылки конфликтов, а для того чтобы избежать конфликтов и научиться их решать, требуется изучение системного анализа конфликтных ситуаций.

Основными элементами конфликтного взаимодействия являются [1]:

1. *Субъекты конфликта.* Это его непосредственные участники. Можно сказать, что субъекты конфликтной ситуации представляют собой противопоставленные стороны, с отличающимися взглядами, мнением и интересами.

2. *Предмет конфликта.* Это проблема, которая и послужила началом конфликтной ситуации.

3. *Объект конфликта* – материальные, социальные и духовные ценности, из-за столкновения которых произошел конфликт.

4. *Мотивы конфликта* – внутренние побудительные силы, которые подталкивают субъекты конфликта к противоборству.

5. *Образы конфликтной ситуации.* Это своеобразные идеальные представления участников конфликта о себе, об оппоненте, об объекте, причинах конфликта.

6. *Микро- и макросреда.* При системном анализе необходимо учитывать условия, при которых конфликт возникает и развивается.

Системный анализ конфликтной ситуации – это рассмотрение разногласия как единого целого, состоящего из ограниченного множества взаимодействующих элементов, изучение его

закономерностей и тенденций развития и его роли среди других систем. Системный подход позволяет сформировать общее представление о конфликте, собрав воедино его элементы, причины возникновения и этапы развития.

Для изучения различных конфликтов используются следующие виды системного анализа [2]:

– системно-структурный анализ конфликта – конфликт представляется в виде системы, существующей внутри других систем и включающей в себя также несколько структур; выявляются связи между элементами конфликта и их влияние на конфликтную ситуацию;

– системно-функциональный – рассматриваются внутренние (между элементами) и внешние (со средой) связи конфликта;

– системно-генетический – изменения конфликта во времени;

– системно-информационный – как информация влияет на конфликт и его отдельные элементы.

Так как системный анализ – это научный подход для изучения конфликтов, в процессе него принято придерживаться определенной логики, а именно следующих этапов:

1. Составление программы – достаточно развернутого теоретического обоснования подходов, которые будут применены в анализе конфликтной ситуации.

2. Определение конкретного объекта изучения, который отражает основные характеристики целого (выборка).

3. Разработка совокупности процедур, используемых для анализа конкретного вида конфликтных ситуаций.

4. Пробное исследование конфликтов на небольшой выборке, оценка полученной информации, доработка программы и методики (если необходимо).

5. Сбор информации и контроль надежности полученных данных.

6. Качественная и количественная обработка данных.

7. Систематизация и визуализация информации в виде модели.

8. Объяснение результатов, составление практических рекомендаций.

Ответственность за управление конфликтами в первую очередь лежит на руководстве организации. Для того чтобы предотвратить конфликт, необходимо быть компетентным и обладать знаниями в области конфликтологии и психологии. Полезно уметь работать с большим количеством информации, это понадобится для анализа возможных причин конфликта и для дальнейшего управления им. Сразу стоит отметить, что лицо, которое хочет управлять конфликтом, никогда не должно резко внешне вмешиваться в него, оно должно следить за происходящим изнутри при естественном развитии событий.

Предотвращение конфликтов в организации – это деятельность, направленная на создание особых условий, способствующих исключению или минимизированию возможности самого возникновения конфликтной ситуации. Чтобы уметь успешно предотвращать конфликты, в начале стоит научиться их прогнозировать. Прогнозирование конфликта представляет собой анализ возможности потенциального развития напряжения, которое может привести к возникновению конфликтной ситуации. Для этого особое внимание уделяется источникам возникновения, а также субъективным и объективным условиям, которые влияют на развитие конфликта. Важно обнаружить возникшую ситуацию как можно скорее, чтобы в дальнейшем задействовать меньше усилий.

Ключевым способом предотвращения конфликта можно считать интеграцию системного анализа организации [3], а именно оптимизацию условий для исключения конфликтов внутри компании. К ним относятся: улучшение организационной и иерархической структуры компании, отслеживание требований сотрудников, принятие оптимальных управленческих решений, взвешенная оценка эффективности сотрудников (включая менеджеров).

Вышеописанная деятельность не является легкой. Существует целый ряд преград, которые сильно снижают вероятность успешного предотвращения конфликтных ситуаций.

Эти преграды носят психологический характер. Люди негативно воспринимают попытки вмешательства в свои отношения. Сотрудники организации могут расценить попытки руководства предотвратить конфликтную ситуацию как стремление ограничить их свободу, из-за чего возникнет риск усугубления конфликта, поэтому всегда необходимо придерживаться разумных пределов.

Подводя итоги, можно сделать вывод, что алгоритмы и методы, применяемые при системном анализе, помогают руководству организации профессионально управлять конфликтными ситуациями, а следовательно, создавать наиболее благоприятные условия для работы сотрудников, что оказывает позитивное воздействие на результаты деятельности компании.

Литература

1. Лобан, Н.А. Конфликтология УМК / Н. А. Лобан — Минск. : Изд-во МИУ, 2008.
2. Трофимова, Е. А. Системный подход к изучению конфликтов / Е. А. Трофимова, О. В. Казанская // Молодой ученый. — 2019. — № 25 (263). — С. 39–41. — [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://moluch.ru/archive/263/60845>. – Дата доступа: 24.10.2022.
3. Иванова, А. И. Предупреждение конфликта / А. И. Иванова // Образовательный портал «Справочник» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://spravochnick.ru/sociologiya/preduprezhdenie_konflikta. – Дата доступа: 24.10.2022).

УДК 65.011.44

Шурьякова Ю. В., Ковальчук Я. А., студенты
научный руководитель – **Дашкевич Т. В.**, старший преподаватель
УО «Брестский государственный технический университет»,
г. Брест, Республика Беларусь

ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОГО УНИТАРНОГО СПЕЦИАЛИЗИРОВАННОГО СТРОИТЕЛЬНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ «БРЕСТСКАЯ СПМК-14»

В экономическом анализе результаты деятельности предприятия можно оценить на основе объема произведенной продукции, продаж, прибыли. Однако значения данных показателей недостаточны, так как перечисленные показатели являются абсолютными.

Чтобы сделать полную характеристику эффективности работы предприятия, необходимо рассчитывать показатели рентабельности. Рентабельность комплексно отражает степень эффективности использования материальных, трудовых, денежных и других ресурсов.

Значимость рентабельности в строительстве может быть охарактеризована сопоставлением общей суммы, фактически полученной подрядными организациями, прибыли с расходами государства на капитальные вложения, направляемые на развитие строительной промышленности и на пополнение собственных оборотных средств подрядных организаций [1].

Алгоритм расчета рентабельности представляет собой отношение полученного результата от использования объекта к понесенным расходам.

Показатели рентабельности стремительно участвуют в процессах рассмотрения финансово-хозяйственной работы компании, экономическом планировании, выработке управленческих заключений, принятий заключений кредиторами, а вдобавок инвесторами.

Поиск путей повышения рентабельности определяется многообразием ее показателей. Также следует учитывать, что при анализе способов повышения рентабельности важно разделять влияние внешних и внутренних факторов. Внешний фактор подразумевает расширение рынка сбыта продукции за счет сокращения цены предлагаемых товаров. Внутренние факторы важнее внешних. К ним относятся: увеличение объема производства, сокращение производственных затрат, повышение доходности основных фондов и т.д.

В статье будут рассмотрены пути повышения рентабельности на примере УП «Брестская СПМК-14».

Государственное унитарное специализированное строительное предприятие «Брестская СПМК-14» (УП «Брестская СПМК-14») является дочерним предприятием государственного производственного проектно-строительного унитарного предприятия «Объединение Брестоблсельстрой», что является Учредителем предприятия. Предприятие основано и работает с 1 апреля 1976 года.

