

УЧРЕЖДЕНИЕ ОБРАЗОВАНИЯ ФЕДЕРАЦИИ ПРОФСОЮЗОВ БЕЛАРУСИ
«МЕЖДУНАРОДНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ «МИТСО»

Научное электронное издание

ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ХОЗЯЙСТВУЮЩИМИ СУБЪЕКТАМИ В ИНФОРМАЦИОННОМ ОБЩЕСТВЕ

**СБОРНИК СТАТЕЙ
11-ГО МЕЖДУНАРОДНОГО НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОГО
ИНТЕРНЕТ-СЕМИНАРА**

(г. Минск, 20 мая 2022 г.)

Минск
Международный университет «МИТСО»
2022

УДК 338.45 : 005(476)(06) + 338.24(476)(06)
ББК 65.291.2
П78

*Рекомендовано к опубликованию
Научно-методическим советом
Международного университета «МИТСО»
(протокол от 12.07.2022 № 7)*

Редакционная коллегия:

кандидат экономических наук, заведующий кафедрой экономики
и менеджмента Международного университета «МИТСО» *Е. В. Масленкова*;
кандидат технических наук, доцент, доцент кафедры экономики
и менеджмента Международного университета «МИТСО» *Н. И. Гришко*;
кандидат технических наук, доцент, профессор кафедры экономики
и менеджмента Международного университета «МИТСО» *З. Н. Козловская*;
кандидат экономических наук, директор Регионального центра
правовой информации г. Минска *Р. В. Веко*

Проблемы управления хозяйствующими субъектами в информационном обществе
П78 [Электронный ресурс] : сб. ст. 11-го Междунар. науч.-практ. интернет-семинара, г. Минск,
20 мая 2022 г. ; редкол.: Е. В. Масленкова (гл. ред.) [и др.]. – Минск : Междунар. ун-т «МИТСО»,
2022. – 192 с.
ISBN 978-985-497-379-1.

В издании представлены научные статьи, освещающие проблемные вопросы управления субъектами хозяйствования в современном обществе.

Адресовано научным работникам, преподавателям, студентам магистратуры и студентам, интересующимся современным состоянием и перспективами управления субъектами хозяйствования в постсоветских государствах.

Материалы публикуются в авторской редакции. Ответственность за достоверность информации, приведенных фактов и сведений несут авторы.

Научное электронное издание

**ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ХОЗЯЙСТВУЮЩИМИ СУБЪЕКТАМИ В ИНФОРМАЦИОННОМ ОБЩЕСТВЕ:
сборник статей 11-го Международного научно-практического интернет-семинара**

Ответственный за выпуск *Е. В. Масленкова*
Подготовка оригинал-макета *Н. И. Рудович*

Минимальные системные требования:
браузеры Internet Explorer (версия не ниже 8),
Google Chrome, Mozilla Firefox (32- и 64-разрядная версия) и др. ;
скорость подключения к информ.-коммуникат. сетям 1 Мбит/с;
доп. настройки к браузеру не требуются.

Учреждение образования Федерации профсоюзов Беларуси
«Международный университет «МИТСО».
Ул. Казинца, 21-3, 220099, Минск.
Свидетельство о государственной регистрации издателя, изготовителя,
распространителя печатных изданий от 02.09.2014 № 1/423.

УДК 338.45 : 005(476)(06) + 338.24(476)(06)
ББК 65.291.2

ISBN 978-985-497-379-1

© Международный университет «МИТСО», 2022

СОДЕРЖАНИЕ

БОБКОВА И. Н. РАЗВИТИЕ ВНЕШНЕТОРГОВЫХ ОТНОШЕНИЙ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ В УСЛОВИЯХ УГЛУБЛЕНИЯ ИНТЕГРАЦИИ С РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИЕЙ	6
БОБКОВА И. Н., ЗАМКОВЕНКО Н. А. ЦИФРОВАЯ ЭКОНОМИКА: СОДЕРЖАНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ	10
БОНДАРЕНКО Г. А. ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ОРГАНИЗАЦИЙ ИНДУСТРИИ ГОСТЕПРИИМСТВА	14
МАШЕВСКАЯ О. В. ЦИФРОВАЯ ЭКОНОМИКА И ВЫЗОВЫ ДЛЯ БЕЛОРУССКОЙ РЕАЛЬНОСТИ.....	19
ПЕТРОЧЕНКО Т. В. ПРИМЕНЕНИЕ КОМПЕТЕНТНОСТНОГО ПОДХОДА В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛА В НАЛОГОВОЙ СФЕРЕ НА ПРИМЕРЕ БРЯНСКОЙ ОБЛАСТИ	28
СЕДНИНА М. А. ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ПОТРЕБНОСТИ В КАДРАХ ДЛЯ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ	34
ХОРОШЕВИЧ А. А. ТРАНСФОРМАЦИЯ КОНЦЕПЦИИ УПРАВЛЕНИЯ ЦЕПЯМИ ПОСТАВОК В УСЛОВИЯХ ПЕРЕХОДА К ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ	37
ШПАКОВСКАЯ Е. Р., БАМБУРОВА А. И. РАЗВИТИЕ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ В СФЕРЕ ЛОГИСТИКИ.....	42
ПЕТРОЧЕНКО Т. В. АНАЛИЗ ФОРМИРОВАНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПРИБЫЛИ ОРГАНИЗАЦИИ	49
БИБИК Т. Б., КОЗЛОВСКАЯ З. Н. СОВРЕМЕННАЯ ПРОМЫШЛЕННАЯ ПОЛИТИКА И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ.....	56
БОНДАРЕНКО Е. М. СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ БЕЛОРУССКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ ОБУВНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ	62
ЗАЛЕСОВСКИЙ А. С., БУЕВА К. В. МИРОВОЙ ОПЫТ ПОЛИТИКИ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ	66
БУЕВА К. В., ДАДАЛКО С. В. ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ГЛОБАЛИЗАЦИИ И РЕГИОНАЛЬНОЙ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ СТРАН МИРА	70