Государственное унитарное специализированное строительное предприятие «Брестская СПМК-14» осуществляет широкий спектр электромонтажных работ: электромонтажные, слаботочные, монтаж пожарной сигнализации, пусконаладочные и другие виды спецработ на объектах производственного и непромышленного назначения в жилищном строительстве.

УП «Брестская СПМК-14» имеет в своей структуре 1 филиал (ЖКХ г. Брест) и 7 производственных участков в г. Пинске, г. Пружаны, г. Бресте №1 и г. Брест №2, г. Иваново, г. Столине, г. Дрогичине [2].

Финансовое состояние предприятия на 01.01.2020.

Таблица 1 – Финансовые показатели за 4 квартал 2019 года [3]

Сводные показатели	План	Факт 2019	Факт 2018	Факт 2017	% 2018 г. к 2017 г.	% 2019 г. к 2018 г.	% 2019 г. к плану
1	2	3	4	5	6	7	8
Прибыль от реализации, тыс. руб	224	129	157	123	127,6	82,2	57,4
Чистая прибыль, тыс. руб	28	151	23	42	54,8	656,5	539,3
Рентабельность продаж, %	4,3	2,3	3,4	2,9	116,5	68	54,2
Выручка, тыс. руб.	5230	5560	4601	4200	109,5	120,8	106,3

Произошло снижение прибыли от реализации по сравнению с прошлым годом и прибыль от реализации составила 129 тыс. руб. Показатель по выручке составил 120,8 %. Рентабельность продаж составила 2,3 % это на 1,0 процентных пункта ниже показателя установленного в бизнес-плане предприятия и на 1,1 процентных пункта ниже показателя прошлого года. Чистая прибыль по предприятию за 2019 года составила 151 тыс. руб.

Финансовое состояние предприятия на 01.01.2022

Таблица 2 – Финансовые показатели за 4 квартал 2021 года [3]

Сводные показатели	План	Факт 2021	Факт 2020	Факт 2019	% 2020 г к 2019 г	% 2021 г. к 2020 г.	% 2021 г. к плану
1	2	3	4	5	6	7	8
Прибыль от реализации, тыс. руб	227	577	380	129	294,6	151,8	254,2
Чистая прибыль, тыс. руб	101	278	169	151	111,9	164,5	275,2
Рентабельность продаж, %	4	4,6	5,6	2,3	243	82,4	115,4
Выручка, тыс. руб.	5660	12505	6785	5560	122	184,3	220,9

Произошло увеличение прибыли от реализации по сравнению с прошлым годом на 151,8 % и прибыль от реализации составила 577 тыс. руб. Рентабельность продаж составила 4,6 % это на 0,6 процентных пункта выше показателя, установленного в бизнес-плане предприятия, и на 1 процентных пункта ниже показателя прошлого года. Чистая прибыль по предприятию за 2021 года составила 278 тыс.руб, в 2020 году чистая прибыль была 169 тыс. рублей.

Финансовое состояние предприятия на 01.04.2022

Таблица 3 – Финансовые показатели за 1 квартал 2022 года [3]

Сводные показатели	План 2022	Факт 2022	Факт 2021	Факт 2020	% 2021 г. к 2020 г.	% 2022 г. к 2021 г.	% 2022 г. к плану
1	2	3	4	5	6	7	8
Прибыль от реализации, тыс. руб	18	90	151	201	75,1	59,6	500
Чистая прибыль, тыс. руб	4	1	98	120	81,7	1	25
Рентабельность продаж, %	0,7	3,8	8	10,8	-2,8	-4,2	3,1
Выручка, тыс. руб.	2397	2376	1882	1862	101,1	126,2	99,1

Произошло снижение прибыли от реализации по сравнению с прошлым годом на 75,1 % и прибыль от реализации составила 90 тыс. руб. Рентабельность продаж составила 3,8 % это на 3,1 процентных пункта выше показателя, установленного в бизнес-плане предприятия, и на 4,2 процентных пункта ниже показателя прошлого года. Чистая прибыль по предприятию за 1 квартал 2022 года составила 1 тыс. руб, в 1 квартале 2020 году чистая прибыль была 98 тыс.рублей.

Без анализа уровня рентабельности продукции невозможно правильно решить вопросы структуры промышленного производства, его специализации, размещения по территории страны, определить эффективность производства той или иной продукции. На основе уровня рентабельности продукции государство устанавливает уровень закупочных цен на продукцию.

Исходя из проведенного нами анализа на рассматриваемом предприятии, можно сделать вывод, что в течение последних нескольких лет имеется тенденция к повышению фактического уровня рентабельности и выполняется план на максимум, что говорит о том, что предприятие заинтересовано в развитии и повышении своих главных показателей. Но несмотря на это, предлагается несколько путей повышения его рентабельности:

1. Направления улучшения использования трудовых ресурсов, прежде всего, включают:
 - создание добавочных рабочих мест;
 - сокращение потерь рабочего времени;
 - повышение уровня производительности труда;
 - дифференциация оплаты труда работников, выполняющих работы различной сложности;
 - установление зависимости заработка сотрудников от качества произведенной продукции и эффективности их деятельности на основании критериев, показателей такой зависимости;
 - оптимизация структуры заработной платы работников – определение критериев начисления и объемов стимулирующих и компенсационных выплат, «социального пакета», их соотношения с базовой частью заработной платы, также поставленного в зависимость от качественных и количественных характеристик труда.
2. К направлениям улучшения использования основных средств, как правило, относится:
 - приобретение современного оборудования;
 - в более полном объеме использование фонда рабочего времени работы оборудования и повышение интенсивности его использования;
 - оптимизация имущественного комплекса.
3. Главными направлениями улучшения использования материальных ресурсов являются:
 - дополнительное приобретение сырья и материалов;
 - сокращение нормативных отходов, неэффективных расходов и расхода материалов на единицу продукции.
4. Ключевые направления для улучшения продаж:
 - сокращение затрат и издержек фирм;
 - приобретение товаров по более низким ценам;
 - мотивация сотрудников и хорошая реклама.

Таким образом, представленные мероприятия окажут положительное влияние на показатели рентабельности предприятия. Все показатели рентабельности продаж УП «Брестская СПМК-14» находятся на высоком уровне, что говорит об успешном контроле своих расходов и эффективной реализации товаров и услуг существенно выше себестоимости.

Подводя итоги, можно сказать, что:

- рентабельность есть сравнительный показатель, исчисленный как отношение прибыли к ресурсу, эффективность которого необходимо вычислить;
- расчет рентабельности позволяет оценить эффективность бизнеса, сопоставить компании из одной отрасли, выбрать преимущественно выгодный способ вложения средств;
- основные пути повышения рентабельности — увеличение доходов и сокращение расходов бизнеса, вдобавок выбор более выгодных проектов и товаров в ассортименте компании [4].

Литература

1. Рентабельность в строительстве [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.bibliotekar.ru/spravochnik-181-4/70.htm>. – Дата доступа: 24.10.2022.
2. УП «Брестская СПМК-14» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.selstr.by/dochernie-predpriyatiya/item/297-up-brestskaya-spmk14.html>. – Дата доступа: 24.10.2022.
3. Личная документация УП «Брестская СПМК-14».
4. Расчет рентабельности бизнеса [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://planfact.io/blog/posts/raschet-rentabelnosti-biznesa>. – Дата доступа: 26.10.2022.

УДК 334.02

Явтухович Т. И., студент
научный руководитель – **Будурян Т. А.**, старший преподаватель
УО «Брестский государственный технический университет»,
г. Брест, Республика Беларусь

ЭДХОКРАТИЯ КАК ПЕРСПЕКТИВНАЯ ФОРМА СОВРЕМЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

В современной экономике роль инноваций значительно возросла. Без применения инноваций практически невозможно создать конкурентоспособную продукцию, имеющую высокую степень наукоёмкости и новизны. Таким образом, в рыночной экономике инновации представляют собой эффективное средство конкурентной борьбы, так как ведут к созданию новых потребностей, к снижению себестоимости продукции, к притоку инвестиций, к повышению имиджа (рейтинга) производителя новых продуктов, к открытию и захвату новых рынков, в том числе и внешних.

Использование новейших технологий позволяет самым радикальным образом экономить природные ресурсы, сырье, материалы, топливо на всех стадиях – от добычи и комплексной переработки до использования в производстве. Затраты ресурсов сокращаются чуть не на 80 % [1].

Фундаментом новой управленческой модели в наших отечественных организациях должны стать инновации. Инновации формируют новые требования и к уровню управленческих решений, и к личности управленцев. Именно современные, креативные руководители могут сформировать новую управленческую модель в белорусских организациях, создать работоспособные эффективные коллективы, имеющие возможность принять вызовы времени. Новая управленческая модель должна опираться на знания. Теперь высококвалифицированный работник станет центром организационной структуры, которая постепенно будет приближаться к эдхо-

кратической. Кроме этого, в современных организациях должны иметь большое значение прозрачность принятия управленческих решений и рабочий социально-психологический климат. В целом целевая функция управленческой модели будет заключаться в создании организации, способной к конкуренции не только на отечественных, но и на международных рынках. Характерной особенностью новой управленческой модели должна также стать ориентация на инновационную продукцию. Отечественным предприятиям нужно наладить выпуск конкурентоспособных продуктов инновационной направленности [2].

В этих условиях и возникает необходимость в новой управленческой модели и новой формы организации. И сразу же появляется необходимость в качественной подготовке отечественных менеджеров высокого класса в вузах страны.

Новая модель управления – это возможность начать развивать отечественное сырье, которые можно спасти только с помощью внедрения креативных управленческих идей, основанных на использовании инноваций. Именно внедрение эдхократического типа управления позволяет максимально быстро перестроить традиционную организацию в кризисный момент.

Слово «эдхократия» (англ. *ad hoc*cracy) происходит от латинского «ad hoc» и переводится как «для того, чтобы», или «по случаю», а также как «предназначенный только для данной цели». В литературе по управлению этот термин появился в конце 1960-х – начале 1970-х годов в контексте понятия организационной структуры. Генри Минцберг пишет так: «Эдхократия – высокоорганичная организационная система с незначительной формализацией поведения» [3].

Эдхократические организации зародились в 40-х годах прошлого века в американской компании «HewlettPackard». В течение долгого времени, даже в период спада, эта компания не увольняла работников. Компания сохраняет относительно небольшие размеры своих отделений (в пределах 1500 человек), что помогает ей внедрить менее формальные отношения и атмосферу групповой работы.

Эдхократическая организация – это: 1) организация, использующая высокую степень свободы в действиях работников, их компетентность и умение самостоятельно решать возникающие проблемы; 2) это «организация будущего», характеризующаяся ориентацией на сложные и нестандартные работы, быстроменяющиеся и трудноопределимые структуры, а также построением власти на основе компетенций и знаний, а не позиции в иерархии [4].

Из данных определений видно, что в эдхократической организации главным элементом является компетентность. Смысл создания таких организаций кроется в решении проблем, требующих высокого уровня компетентности, умения проанализировать и правильно оценить сложившуюся ситуацию, найти нестандартные решения.

Каждый сотрудник такой организации непосредственно отвечает за свои действия. При этом награждается тот, кто добивается успеха в решении задач, стоящих перед организацией.

Формальности не типичны для эдхократической организации и сводятся в ней до минимума. Структура организации, как правило, четко не определена. Отсутствует жесткая привязка человека к какой-то одной работе.

Ключевыми элементами эдхократической организации являются:

- работа в сфере сложных и высоких технологий, требующая творческого подхода, эффективного взаимодействия (командная работа) и инновационности;
- все сотрудники – высококвалифицированные специалисты, способные выполнять сложные производственные операции;
- вознаграждение зависит от знаний, вклада работников, их компетенции и степени участия в работе коллектива.

Девизом эдхократической организации должна стать проектно-командная работа. Менеджер такой организации должен создать работоспособные команды с нулевой конфликтностью на основе имеющихся неформальных связей и личностных характеристик сотрудников [5].

Эдхократия — это не только принципы построения организации, но и особый управленческий стиль руководства, при котором работникам предоставлены широкие полномочия. В этих

условиях, чтобы эффективно управлять, необходим высокий профессиональный уровень руководителя, осуществляющего управление организацией. В эдхократической организации руководитель обязательно должен быть экспертом. Профессионалы в творческих областях деятельности очень требовательны и могут признавать лишь самого компетентного из своих рядов. Управлять силой приказа как в традиционных организациях в данных организациях неприемлемо [6].

Структура эдхократической организации обычно ассоциируется со схемой концентрической формы (рисунок 1).

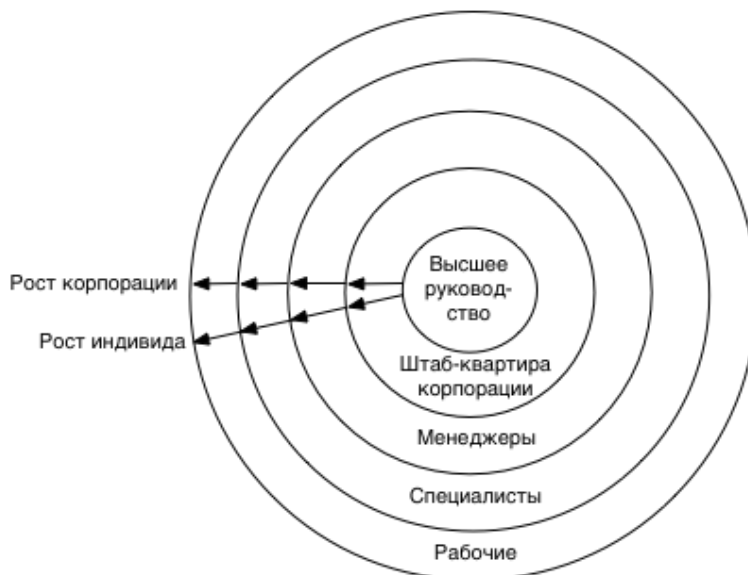


Рисунок 1 – Схема эдхократической организации

В эдхократической организации есть точка отсчета, от которой структура как бы расходится кругами по радиальным направлениям. Круг для такой организации – это символом того, что все усилия ее работников ведут к успеху компании.

Эдхократические организации, на первый взгляд, могут вызывать ощущение неупорядоченности и хаоса. На самом деле в эдхократической организации в каждый конкретный момент времени функции, полномочия и власть распределены между участниками команды и закреплены. Это временное разделение, до тех пор, пока не будет решена текущая задача и не появится новая. Такая структура более сложна в управлении, особенно если руководитель имеет большой опыт работы в традиционных структурах. Очень важна компетентность руководителя как специалиста.