Гришко Н. И. ФОРМИРОВАНИЕ КУЛЬТУРЫ КОМАНДНОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ КАК ЭФФЕКТИВНАЯ ТЕХНОЛОГИЯ РАЗВИТИЯ ПЕРСОНАЛА ОРГАНИЗАЦИИ	76
Дадалко С. В., Кириленко Д. Д. ЦИФРОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ КАК ДРАЙВЕР МИРОВОГО РАЗВИТИЯ.....	80
Дадалко С. В., Михеева Е. А. НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ВЛИЯНИЯ ПАНДЕМИИ COVID-19 НА СФЕРУ УСЛУГ	83
Дадалко В. А., Дадалко С. В. МЕЖДУНАРОДНЫЕ ИНТЕГРАЦИОННЫЕ ОБЪЕДИНЕНИЯ С УЧАСТИЕМ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ: ОПЫТ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ	87
Дадалко С. В., Литвинко Д. Д. «УМНЫЙ ГОРОД» – ИНТЕГРАЦИЯ СИСТЕМ ИНФОРМАЦИОННЫХ И КОММУНИКАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ	95
Дурович А. П. КЛИЕНТООРИЕНТИРОВАННОСТЬ БИЗНЕСА В КОНТЕКСТЕ КОНЦЕПЦИИ МАРКЕТИНГА ВЗАИМООТНОШЕНИЙ	102
Иванова Ю. В. ТЕХНОЛОГИИ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ В ИНДУСТРИИ СПОРТА.....	107
Козловская З. Н. МОДЕЛИ СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ НАСЕЛЕНИЯ В ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАНАХ.....	112
Козловская З. Н., Ляпич О. Н. ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ОРГАНИЗАЦИИ ТРУДА И ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ.....	117
Куликова Г. А. ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ МАЛЫМИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ РОССИИ	123
Наркевич Н. Г., Цецохо Е. А. СОВРЕМЕННЫЕ ОТРАСЛЕВЫЕ ТРЕНДЫ И ВОЗМОЖНОСТИ ИЗУЧЕНИЯ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ СОРЕВНОВАТЕЛЬНЫХ ОНЛАЙН-ИГР	128
Верниковская О. В., Новицкая Д. Ю. ПРИМЕНЕНИЕ BIG DATA В ЛОГИСТИКЕ	131
Залесовский А. С., Погорельская В. А. МЕХАНИЗМ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ВАЛЮТНОГО КУРСА И ПЛАТЕЖНОГО БАЛАНСА СТРАНЫ	136
Дадалко С. В., Погорельская В. А. ИНВЕСТИЦИОННАЯ АКТИВНОСТЬ И ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ НА БЕЛОРУССКОМ РЫНКЕ: ОПЫТ И ПЕРСПЕКТИВЫ.....	146
Пузенкова Ю. И., научный руководитель: Косач О. Ф. СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ ВЕНЧУРНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ.....	157

ДАДАЛКО С. В., РУБЧЕНКО В. Д. РАЗВИТИЕ ЭЛЕКТРОННОЙ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ: ОПЫТ И ПЕРСПЕКТИВЫ	165
ШУЛЬГИНА А. А. КРУПНЫЕ МЕЖДУНАРОДНЫЕ СПОРТИВНЫЕ СОБЫТИЯ В УСЛОВИЯХ ОГРАНИЧИТЕЛЬНЫХ МЕР НА ПРИМЕРЕ XXXII ЛЕТНИХ ОЛИМПЕЙСКИХ ИГР В ТОКИО	168
ЗАДРУЖНАЯ И. В., КУЛИК А. А. ЭЛЕКТРОННАЯ КОММЕРЦИЯ. НОВЫЕ ФОРМАТЫ И ИННОВАЦИИ В РИТЕЙЛЕ РЫНКА ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ РОЗНИЦЫ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ.....	173
ШЕПТУНОВА А. В. АНАЛИЗ ПОЛИТИКИ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ.....	178
ЗАЛЕСОВСКИЙ А. С., МАТИЕВСКАЯ К. О. ФОРМИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ	185
ЯКОВЧУК В. Н. О «МЯГКИХ» НАВЫКАХ В ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ КОМПЕТЕНЦИИ СПЕЦИАЛИСТА ЦИФРОВОГО ОБЩЕСТВА.....	188

Бобкова И. Н.