Принципиальные различия между традиционной и эдхократической организациями представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Сравнение традиционной и эдхократической модели организации

Критерий сравнения	Эдхократическая организация	Традиционная организация
1	2	3
Структура	Нигде не закреплена, может часто меняться в зависимости от стоящих задач	Закреплена в нормативных документах организации
Руководство и власть	Основаны на знаниях и компетентности, способности справляться с новыми задачами	Основаны на позиции в иерархии
Цели	Определяются исходя из требований изменяющихся внешних факторов	Определяются, чаще всего, исходя из достигнутого уровня
Квалификация сотрудников	Большинство сотрудников имеют высокий образовательный уровень и являются экспертами в определенных областях знаний	Сотрудники имеют различный уровень квалификации

Продолжение таблицы 1

1	2	3
Правила	Направлены на развитие организации, стимулируют повышение компетентности и инициативы сотрудников	Направлены на поддержание установленного порядка и дисциплины
Отношения «начальник – подчиненный»	Строятся на совместном обсуждении и принятии решений, руководитель и подчиненный взаимодействуют как коллеги	Строятся на безусловном выполнении приказов начальника
Корпоративная культура	Творческая неформальная атмосфера, уважение каждого члена команды, постоянное стремление к развитию	Зависит от целей и ценностей руководителей организации
Бизнес-процессы	Бизнес-процессы постоянно меняются, технологии совершенствуются, каждый новый проект отличается от предыдущего, сложно жестко регламентировать деятельность	Деятельность можно регламентировать, так как бизнес-процессы повторяются
Стимулирование сотрудников	Приоритет отдается поощрительным стимулирующим воздействиям, особое внимание уделяется нематериальному стимулированию	Используется весь спектр стимулирующих воздействий (поощряющих и наказующих) в зависимости от целей компании и уровня ее развития

Тем не менее важно отметить, что эдхократические структуры эффективны не во всех случаях. Попытки внедрить такой принцип работы в традиционных организациях, с устойчивым производственным процессом, не подверженным частым изменениям, на рынках с устоявшимися потребительскими предпочтениями (например, пищевая и легкая промышленность, бытовые услуги, транспорт и т. д.) может привести к дезорганизации и потере управляемости. Не стоит забывать, что чем ниже культурный, профессиональный и образовательный уровень большинства персонала, тем более жесткие формы и структуры управления эффективны и дают желаемый результат [5].

Наиболее подходит эдхократический тип организаций для научно-исследовательских центров, инновационных и консалтинговых фирм. Именно организации этих отраслей вынуждены очень часто меняться, постоянно адаптируясь к изменениям среды.

Таким образом, в условиях стремительного проникновения инноваций во все сферы деятельности использование интеллектуального капитала и связанная с этим профессиональная компетенция кадров обеспечивают выживание и экономический успех компаний. В эдхократических организациях создаются все условия для креативной и творческой исследовательской работы, для формирования прозрачных управленческих решений, нацеленных на эффективное развитие компании. Развитие организаций с эдхократической моделью менеджмента может дать серьезный инновационный и антикризисный импульс развитию отечественных градообразующих предприятий, а значит, и всей страны [6].

Литература

1. Бухалова, Н. А. Инновация как средство экономического развития: обзор научных теорий / Н. А. Бухалова // Вестник НГИЭИ. – 2011. – № 1 (2) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/innovatsiya-kak-sredstvoekonomicheskogo-razvitiya-obzor-nauchnyh-teoriy>. – Дата доступа: 14.10.2022.
2. Алексеев, А. А. Инновационный менеджмент : учебник и практикум для вузов / А. А. Алексеев. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва : Издательство Юрайт, 2021. – 259 с.
3. Минцберг, Г. Структура в кулаке: создание эффективной организации: пер. с англ. / Г. Минцберг. – СПб. : Питер, 2002. – С. 433.
4. Магомедов, А. М. Экономика организаций торговли : учебник для вузов / А. М. Магомедов. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва : Издательство Юрайт, 2021. – 266 с.
5. Мильнер, Б. З. Теория организации: учебник / Б. З. Мильнер. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : ИНФРА-М, 2000. С. 218.
6. Бикметов, Р. Ш. Менеджмент в эдхократических организациях / Р. Ш. Бикметов // Роль науки в развитии сб. ст. Междунар. науч.-практ. конф. – Уфа, 2015. – С. 115–116.

Явтухович Т. И., студент
научный руководитель – **Носко Н. В.**, старший преподаватель
УО «Брестский государственный технический университет»,
г. Брест, Республика Беларусь

ФОРМЫ ОБЪЕДИНЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

В условиях современной экономики перед любой организацией рано или поздно встает вопрос об объединении, консолидации усилий для достижения своей цели. Поиск эффективных организационных форм объединения компаний продолжается, по крайней мере, на протяжении последнего столетия. Возрастающая конкуренция подталкивает предприятия к поиску более эффективных способов сотрудничества. В связи с этим появляется множество интеграционных образований (объединений предприятий), различающихся способом взаимосвязи и управления.

В современной экономике преобладают такие формы корпоративных отношений, как финансово-промышленные группы, холдинговые компании, государственные объединения (концерны), ассоциации, консорциумы, кластеры и тресты. Каждая из названных форм имеет как общие черты, свойственные всякому объединению, так и свои особенности. Все они направлены на использование преимуществ крупного капитала, но отличаются друг от друга:

- конкретными стратегическими целями и текущими задачами, которые ставятся объединением;
- структурой участников;
- установленными имущественными и правовыми отношениями.

На сегодняшний день в Республике Беларусь допускается создание объединений коммерческих и (или) некоммерческих организаций в форме ассоциаций, союзов. Также в соответствии с законодательными актами юридические лица Республики Беларусь могут создавать объединения, в том числе с участием иностранных юридических лиц, в форме финансово-промышленных (ФПГ) и иных хозяйственных групп в порядке и на условиях, определяемых законодательством о таких группах (ст. 121 ГК) [1].

Основные организационные формы объединения предприятий в Республике Беларусь представлены в таблице 1.

Сегодня одной из активно растущих форм организации взаимодействия финансовых и промышленных организаций не только в нашей стране, но и за ее пределами является финансово-промышленные группы (ФПГ).

Согласно Закону Республики Беларусь № 265-3 от 04.06.1999 «О финансово-промышленных группах», ФПГ – это объединение юридических лиц (участников группы), осуществляющих хозяйственную деятельность на основе договора о создании финансово-промышленной группы.

Таблица 1 – Формы объединений предприятий в Республике Беларусь

Форма объединения	Примеры объединений	Краткая характеристика
1	2	3
ФПГ	«БелРусАвто», «Аэрофин», «Интергал», «Российский уголь», «Нижегородские автомобили», «Гранит», «Славянская бумага»	Цель – интеграция участников для реализации инвестиционных проектов и программ, направленных на повышение конкурентоспособности товаров (работ, услуг) и расширение рынков их сбыта, повышение эффективности производства, создание новых рабочих мест. Участники – промышленные предприятия и банки. ФПГ не является юридическим лицом

Продолжение таблицы 1

1	2	3
Холдинг	Белстройцентр, ЗКС, Стройтрест-холдинг, Стройинжиниринг Групп, Белстройцентр-холдинг	-//- Участники – держательская и дочерние компании
Государственное объединение (концерн)	ГПОЭ «Белэнерго»; ГПО «Горремавтодор» Мингорисполкома; ГО «Мясомолпром»	Государственное объединение создается по отраслевому принципу. Участники – государственные и иные юридические лица. Они сохраняют свою самостоятельность и права юридического лица. Государственные объединения, как правило, являются некоммерческими организациями
Ассоциация (союз)	Союз строителей РБ, Ассоциация застройщиков ОЖС	Цель – представление и защита общих интересов граждан и организаций, или достижение общественно-полезных целей. Участники – добровольно объединившиеся организации или граждане, которые полностью сохраняют свою самостоятельность.
Трест	ОАО «Строительный трест №8», ОАО «Трест Белсантехмонтаж №1», ОАО «Трест Белтрансстрой»	Участники – предприятия, которые полностью теряют свою юридическую и производственную самостоятельность. Цель – максимально снизить конкуренцию на рынке и увеличить прибыль
Консорциум		Участники – организации, расположенные на одной территории. Цель – облегчить поиск ресурсов и поставку продукции, позволяет обмениваться знаниями
Кластер	«Агротехнологический кластер», «Автомобильный кластер», «IT-кластер»	Участники – добровольно объединившиеся предприятия для достижения определенной цели (чаще всего для привлечения инвестиций)

Финансово-промышленная группа создается в целях обеспечения экономической интеграции ее участников для реализации инвестиционных проектов и программ, направленных на повышение конкурентоспособности товаров (работ, услуг) и расширение рынков их сбыта, повышение эффективности производства, создание новых рабочих мест [2].

Финансово-промышленная группа не является юридическим лицом. Участники финансово-промышленной группы – юридические лица, осуществляющие любые виды хозяйственной деятельности, не запрещенные законодательством Республики Беларусь, и производящие товары (работы, услуги), а также банки и (или) небанковские кредитно-финансовые организации [2].

Примеры белорусских ФПГ: «БелРусАвто», «Аэрофин», «Интергал», «Российский уголь», «Нижегородские автомобили», «Гранит», «Славянская бумага».

В современной рыночной экономике перспективной формой формирования ФПГ является холдинг.

Согласно Указу Президента Республики Беларусь № 385 от 07.10.2021 «О создании и деятельности холдингов в Республике Беларусь», холдинг – это объединение юридических лиц (участников холдинга), в котором держательская организация владеет контрольными пакетами акций других организаций с целью осуществления по отношению к ним функций контроля и управления. Холдинг не является юридическим лицом.

Указом не предусматривается необходимость получения согласия дочерних компаний на вхождение в холдинг. Холдинг, управляющий компанией которого выступает государственное унитарное предприятие или хозяйственное общество с долей государства в уставном фонде 50 % и более, называется «холдинг с участием государства» [3].

Компании, входящие в холдинг, ведут все сделки от своего имени. Однако решения по основным вопросам принимает головная компания: разрабатывает планы для дальнейшего развития всей сети, формирует условия для всех подконтрольных компаний, занимается внешне-экономической деятельностью, контролирует и финансирует дочерние компании.

В зависимости от деятельности головной компании, холдинги бывают чистыми (глава осуществляет только функции управления, не занимаясь производственной деятельностью) и смешанными (глава, помимо управления, ведет производственную деятельность).

По состоянию на 16.02.2022 г. перечень холдингов Республики Беларусь включает 134 холдинга, в том числе в строительной отрасли (Белстройцентр, ЗКС, Стройтрест-холдинг, Стройинжиниринг Групп, Белстройцентр-холдинг, Белавтомаз, Белавтодор, МТЗ-холдинг).

В странах с развитой рыночной экономикой большое распространение имеют концерны (форма объединения ФПГ). А в белорусском законодательстве термин «концерн» подходит под понятие «государственного объединения».

Согласно Гражданскому кодексу Республики Беларусь, Государственным объединением признается объединение государственных и иных юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, создаваемое по решению Президента Республики Беларусь, Правительства Республики Беларусь, а также по их поручению (разрешению) республиканскими органами государственного управления либо по решению органов местного управления и самоуправления [1].

Государственное объединение создается, как правило, по отраслевому принципу в целях осуществления общего руководства, общего управления деятельностью, координации деятельности и представления интересов юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, входящих в состав объединения.

Государственные объединения являются некоммерческими организациями, за исключением случаев принятия в соответствии с законодательством решений о признании их коммерческими организациями.

Имущество государственного объединения находится в государственной собственности и принадлежит ему на праве хозяйственного ведения либо на праве оперативного управления.

Участники объединения сохраняют свою самостоятельность и права юридического лица. В их качестве могут быть как государственные юридические лица в форме унитарных предприятий и (или) учреждений, так и юридические лица частной формы собственности, а также индивидуальные предприниматели [1].

Наиболее известными в республике на сегодняшний день объединениями являются: ГПОЭ «Белэнерго»; ГПО «Горремавтодор» Мингорисполкома; ГО «Мясомолпром»; ГО «Белводхоз», Белнефтехим», «Беллесбумпром», «Белгоспищепром», «Беллегпром» и др. Строительная отрасль Республики Беларусь также включает подобные государственные объединения (например, ГППСУП «Объединение Брестоблсельстрой», ГО «Минское городское жилищное хозяйство», ГПО «Минскстрой»).

ФПГ создаются также в форме ассоциаций (союзов).

Согласно Гражданскому кодексу Республики Беларусь, коммерческие организации и (или) индивидуальные предприниматели, а также коммерческие и (или) некоммерческие организации в целях координации их деятельности, представления и защиты общих интересов могут создавать объединения в форме ассоциаций или союзов, являющихся некоммерческими организациями. Ассоциация (союз) является юридическим лицом. Члены ассоциации (союза) сохраняют свою самостоятельность и права юридического лица, индивидуального предпринимателя (ст.121 ГК Республики Беларусь).

Член ассоциации (союза) вправе безвозмездно пользоваться ее услугами. Член ассоциации (союза) вправе по своему усмотрению выйти из ассоциации (союза) в любое время (ст. 123 ГК РБ) [1].

Предприятия и организации, входящие в ассоциацию, координируют свою деятельность лишь в той области хозяйства, к которой имеет отношение ассоциация. Как правило, входящие в ассоциацию предприятия самостоятельно разрабатывают долговые и долгосрочные планы собственного экономического и социального развития.

В форме ассоциаций (союзов) в Республике Беларусь созданы объединения предприятий различных отраслей, в том числе и в строительстве. Например, Союз строителей Республики Беларусь, Ассоциация застройщиков объектов жилищного строительства (Ассоциация застройщиков ОЖС) создана ведущими строительными организациями Минска и зарегистрирована решением Минского горисполкома 3 марта 2011 года. В июне 2000 года, на основе общности целей и интересов нанимателей, осуществляющих деятельность в отрасли строительства, создан Союз Строителей – некоммерческая организация, которая является Республиканским объединением юридических лиц и др.

Трест — форма монополистического объединения предприятий, при которой они полностью теряют свою юридическую, производственную и коммерческую независимость.

Тактика и стратегия развития всего объединения определяется главной компанией, а остальные получают прибыль в соответствии с долей своего участия в производстве. Цель образования трестов состоит в том, чтобы максимально снизить конкуренцию на рынке и таким образом увеличить прибыль. Трест — самая жёсткая и радикальная форма монополистического объединения. Тресты в Республике Беларусь созданы преимущественно на основе хозяйственных обществ, в частности открытых акционерных обществ. Поэтому их нормативно-правовое регулирование подчинено законодательству, направленному на создание, развитие хозяйственных обществ: Закон Республики Беларусь от 9 декабря 1992 г. № 2020-XII «О хозяйственных обществах» (с изменениями и дополнениями), Указ Президента Республики Беларусь от 29.12.2007 № 685 «О дополнительных условиях осуществления предпринимательской деятельности» и др.

В Республике Беларусь тресты представлены в основном в строительной отрасли: ОАО «Строительный трест № 8», ОАО «Трест Белсантехмонтаж № 1», ОАО «Трест Белтрансстрой», ОАО «Трест Белстромремонт», Филиал «МСУ № 4» ОАО «Мостострой и т. д.

Согласно постановлению Совета Министров Республики Беларусь № 27 от 16.01.2014, кластер – совокупность территориально локализованных юридических лиц, а также индивидуальных предпринимателей, взаимодействующих между собой на договорной основе. Географическая близость даёт такой группе компаний много преимуществ: они могут пользоваться одними ресурсами, быстро поставлять друг другу сырьё/продукцию, обмениваться знаниями, в том числе в неформальной обстановке. В кластере компании кооперируются, даже если конкурируют между собой.