г. Минск,

Учреждение образования

Федерации профсоюзов Беларуси

«Международный университет «МИТСО»,

профессор кафедры экономики и менеджмента,

кандидат экономических наук, профессор,

infiniti@bk.ru

РАЗВИТИЕ ВНЕШНЕТОРГОВЫХ ОТНОШЕНИЙ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ В УСЛОВИЯХ УГЛУБЛЕНИЯ ИНТЕГРАЦИИ С РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИЕЙ

Аннотация: Интеграция экономик Беларуси и России обусловлена общей исторической судьбой, общностью культур и мировосприятия, уже сложившимся и тесно переплетенным по всем отраслям экономики в высокой степени «общим» народно-хозяйственным комплексом.

Ключевые слова: интеграция, внешнеторговая политика, устойчивое развитие, экспортно-импортные отношения.

Россия и Беларусь одними из первых государств на постсоциалистическом пространстве осознали необходимость более тесной двусторонней интеграции. 21 февраля 1995 г. был заключен Договор о дружбе, добрососедстве и сотрудничестве между Российской Федерацией и Республикой Беларусь, положивший начало активному интеграционному процессу.

Принципиально новый этап в белорусско-российской интеграции начался с подписанием 2 апреля 1997 г. Договора о Союзе Беларуси и России. В соответствии со ст. 1 Договора, Сообщество Беларуси и России преобразовалось в Союз с наделением его полномочиями согласно Уставу Союза. Четырехлетний этап активного сотрудничества двух государств был подытожен в декабре 1999 года обменом ратификационными грамотами и вступлением в силу Договора о создании Союзного государства Беларуси и России.

Основу интеграционных процессов между двумя странами составляет экономическое сотрудничество, создание и совместное регулирование общего рынка в области энергетики, транспорта и связи, формирование условий для свободного перемещения товаров, услуг, капиталов и рабочей силы. К настоящему времени на 95 % интегрированы топливно-энергетический и на 85 % машиностроительный комплексы Беларуси и России; зарегистрированы межгосударственные финансово-промышленные группы в области автомобилестроения и моторостроения, топливной и дизельной аппаратуры, металлургии и ряд других; идет формирование общего аграрного рынка.

Народнохозяйственный комплекс Республики Беларусь исторически сориентирован на внешние рынки. Открытость экономики страны, выгодное географическое положение, исторические связи, дисциплинированная и высококвалифицированная рабочая сила способствуют развитию экспортного потенциала страны. По показателю «соотношение объема внешней торговли

и ВВП» Беларусь входит в первую десятку европейских стран. Внешнеторговая квота (отношение объема внешнего товарооборота к ВВП) в Республике Беларусь колеблется в среднем от 50 до 62 % [1]. Это свидетельствует об исключительно важной роли внешней торговли в общем экономическом развитии страны.

В основе внешнеторговой политики Республики Беларусь лежат международные нормы и стандарты, международные договоренности, либерализация внешнеторговых связей.

Целью внешнеторговой политики страны является использование конкурентных преимуществ для обеспечения эффективного участия в международном разделении труда, реализации достижений научно-технического прогресса, динамичного развития экономики и социальной сферы и повышения на этой основе уровня и качества жизни населения.

Беларусь поддерживает торговые отношения более чем со 180 государствами мира. Основные торговые партнеры: Российская Федерация, Украина, Нидерланды, Китай, Великобритания, Германия, Польша, Литва, Швейцария, Латвия.

Одним из приоритетных направлений развития белорусской экономики является экспорт. Важнейшие экспортные позиции: нефтепродукты и нефть, калийные и азотные удобрения, металлопродукция, грузовые автомобили, тракторы, химические волокна и нити, шины, продукция деревообработки, строительные материалы, холодильники, телевизоры, продукция военного назначения, продукция фармацевтической отрасли, продукция сферы IT технологий, молочная и мясная продукция, сахар. В структуре белорусского экспорта последовательно возрастает доля услуг, таких как транспортные, строительные, услуги по переработке нефти, трубопроводное перекачивание российской нефти и газа в Европу, компьютерные, телекоммуникационные, информационные.

Современная структура белорусского экспорта в целом приближена к структуре мирового экспорта. В ней на протяжении ряда лет стабильно сохраняется группа «машины, оборудование и транспортные средства» на уровне 30 %, а вместе с продукцией химической и текстильной промышленности идущая на экспорт продукция белорусского машиностроения составляет порядка 60 % общего объема экспорта страны [2].

Импорт Республики Беларусь включает в себя энергоресурсы (нефть и природный газ), сырье, материалы и комплектующие (металлы и изделия из них, сырье для химического производства, части машин), технологическое оборудование.

В общем товарообороте Беларуси по данным на январь 2022 года лидировали: Российская Федерация – 48,7 % общего объема товарооборота; Китай – 8,1 %; Украина – 6,9 %; Польша – 4,3 %; Германия – 4 %; Нидерланды – 3,7 %; Литва – 2,1 %; Турция – 1,3 %; Азербайджан – 1,2 %; Казахстан – 1,1 %; Бразилия – 1 % [3].

Суверенное развитие Республики Беларусь, поддержка и тесные интеграционные отношения с Российской Федерацией обусловили стремление консолидированного под командой США объединенного Запада дестабилизировать

и затормозить экономическое развитие России и Беларуси. В этих целях были изобретены и применены разного рода санкции.

К настоящему времени фактически ведены санкции против всего белорусского экспорта в западные страны.

По данным Всемирного Банка, в 2020 году импорт составлял 58 % от ВВП Беларуси, а экспорт – 61,9 %. По оценкам экспертов, под воздействием санкций импорт может сократиться в 2022 году на 5 – 10 %, экспорт – на 10 % от ВВП [4]. Определенное воздействие на внешнеторговые отношения Республики Беларусь могут оказать так называемые вторичные санкции, связанные с распространением юрисдикции западных санкций на торговлю со странами Азии и СНГ. Финансовые возможности Беларуси будут сокращены под воздействием прекращения кредитов от МВФ.

Совместная работа, проводимая руководством Беларуси и Российской Федерации, направлена на минимизацию негативных последствий санкционного давления на наши страны. Инициирован комплекс совместных антикризисных мер. Приняты решения об активизации импортозамещения, отсрочке погашения обязательств по госкредитам для Беларуси, рублевых расчетах за энергоносители, сотрудничестве в высокотехнологичных отраслях, в том числе, таких как космос. Россия и Беларусь поставлены в условия, когда придется максимально быстро расширять производственную кооперацию, направленную на замещение многих импортных товаров, компонентов, станков и наладить их собственное производство. К критичным отраслям в этой области относятся станкостроение, микроэлектроника, транспорт. Поддержанию устойчивости экономик Беларуси и России будет способствовать наращивание двусторонних поставок материалов, комплектующих и готовой продукции для замещения выпадающего импорта из недружественных стран. Министр экономики Беларуси Александр Червяков отметил, что «сегодня мы видим замедление наших экономик. Оно в первую очередь связано со структурными трансформациями: переориентацией экспортных потоков на рынки дружественных стран, переходом на новые комплектующие, перестраиванием логистических коридоров, изменением структуры валютных платежей. На все это требуется время. Вместе с тем многие предприятия, заранее проведя такую работу, наращивают объемы производства. Особенно это характерно для машино- и приборостроения, электроники, пищевой промышленности и др. Именно на эту продукцию высокий спрос на российском рынке. Безусловно, сегодня необходимо активизироваться на этом направлении, чтобы занять освободившиеся ниши и нарастить экспорт. Амбициозная задача, над которой работает правительство, – увеличить поставки в Россию более чем на 30 % к прошлому году» [5].

Эксперты отмечают начало нового этапа экономической интеграции Беларуси и России. Подготовлены и утверждены 28 союзных программ, направленных на углубление интеграционных процессов в различных сферах народного хозяйства.

Актуальным для развития экспортно-импортных отношений Республики Беларусь является выравнивание торгового баланса, а также повышение в структуре экспорта доли товаров и услуг с высокой добавленной стоимостью.

От успешного решения этих задач зависят темпы экономического развития страны, получение средств для активизации инвестиционной деятельности.

В процессе формирования единого рынка Беларуси и Российской Федерации предстоит разработать и ввести общие правила конкуренции и равные права потребителей; гармонизировать единые системы движения товаров, ветеринарного и фитосанитарного контроля; обеспечить тесное взаимодействие таможенных служб; создать единые условия хозяйствования, включая сопоставимость налогового администрирования.

Не менее важно обеспечить проведение единой денежно-кредитной политики, создание интегрированной платежной системы, защищенной от негативных внешних воздействий.

Список использованных источников

1. Экспортный ребус: на чем теряет и на чем неожиданно находит Республика Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://news.tut.by/economics/521929.html>. – Дата доступа: 20.03.2022.

2. Внешняя торговля Беларуси [Электронный ресурс] // Мин-во иностранных дел Респ. Беларусь. – Режим доступа: <http://mfa.gov.by/export>. – Дата доступа: 21.03.2022.

3. Внешняя торговля товарами [Электронный ресурс] // Нац. стат. комитет Респ. Беларусь. – Режим доступа: <https://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/realny-sector-ekonomiki/vneshnyaya-torgovlya/vneshnyaya-torgovlya-tovarami>. – Дата доступа: 21.03.2022.

4. Кузьмина, Е. Экономист назвал ущерб Беларуси от санкций и сценарии будущего [Электронный ресурс] / Е. Кузьмина // «Евразия Эксперт». – Режим доступа: <https://eurasia.expert/ekonomist-nazvala-ushcherb-belarusi-ot-sanktsiy-i-stsenarii-budushchego>. – Дата доступа: 08.04.2022.

5. Главы экономических ведомств Беларуси и России обсудили дальнейшую стратегию взаимодействия [Электронный ресурс] // БЕЛТА. – Режим доступа: <https://www.belta.by/society/view/glavy-ekonomicheskikh-vedomstv-belarusi-i-rossii-obsudili-dalnejshuju-strategiju-vzaimodejstviya-509257-2022>. – Дата доступа: 21.06.2022.

Бобкова И. Н.

г. Минск,
Учреждение образования
Федерации профсоюзов Беларуси
«Международный университет «МИТСО»,
профессор кафедры экономики и менеджмента,
кандидат экономических наук, профессор,
infiniti@bk.ru

Замковенко Н. А.