В настоящее время в Республике Беларусь существует успешный опыт реализации кластерной модели развития в ИТ-индустрии. 24 резидента Парка высоких технологий являются участниками научно-технологической ассоциации "Инфопарк", объединяющей в своем составе 69 юридических лиц, работающих в сфере информационных технологий как частной, так и государственной формы собственности. Созданная на основе Указа Президента Республики Беларусь от 3 мая 2001 г. N 234 "О государственной поддержке разработки и экспорта информационных технологий" (Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь, 2001 г., N 45, 1/2614) ассоциация "Инфопарк" осуществляет развитие в Республике Беларусь разработки и экспорта информационных технологий.

Согласно проекту Указа Президента Республики Беларусь «Об объединении юридических лиц, создаваемом на договорной основе (консорциуме)», консорциум – не являющееся юридическим лицом добровольное равноправное объединение юридических лиц на основе договора. Сторонами договора консорциума могут быть юридические лица любых организационно-правовых форм и форм собственности – резиденты и нерезиденты Республики Беларусь, которые сохраняют свою юридическую самостоятельность.

Членство в консорциуме добровольное, выйти из него можно в любой момент. После выполнения задачи объединение прекращает свою деятельность или преобразуется в более сложную структуру. Компании могут одновременно входить в состав нескольких консорциумов.

Таким образом, характерной чертой современного этапа развития объединения предприятий является их многоотраслевая направленность, что позволяет оперативно реагировать на изменения рыночной конъюнктуры. Объединения предприятий способны решить существующие проблемы и способствовать подъему и последующему развитию отечественного производства. Создание различных объединений в нашей стране – это явление, которое вызвано необходимостью концентрации и интеграции финансового и промышленного капитала. Оно должно стать одним из стратегических элементов государственной политики, а в перспективе эти объединения могут стать мощными многопрофильными межрегиональными объединениями.

Литература

1. Гражданский кодекс Республики Беларусь: принят Палатой представителей 28 октября 1998 г.: одобрен Советом Республики 19 ноября 1998 г.: с изм. и доп. по сост. на 18.07.2022 г. – Минск : Национальный центр правовой информации Республики Беларусь, 2016. – 406 с.

2. О финансово-промышленных группах [Электронный ресурс] : Закон Респ. Беларусь от 04.06.1999 г., № 265-3; // КонсультантПлюс. Беларусь. Технология 3000 / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информации Респ. Беларусь. – Минск, 2022.

3. О создании и деятельности холдингов в Республике Беларусь [Электронный ресурс]: Указ Президента Респ. Беларусь от 07.10.2021 г. № 385 // Нац. правовой Интернет-портал Респ. Беларусь / Нац. центр правовой информации Респ. Беларусь. – Минск, 2021.

УДК 338.2

Яковчиц В. В., студент
научный руководитель – **Гарчук И. М.**, к. э. н., доцент
УО «Брестский государственный технический университет»,
г. Брест, Республика Беларусь

УПРАВЛЕНИЕ КАК СПОСОБ ВЛИЯНИЯ НА ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ РАБОТНИКОВ

Методы управления – это совокупность действий и приёмов, направленных на реализацию целей управления. Цели методов управления заключаются в том, что они способствуют достижению эффективного развития и повышению экономических показателей предприятия путём применения различных стратегий среди коллектива сотрудников предприятия.

Все методы являются достаточно узконаправленными. Для их реализации квалифицированный менеджер должен принимать во внимание большое количество различных параметров: уровень развития компании, её географическое расположение, этническую составляющую персонала, характер человека и т. д.

Среди внешних факторов, влияющих на методы управления, можно выделить трудовое законодательство страны, уровень конкуренции в данной отрасли, поставщики и покупатели.

К внутренним факторам относятся уровень квалификации персонала, степень вовлечённости сотрудников, а также корпоративная этика и приоритеты компании.

В основе каждого метода управления лежат потребности, которые побуждают сотрудников к действиям, а совокупность потребностей в свою очередь образует мотивационную направленность, где можно выделить основные виды методов управления: организационно-распорядительные, экономические и социально-психологические.

Организационно-распорядительные методы основаны на власти руководителя и обязательствах сотрудников. При их осуществлении используется чёткое распределение обязанностей и прав руководителя и подчинённых, а также выстраивается односторонняя коммуникация

от начальника к сотруднику. Организационно-распорядительные методы опираются на законодательные акты, которые регулируют права и обязанности объектов. В качестве мотивационной заинтересованности здесь выступает принуждённость сотрудников чётко выполнять свои задачи, за невыполнением которых следуют замечания, выговоры и увольнения. Таким образом, эти методы требуют от себя чёткости исполнения со стороны сотрудников, подчинённые являются зависимыми от руководителя и ограниченными в своих действиях.

В экономических методах в качестве мотивации выступает материальная заинтересованность сотрудников, а регулировка их деятельности осуществляется с помощью таких инструментов, как штрафы, премии, надбавки, акции и т. д. В отличие от организационно-правовых методов управления в данном случае у сотрудников имеется менее ограниченная свобода действий и более высокая производительность.

Для достижения максимального результата вместе с экономическими и организационно-распорядительными методами используются социально-психологические методы. Они опираются на основы социального взаимодействия и психологические законы. Их основные отличия заключаются в том, что они направлены на сознания сотрудников, способствуя стимулированию их трудовой деятельности. В процессе их осуществления для наиболее эффективного результата необходимо учитывать интересы подчинённых: этническую принадлежность, религию, социальное положение.

Используя различные комбинации методов управления, можно выделить стили управления – методики, применяемые руководителями по отношению к сотрудникам с целью реализации задач предприятия. Выделяют две основные группы стилей управления: авторитарный и демократический [1].

Авторитарный стиль управления сочетает в себе все преимущества организационно-распорядительного метода и его характерными чертами является то, что сотрудникам не рекомендуется делиться своими мыслями и представлять свои идеи. Авторитарный метод можно разделить на несколько подгрупп: авторитарный, убедительный и патерналистский.

Авторитарный стиль управления характеризуется строгим отношением менеджеров к своим подчинённым, а также требует чёткого исполнения приказов и выполнения задач. При этом стиле управления руководители внимательно контролируют действия сотрудников и не считаются с мнениями своих подчинённых. Успехи предприятия будут полностью зависеть от менеджера, он не требует наличия квалифицированного персонала, а также позволяет быстро принимать решения. Однако следует учитывать, что этот стиль управления ведёт к отсутствию инноваций и неудовлетворённости сотрудников [2].

При убедительном стиле управления решения всегда остаются за менеджером, однако менеджер прислушивается к своим подчинённым и принимает решения на основе их отчётов. Складываются более доверительные отношения между руководством и подчинёнными. Однако к минусам можно отнести то, что сотрудники будут ограничены в своих действиях и решениях [2].

Патерналистский стиль управления характеризуется тем, что в основе отношений между руководителем и сотрудниками лежит полное доверие, но при этом принятие решений является односторонним. Менеджеры ценят квалифицированных сотрудников и поощряют их обучение, а также управленцы заботятся о благополучии своих подчинённых. Однако при этом стиле управления сотрудники являются зависимыми от руководства, что приводит к отсутствию инноваций и препятствует быстрому решению проблем [2].

При демократическом стиле управления руководители активно поощряют сотрудников за инновации и внесённый ими вклад. Руководители активно прислушиваются к своим сотрудникам, за счёт чего увеличивается коллективная сплочённость и заинтересованность сотрудников. В демократическом методе выделяют несколько подгрупп: консультативный, партисипативный, совместный [2].

Консультативный стиль управления характеризуется глубокой связью сотрудников и подчинённых. Окончательное решение остаётся за руководителем, однако при принятии решений

он полностью изучает представленную сотрудниками информацию. Активно поощряются инновации и высказывание мнений. К минусам можно отнести то, что процесс обмена информации занимает много времени, что в свою очередь приводит к снижению скорости принятия решений [2].