г. Минск,
Учреждение образования
Федерации профсоюзов Беларуси
«Международный университет «МИТСО»,
студент экономического факультета

ЦИФРОВАЯ ЭКОНОМИКА: СОДЕРЖАНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Аннотация: В настоящее время цифровая экономика (Digital Economy) представляет собой экономическую деятельность, основанную на цифровых и электронных технологиях и включающую в себя электронный бизнес и коммерцию, а также производимые ими товары и услуги.

Ключевые слова: цифровая экономика, интернет, инновации, устойчивое развитие, информационные технологии.

Термин «цифровая экономика» впервые был применен в Японии в 90-е годы XX века, а затем его ввел в научный оборот канадский ученый, профессор Дон Тапскотта. В 1995 году была опубликована его книга «Цифровая экономика: обещание и опасность в эпоху сетевой разведки» [1], в которой автор рассматривал экономику, базирующуюся на использовании информационных компьютерных технологий. В его понимании любая экономическая активность, связанная с цифровыми компьютерными технологиями, является элементом цифровой экономики. Американский экономист и статистик Томас Мезенбург выделил компоненты цифровой экономики. К ним он отнес инфраструктуру электронного бизнеса – оборудование, программное обеспечение, телекоммуникации, сети; человеческий капитал; электронную коммерцию; прирост ценности традиционных отраслей за счет использования цифровых технологий; отличия в ценности рабочей силы занятой в цифровой экономике по сравнению с рабочей силой занятой в нецифровых производствах; изменения в добавленной стоимости продукции и услуг, произведенных в цифровой экономике [2].

Выделяют следующие основные элементы цифровой экономики: онлайн-игры и рекламу в сети; электронную коммерцию; электронные переводы и интернет-банкинг; блокчейн и криптовалюту.

В цифровой экономике информация представлена в цифровом виде. Полученные цифровые данные обрабатываются и используются, обеспечивая повышение эффективности производства. Цифровизация экономических процессов оказывает влияние на используемые технологии и оборудование.

Для понимания огромного объема данных, который обрабатывается с помощью специальных программных инструментов, используется термин «bigdata», этот термин охватывает также программы, помогающие хранить и обрабатывать поступающую информацию.

Информация, представленная в цифровом виде, позволяет обрабатывать и использовать большие объемы данных.

Интернет – информационно-коммуникационная сеть и всемирная система объединенных компьютерных сетей для хранения и передачи информации, стал исключительно важной частью человеческой жизни. На его основе работает Всемирная паутина (World Wide Web, – WWW) и ряд других систем передачи данных. К началу 2020 года число пользователей составило 4,5 млрд человек – более 50 % всего населения нашей планеты [3]. Цифровая экономика непосредственно связана с прогрессом компьютерных технологий. Широкое распространение получили онлайн-игры, реклама в сети, электронная коммерция, электронные переводы и интернет-банкинг, блокчейн и криптовалюта, предоставление разнообразных онлайн услуг, краудфандинг. Краудфандинг представляет собой объединение денег группы людей, фаундеров, посредством интернета, и предоставление этих денег некоему лицу – «автору» для развития определенного проекта. Автор отчитывается о проделанной работе и, при наличии уговора, выплачивает вознаграждение фаундерам. Такого рода деятельность способствует развитию различных видов бизнеса.

Многообразие форм деятельности в рамках цифровой экономики постоянно увеличивается, открываются новые возможности по удешевлению результатов хозяйствования, созданию новых технологий и продуктов, улучшению всех условий жизнедеятельности людей. Цифровая экономика обеспечивает благоприятные перспективы для начала собственного бизнеса, стимулирует появление новых рабочих мест, увеличение численности конкурентоспособных компаний, рост производительности труда и, в конечном итоге, повышение уровня благосостояния населения.

Цифровая трансформация неразрывно связана с важнейшей мировой тенденцией формирования современного общества – переходом от сырьевой и индустриальной экономики к новой экономике, базирующейся на знаниях, интеллектуальных ресурсах, наукоемких и информационных технологиях.

Цифровизация экономики рассматривается в двух аспектах:

– как конкретно-исторический этап в развитии национальной экономики, знаменующий выход на качественно иной, более высокий уровень технологического развития;

– как масштабный национальный проект, предусматривающий реализацию комплекса взаимно увязанных мероприятий на длительную перспективу.

Цифровая экономика (digital economy) (в русском языке иногда употребляют термин «электронная экономика») – экономическая деятельность, осно-

ванная на цифровых технологиях. Речь часто идет не столько о традиционной информационной экономике, связанной с разработкой и использованием информационных технологий (программ, систем управления базами данных, автоматизированных систем и т. д.), сколько об электронных товарах и сервисах, продаже виртуальных товаров в интернете, электронной торговле типа Amazon, e-Bay, Alibaba, использовании электронных денег и криптовалют, специальных интернет-сервисов, в первую очередь социальных сетей, интернета вещей, больших данных (Big Data), облачных вычислений (Cloud Computing). По мнению отдельных авторов, можно говорить о цифровой экономике в узком значении как об индустрии цифровых товаров и услуг, цифровизации физических активов, однако в широком смысле она является, скорее, сектором (точнее, координирующей инновационной надстройкой) реальной экономики, который не может существовать обособленно от материального производства. Любая цифровая платформа имеет аналоговый базис, который первичен и, при отсутствии которого, цифровая надстройка превращается в виртуальную абстракцию, оторванную от реальности. Так, наличие цифровых контрактов на поставку нефти все равно отталкивается от того, что нефть для продажи нужна в натуральном выражении. Цифровая экономика выступает дополнением к реальной экономике, способным подтолкнуть развитие промышленности, аграрного комплекса, строительства, сферы услуг и государственного управления, повысить глобальную конкурентоспособность страны и ее национальную безопасность.

Таким образом, внедрение цифровых технологий должно проводиться с параллельным развитием традиционного производства, когда основные дивиденды от цифровой экономики получает общество, а не исключительно ИТ-компании. О росте значимости цифровой экономики свидетельствует ежегодное увеличение ее доли в ВВП государств почти на 20 %, в развитых странах она в среднем составляет 7 % [4].

Использование цифровых технологий позволяет существенно сократить масштабы незаконных транзакций. Все транзакции, произведенные в цифровом виде, легко контролируются. Осуществляя преимущественно цифровые платежи, можно обеспечить максимальную прозрачность движения экономических ресурсов.

В Республике Беларусь в 2017 году был принят декрет Президента Республики Беларусь «О развитии цифровой экономики», осуществлена Государственная программа развития цифровой экономики и информационного общества на 2016 – 2020 гг., а также принята Государственная программа «Цифровое развитие Беларуси» на 2021 – 2025 годы, целью которых является совершенствование условий, содействующих трансформации сфер человеческой деятельности под воздействием компьютерных технологий, включая формирование цифровой экономики, развитие информационного общества и совершенствование электронного правительства. Белорусская программа увязана с разработанными программами «Цифровой Казахстан» и «Цифровая Россия» и интегрирована в программу «Цифровой ЕАЭС», причем главное в ней – практические аспекты внедрения цифровых технологий в образование,

здравоохранение, сельское хозяйство (точное земледелие), госуслуги (электронное правительство), промышленность (цифровое производство и робототехника). В перспективе предстоит большая работа по созданию правовой среды и системы подготовки кадров для развития цифровой экономики.

Список использованных источников

1. Тапскотта, Д. Цифровая экономика: обещание и опасность в эпоху сетевой разведки [Электронный ресурс] / Д. Тапскотта // Онлайн-money. – Режим доступа: <https://blog-money.ru/sobytiya/don-tapskott.html>. – Дата доступа: 11.02.2022.

2. Бойко, И. П. Экономика предприятия в цифровую эпоху / И. П. Бойко, М. А. Евневич, А. В. Колышкин // Рос. предпринимательство. – 2017. – Т. 18, № 7. – С. 19.

3. Интернет [Электронный ресурс] // Википедия. – Режим доступа: <https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%98%D0%BD%D1%82%D0%B5%D1%80%D0%BD%D0%B5%D1%82>. – Дата доступа: 10.02.2022.

4. Паньшин, Б. Цифровая экономика: особенности и тенденции развития / Б. Паньшин // Наука и инновации. – 2016. – № 3 (157). – С. 17–20.

Бондаренко Г. А.

г. Минск,

Учреждение образования

«Белорусский государственный

университет физической культуры»,

доцент кафедры менеджмента туризма и гостеприимства,

кандидат экономических наук, доцент,

Bondarenko7@list.ru

ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ОРГАНИЗАЦИЙ ИНДУСТРИИ ГОСТЕПРИИМСТВА

Аннотация: рассматривается понятие «инновация» как экономическая категория, исследуются значение и роль инновационных технологий в развитии организаций индустрии гостеприимства, приводятся примеры практической реализации инновационных продуктов в данной сфере деятельности.

Ключевые слова: инновации, инновационные технологии, инновационный продукт, инновационная деятельность, разработки, индустрия гостеприимства, качество, эффективность, конкурентные преимущества.

К настоящему времени в мировой практике не выработана общепринятая и однозначно признанная как научным сообществом, там и международными экономическими организациями, методология определения понятия «инновационный продукт индустрии гостеприимства», позволяющая определить классификационные признаки и критерии данной группы продуктов.

В научный оборот понятие «инновация» как экономическая категория было введено в начале XX века австрийским экономистом Й. Шумпетером. В научной публикации «Теория экономического развития: капитализм, социализм и демократия» Й. Шумпетер отмечает: «Производственная функция описывает количественное изменение продукта с учетом изменений во всей совокупности воздействующих на него факторов. Если вместо суммы факторов мы изменим форму функции, то получим инновацию» [1, с. 130]. В этой же работе Й. Шумпетер определяет инновацию как новую комбинацию (изменение) факторов производства в совершаемом производственном кругообороте, применяемых с целью внедрения и использования новых видов потребительских товаров, новых производственных и транспортных средств, рынков и форм организации в промышленности [1, с. 134].