При партисипативный стили управления сотрудники и руководители принимают активное участие при принятии решений. Сотрудникам предоставляется дополнительный доступ к информации о целях организации, что в свою очередь приводит к их вовлечённости. Однако присутствует риск утечки конфиденциальной информации [2].

Стиль совместного управления характеризуется тем, что решения основываются на правиле большинства. Сотрудники могут брать ответственность за результаты, что приводит к более высокой результативности со стороны сотрудников. Подчинённые при таком стиле являются более замотивированными. А также этот стиль ведёт к снижению текучести кадров [2].

Исходя из рассмотренных выше тезисов можно прийти к выводу, что менеджерам, осуществляя управленческую функцию на предприятии, необходимо производить строгий анализ различных факторов: квалификация кадров, направления и цели предприятия, экономическое состояние предприятия и т.д. Определять способы мотивации сотрудников и использовать разные стратегии стилей управления. Также стоит отметить, что не стоит всё время придерживаться одного метода или стиля управления. А также рекомендуется применять комбинации различных стилей управления с целью достижения эффективных результатов.

Литература

1. Кибанов, А. Я. Управление персоналом организации / А. Я. Кибанов, И. А. Баткаева, Л. В. Ивановская. – 4-е изд. доп. и перераб. – М. : Инфра-М., 2023. –

2. Стили управления [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.valamis.com/hub/management-styles>. – Дата доступа: 28.10.2022.

7 СЕКЦИЯ
МОЛОДЕЖНАЯ СЕКЦИЯ (СТУДЕНТЫ, МАГИСТРАНТЫ)

Агаджанян А. А., Галенко О. И., научный руководитель – Плешакова М. В. Меры поддержки и стимулирования малого и среднего бизнеса в РФ (на примере Московской области)	4
Алешин Р. Г., Гераськин А. А., научный руководитель – Гостева О. В. Современные стратегические перспективы развития станкоинструментальной отрасли	7
Алишевич А. С., Гракович В. Н., научный руководитель – Мишкова М. П. Перспективы кофейного бизнеса в городе Бресте	9
Баена Д. С., Аврусевич А. Д., научный руководитель – Филиппова Т. В. Основы KPI в Microsoft SQL Server Analysis Services	11
Баровский А. Б., Галич А. Л., научный руководитель – Антипенко Н. А. Ключевые аспекты управления рисками компании	12
Бахтина Д. Ю., научный руководитель – Евдокимова Ю. В. Ипотечная секьюритизация как оптимальный инструмент для финансовых учреждений	15
Белешев Д. В., научный руководитель – Гильц Н. Е. Современные условия организации перевозочного процесса, показатели эксплуатационной работы железнодорожного транспорта в РФ	19
Бережной Ю. Э., научный руководитель – Гостева О. В. Перспективы развития рынка криптоиндустрии в России и мире	22
Богданова Д. А., научный руководитель – Гильц Н. Е. Анализ автоматизированных систем управления при организации перевозки	24
Бондарук И. Д., Морозова А. Д., научный руководитель – Гарчук И. М. Особенности инфляции и антиинфляционной политики в Республике Беларусь	26
Бондарук И. Д., Морозова А. Д., научный руководитель – Бережная Г. Г. Гендерный маркетинг	30
Борисюк Е. Л., Короткевич В. Д., научный руководитель – Гарчук И. М. Импортозамещение в Республике Беларусь	33
Брюховецкий Д. С., научный руководитель – Антипенко Н. А. Методологические подходы инвентаризации имущества и обязательств компании	36
Бурко А. М. Проблемы инновационного развития экономики Республики Беларусь	38
Волуевич Н. М., научный руководитель – Филиппова Т. В. Электронная коммерция в Республике Беларусь	40
Высоцкая Д. В., Шурьякова Ю. В., научный руководитель – Гарчук И. М. Прогнозирование динамики экономического роста Республики Беларусь	43
Гарбарук К. С., научный руководитель – Мишкова М. П. Проблемы и перспективы перехода экономики к экологически устойчивой модели развития на основе зеленой экономики	46
Гой М. А., научный руководитель – Протасеня С. И. Направления повышения эффективности использования основных средств предприятия	49
Голубев К. С., научный руководитель – Антипенко Н. А. Актуальные вопросы кредитования недвижимости в Республике Беларусь	51
Гончар Г. Г., Зданевич П. С., научный руководитель – Будурян Т. А. Особенности современного инновационного менеджмента	53
Горбачук Е. В., Лисицкая А. А., научный руководитель – Филиппова Т. В. Реализация государственной программы «Охрана окружающей среды и устойчивое использование природных ресурсов на 2016-2021 года»	57
Горбачук Е. В., Лукашик О. С., научный руководитель – Филиппова Т. В. Стратегия в области охраны окружающей среды Республики Беларусь на период до 2035 года	59

Грицук А. Е. , научный руководитель – Гарчук И. М. Цифровая трансформация предприятия как фактор повышения его конкурентоспособности.....	61
Демидович А. В. , научный руководитель – Ковалевич О. А. Методы повышения прибыли предприятия	64
Денисюк Д. Д. , научный руководитель – Мишкова М. П. Проблемы и перспективы формирования и развития трудового потенциала в Республике Беларусь.....	66
Евдокимова А. А., Зеленцова Е. В. Обеспечение защиты государственной тайны как фактор обеспечения экономической безопасности и социально-экономической стабильности	67
Жук А. А., Науменко А. П. , научный руководитель – Мотько Н. А. Цифровизация образования: преимущества и недостатки.....	71
Жук Е. О. , научный руководитель – Носко Н. В. Пути повышения производительности филиала СУ-32 ОАО «Строительный трест №8»	73
Жуковская Ю. А., Мороз О. И. , научный руководитель – Антипенко Н. А. Совершенствование системы стратегического менеджмента в условиях цифровизации	76
Зданевич П. С., Гончар Г. Г. , научный руководитель – Носко Н. В. Инновационная деятельность ОАО «Савушкин продукт».....	78
Зданевич П. С. , научный руководитель – Гарчук И. М. Задачи инновационной политики Республики Беларусь на современном этапе	82
Зубова Д. А., Хомбак А. В. , научный руководитель – Зайкова С. А. Актуальные решения для видеоаналитики на основе искусственного интеллекта для промышленных предприятий.....	83
Иванова А. С., Высоцкая Д. В. , научный руководитель – Носко Н. В. Энергосбережение как основное направление «зеленой» экономики Республики Беларусь.....	86
Иванова А. С. , научный руководитель – Гарчук И. М. Инновационная деятельность как основа конкурентоспособности предприятий.....	89
Игнатчук А. В., Рахта А. А. , научный руководитель – Бережная Г. Г. Сарафанное радио как инструмент маркетинга.....	91
Игнатчук А. В., Рахта А. А. , научный руководитель – Гарчук И. М. Актуальные проблемы управления маркетингом отечественных предприятий.....	95
Игнатюк М. С. , научный руководитель – Зазерская В. В. Технологии блокчейн и децентрализованных финансов в цифровой экономике	98
Каменец А. Г., Демидюк Ю. В. , научный руководитель – Зазерская В. В. Определение статей затрат на проект по внедрению цифрового двойника	100
Караханова Н. М. , научный руководитель – Федорова Н. В. Развитие культурной индустрии Красноярского края в эпоху цифровизации	102
Касперук И. Э. , научный руководитель – Гарчук И. М. Брестская область в экономике Республики Беларусь	104
Касперук Н. А. , научный руководитель – Гарчук И. М. Устойчивое развитие Республики Беларусь: проблемы и пути решения	106
Касперук Н. А., Овчарова А. Е. , научный руководитель – Дашкевич Т. В. Финансовое состояние предприятия: особенности проведения анализа на примере КУП «Брестский общественный транспорт»	109
Климук А. С., Волосюк Д. А. Стимулирование сбыта в интернет-торговле.....	112
Клочко А. А., Лубкова А. А. , научный руководитель – Филиппова Т. В. Экологическая сертификация.....	115
Комогорцева А. А. Применение функционально-стоимостного анализа для совершенствования планирования профориентационных программ в организации.....	117

Короленко Д. В., Аджемян В. Г., научный руководитель – Гостева О. В. Рынок мобильных приложений - реальности и перспективы.....	121
Котыш А. Ю., Крокун О. С., научный руководитель – Зазерская В. В. Способ функционирования технологии цифровых двойников	123
Кравчук А. А. Подходы к планированию численности работников на предприятиях военно-промышленного комплекса зарубежных стран	126
Крачун Е. А., научный руководитель – Филиппова Т. В. Цифровая экономика Беларуси и направления ее развития.....	128
Кривоносова Е. А., научный руководитель – Зазерская В. В. Анализ экономического потенциала Брестского региона.....	130
Крисюк К. А., Минич П. П., научный руководитель – Мишкова М. П. Краудфандинг	134
Курец А. С. Оптимизация модели управления заказами производственной организации.....	137
Максимова Т. И., научный руководитель – Самохвалова С. М. Совершенствование системы стимулирования труда работников сферы культуры.....	142
Малик Д. Д., научный руководитель – Ковалева Е. Н. Практика применения антидемпинговых пошлин в ЕАЭС	146
Мальцева О. А., Ноговицина В. В. Современные стратегические перспективы развития перерабатывающей промышленности.....	150
Марченко А. В. Методологические основы моделирования комплексного управления материальными потоками.....	152
Меленчук В. Р., научный руководитель – Гарчук И. М. Развитие нетрадиционных источников энергии в Республике Беларусь.....	155
Меленчук В. Р., научный руководитель – Дашкевич Т. В. Повышение эффективности использования трудовых ресурсов РУП «Брестэнерго»	158
Мещанчук А. А., научный руководитель – Мишкова М. П. Формирование экономического потенциала Беларуси с соблюдением принципов гибкой логистики....	161
Мокин Ю. И., научный руководитель – Подвербных О. Е. Факторы и этапы успешной цифровизации трудовых процессов.....	163
Мурашко И. Р., научный руководитель – Антипенко Н. А. Развитие корпоративной социальной ответственности в бизнесе	165
Наумик И. А., научный руководитель – Будурян Т. А. Ключевые показатели эффективности (KPI) в мотивации персонала	167
Наумик И. А., научный руководитель – Носко Н. В. Особенности лизинга и аренды в строительстве	171
Немчин А. А., научный руководитель – Гостева О. В. Логистические сети – цифровизация и перспективы.....	174
Овчарова А. Е., научный руководитель – Гарчук И. М. Экологический потенциал Республики Беларусь	176
Палубис А. В., Свистунова Ю. В., научный руководитель – Михолап Е. В. Оценка основных макроэкономических показателей Республики Беларусь и Германии в период коронавируса за 2020-2021 годы	178
Парфеевец И. С., научный руководитель – Кривицкая Т. В. Улучшение качественного состояния основных средств предприятия.....	182
Парфеевец И. С., Сидорук Д. К., научный руководитель – Носко Н. В. SWOT-анализ как современный инструмент планирования.....	186
Помыткина И. В. Системы учета затрат, применяемые на предприятиях в Республике Беларусь	189

Посвенчук А. А. Менталитет технико-технологической модернизации: некоторые направления.....	192
Rovnejko M. A. Innovative marketing: sensory-psychological methods for solving economic problems	193
Романюк Д. Н. Использование древесного топлива в производстве тепловой энергии в малых населённых пунктах.....	196
Самошук Д. Д., Гапанович Д. С., научный руководитель – Филиппова Т. В. Современное состояние логистики Республики Беларусь.....	198
Самусева А. В., Ивахова А. В. научный руководитель – Мотько Н. А. Международные миграционные потоки.....	200
Селивоник К. С., Коцевич А. А., научный руководитель – Гарчук И. М. Влияние деятельности АЭС на экологию Беларуси	202
Сидорук Д. К., научный руководитель – Кривицкая Т. В. Эффективность управления финансовыми ресурсами предприятия	205
Смирнова Е. С., Новичихина Е. А. Основные тенденции digital-маркетинга в современных условиях.....	207
Стеблевская Е. Ю., научный руководитель – Акулич В. Г. Стратегические факторы развития инновационных методов финансового менеджмента в российских промышленных организациях.....	209
Тальчук С. В., научный руководитель – Филиппова Т. В. Виртуальная и дополненная реальность.....	212
Титов Д. Е., научный руководитель – Белякова Е. В. Обзор состояния контейнерных перевозок России	214
Тиханская А. Г., научный руководитель – Антипенко Н. А. Концепция финансового моделирования	218
Трубинская Е. Е., Пилипенко Е. В., научный руководитель – Гильц Н. Е. Анализ транспортной инфраструктуры Красноярского края.....	220
Турутько И. Г., Новик Н. А., научный руководитель – Филиппова Т. В. Транспортный комплекс Республики Беларусь как важнейшее звено инфраструктуры страны	223
Хилинская Е. С., научный руководитель – Ковалевич О. А. Пути повышения эффективности деятельности предприятия	227
Хололович Д. В., научный руководитель – Гарчук И. М. Обучение и развитие персонала как фактор повышения конкурентоспособности	230
Хололович Д. В., научный руководитель – Носко Н. В. Роль информационных технологий в энергетическом комплексе на примере РУП «Брестэнерго».....	235
Чайчиц С. С., научный руководитель – Мишкова М. П. Актуальные условия развития бизнеса в Беларуси	238
Штельц Н. В., Шабанова Ж. А., Савченко А. В. Применение системного анализа для предотвращения конфликтных ситуаций	240
Шурьякова Ю. В., Ковальчук Я. А., научный руководитель – Дашкевич Т. В. Пути повышения рентабельности государственного унитарного специализированного строительного предприятия «Брестская СПМК-14»	242
Явтухович Т. И., научный руководитель – Будурян Т. А. Эдхократия как перспективная форма современных организаций	245
Явтухович Т. И., научный руководитель – Носко Н. В. Формы объединения предприятий в Республике Беларусь	249
Яковчиц В. В., научный руководитель – Гарчук И. М. Управление как способ влияния на производительность работников	253

Научное издание

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ: СОЦИАЛЬНЫЙ, ЭКОНОМИЧЕСКИЙ И ИНЖЕНЕРНЫЙ АСПЕКТЫ

*Сборник научных статей
VМеждународной научно-практической
конференции*

24-25 ноября 2022 г.

Часть 2

Ответственный за выпуск: Гарчук И. М.
Редактор: Митлошук М. А.
Компьютерная вёрстка: Рогожина Ю. А., Соколюк А. П.
Корректор: Дударук С. А.

ISBN 978-985-493-579-9



Издательство БрГТУ.
Свидетельство о государственной регистрации
издателя, изготовителя, распространителя печатных
изданий № 1/235 от 24.03.2014 г., № 3/1569
от 16.10.2017 г. Подписано в печать 29.12.2022 г.
Гарнитура «Arial Narrow». Формат 60×84 1/16.
Бумага «Performer». Уч. изд. л. 16,25. Усл. печ. л. 15,12.
Заказ № 1534. Тираж 100 экз. Отпечатано на ризографе
Учреждения образования «Брестский
государственный технический университет».
224017, г. Брест, ул. Московская, 267.