Согласно теории Й. Шумпетера, понятие «инновация» объединяет в себе пять следующих типов новшеств:

- производство нового продукта, т. е. продукта, в котором присутствуют ранее неизвестные потребителям блага или новое качества того или иного блага;
- внедрение нового, т. е. еще практически неизвестного для данной отрасли промышленности метода (способа) производства, в основе которого не обязательно лежит новое научное открытие;

– освоение нового рынка сбыта, т. е. такого рынка сбыта, на котором данная отрасль промышленности страны еще не была представлена, независимо от того существовал этот рынок прежде или просто не принимался во внимание, или считался недоступным, или его еще только предстоит создать;

– освоение новых источников сырья и ресурсов;

– создание новых рыночных структур для той или иной отрасли [1, с. 132–133].

Со времен Й. Шумпетера данное понятие не сильно эволюционировало, и в настоящее время в большинстве случаев инновация рассматривается как новшество, обладающее либо самостоятельной ценностью, либо существенно повышающее эффективность какого-либо процесса или производимой продукции. В мировой экономической литературе «инновация» интерпретируется как превращение потенциального научно-технического прогресса (НТП) в реальный, воплощающийся в новых продуктах и технологиях. Согласно международным стандартам инновация определяется как конечный результат инновационной деятельности, получивший воплощение в виде нового или усовершенствованного продукта, внедренного на рынке, нового или усовершенствованного технологического процесса, используемого в практической деятельности, либо в новом подходе к социальным услугам [2, с. 375].

Определяя понятие «инновация», важно также отделить его от других, близких с ним по смыслу понятий. Например, очень часто термин «инновация» ассоциируется с терминами «изобретение» и «улучшение». Однако здесь есть одно важное отличие: «инновация» является более емким определением. Так, какое-либо изобретение или произведенное улучшение (например, совершенствование технологии обслуживания) будет считаться инновацией только при условии, что оно будет включено в производственный процесс, и принесет видимый экономический эффект. Таким образом, различная трактовка понятия «инновация» одновременно и ограничивает, и расширяет употребление данного термина.

Несмотря на некоторую дискуссионность определения феномена инновации, среди определяющих его признаков выделяют: процесс, изменение, результат. Поэтому можно сделать вывод, что концептуальной составляющей инновации являются изменения (в сфере организации деятельности хозяйствующих субъектов, разработке и усовершенствовании продуктов и услуг, создания и применения новых технологий и т. д.), являющиеся результатом в процессе осуществления инновационной деятельности [3, с. 384].

Разработка и внедрение инноваций в организациях индустрии туризма и гостеприимства выступает важнейшим инструментом для повышения эффективности их деятельности, достижения новых конкурентных преимуществ, чрезвычайная актуальность которых усилилась в условиях кризисных ситуаций, вызванных пандемией коронавируса и неблагоприятной международной политической обстановкой. Инновационная деятельность в сфере гостеприимства направлена на создание новых или модификацию существующей продукции, на постоянное совершенствование основных и дополнительных гостиничных услуг, освоение новых рынков, внедрение цифровых технологий в процессы

обслуживания и управления. В общем плане инновации в индустрии гостеприимства можно условно разделить на три группы: простейшие технологии, используемые для сохранения конкурентного потенциала (технологии уборки гостиничных номеров, сервиса в ресторанах, кафе, барах и т. д.); ключевые – технологии, внедренные в небольшое количество объектов индустрии гостеприимства, позволяющие достичь конкурентного преимущества и повысить стандарт обслуживания, снизить расходы и увеличить доходность; ведущие технологии – так называемые «ноу-хау», предназначенные для неосвоенных сегментов рынка и обеспечивающие более высокую эффективность.

Определяя инновационные решения, которые можно использовать с целью уменьшения влияния негативных последствий пандемии и смягчения кризисной ситуации, Морозова Н. С. выделяет следующие мероприятия:

- выход на новые рынки;
- создание нового туристического и гостиничного продукта (услуги);
- внедрение инновационных цифровых технологий;
- инновационные решения в сфере маркетинга и продвижения туристических и гостиничных услуг и туристических дестинаций;
- организационные изменения в структуре предприятий индустрии туризма и гостеприимства;
- инновации в управлении персоналом предприятия индустрии туризма и гостеприимства и др. [4, с. 11–12].

В обеспечении развития организаций индустрии гостеприимства наиболее значимую роль играет технологическая сфера. Именно в этом направлении наиболее очевидными как со стороны владельцев бизнеса, так и для гостей являются преимущества от использования инноваций. Среди инновационных технологий, которые наиболее активно начали внедряться в индустрию гостеприимства в последние годы можно выделить следующие:

- замена пластиковых карточек, которые в свое время сменили традиционные ключи, на возможность открытия гостиничных номеров с помощью специальных приложений для телефона. Такую систему в своих гостиницах впервые внедрила гостиничная сеть «Marriott», а в последствии она была быстро распространена на отели сетей «Le Méridien», «Westin», «Sheraton», «Four Points» и многие другие. В настоящее время в аналогичном приложении зарегистрированы миллионы электронных ключей. Развивая данное направление деятельности гостиниц, китайские компании уже проводят тестирование системы распознавания гостей по лицам, которая должна обеспечить доступ гостей в номера без использования любых ключей. Мобильные приложения, используемые в гостиницах, позволяют также дистанционно управлять системами освещения, кондиционирования, настройками телевидения и бытовой техники, функциями штор и матрасов.

Активно поддерживая тренд, направленный на ведение здорового образа жизни, заботу о физическом и эмоциональном состоянии гостей, многие гостиницы предлагают новый продукт – «комнаты (номера) здоровья», отличающиеся от обычных номеров рядом особенностей. В них установлены не простые кон-

диционеры, а системы очистки воздуха, которые удаляют не только пыль, но и аллергены и микробы. Душ оснащен фильтрами для очистки воды от хлора. Вместо обычных выключателей света используются регуляторы, которые подстраивают освещение под циркадные ритмы в течение дня, что помогает пережить джетлаг днем и улучшает сон ночью.

Одни из последних разработок инновационных гостиничных продуктов направлены на создание экосистем для путешественников, цель которых состоит в том, чтобы не только помочь человеку выспаться и поесть, но и получить уникальный опыт от поездки. Предполагается, что именно эти положительные эмоции и будут ассоциироваться с отелем.

Неотъемлемой частью индустрии гостеприимства в настоящее время стали биометрические технологии, используемые для повышения эффективности деятельности и управления безопасностью. Биометрия может помочь менеджерам отелей и ресторанов улучшить процессы безопасности с помощью идентификации по отпечаткам пальцев и распознавания лиц, а также внедрить сложные системы обработки платежей, которые требуют повышенного уровня защиты от мошенничества. На потребительском конце спектра инновации в биометрических технологиях позволят гостям приобретать продукты и услуги с помощью биометрической аутентификации, такой как распознавание лица или отпечатков пальцев. Этот вид бесшовной эффективности имеет множество применений в индустрии гостеприимства, таких как возможность покинуть ресторан или выйти из комнаты, не дожидаясь счета или проведения транзакций с сотрудниками.

В индустрии гостеприимства в качестве направления инновационного развития следует также рассматривать и использование искусственного интеллекта. Роль искусственного интеллекта в организациях индустрии гостеприимства определяется с двух сторон: взаимодействие клиента с персоналом и внутренняя эффективность персонала. С одной стороны, гости смогут насладиться более высоким уровнем обслуживания, используя встроенную технологию громкой связи в своих номерах. Они могут использовать такую технологию, как умный диктор, для того чтобы контролировать их окрестности, получать информацию из интернета, и даже делать заказ. С другой стороны, искусственный интеллект и программное обеспечение могут быть использованы для упрощения, автоматизации и ускорения множества рабочих и повторяющихся процессов в организации: от принятия заказов до управления загрузкой номерного фонда и создания разных отчетов. Также можно использовать эту технологию для повышения эффективности и производительности при одновременном снижении давления на персонал обслуживания объектов индустрии гостеприимства [5].

Инновации в организациях индустрии гостеприимства появляются регулярно и направлены на привлечение большего количества гостей, расширения предложения и повышения качества предлагаемых услуг. В настоящее время создание инновационных продуктов и внедрение инновационных технологий является необходимым условием для обеспечения конкурентоспособности организаций индустрии гостеприимства на рынке.

Список использованных источников

1. Шумпетер, Й. А. Теория экономического развития = Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung; Капитализм, социализм и демократия = Capitalism, socialism and democracy: пер. с нем. и англ. / Й. А. Шумпетер; предисл. В. Автономова. – М.: Эксмо, 2007. – 861 с.
2. Михайлец, А. В. Перспективы внедрения инновационных методов управления в индустрии гостеприимства / А. В. Михайлец // Молодой ученый. – 2016. – № 5 (109). – С. 374–377. – Режим доступа: <https://moluch.ru/archive/109/26610>. – Дата доступа: 23.03.2022.
3. Горшкова, Н. В. Исследование дефиниций «инновация» и «инновационная деятельность»: теоретический подход / Н. В. Горшкова, В. Ю. Иванов // Фундаментальные исследования. – 2016. – № 10-2. – С. 380–385. – Режим доступа: <http://fundamental-research.ru/ru/article/view?id=40864>. – Дата доступа: 18.03.2022.
4. Морозова, Н. С. Инновационные направления развития индустрии туризма и гостеприимства в кризисных условиях / Н. С. Морозова // Научный результат. Технологии бизнеса и сервиса. – 2020. – № 4. – С. 11–18.
5. Кухто, А. А. Инновации в сфере гостеприимства и туризма [Электронный ресурс] / А. А. Кухто // Экономика и менеджмент инновационных технологий. – 2019. – № 7. – Режим доступа: <https://ekonomika.snauka.ru/2019/07/16662>. – Дата доступа: 04.05.2022.

Машевская О. В.

г. Минск,
Белорусский государственный университет,
доцент кафедры банковской экономики,
кандидат экономических наук, доцент,
otachevskay@gmail.com

ЦИФРОВАЯ ЭКОНОМИКА И ВЫЗОВЫ ДЛЯ БЕЛОРУССКОЙ РЕАЛЬНОСТИ

Аннотация: В статье рассмотрены особенности формирования и перехода к цифровой экономике в Беларуси, а также выделены некоторые угрозы, с которыми столкнулась национальная экономика в последнее время.

Ключевые слова: цифровая экономика, цифровая трансформация, цифровые платформы, цифровая зрелость.

Беларусь, как и весь мир активно включилась в процесс формирования цифровой экономики. Правительством был принят ряд нормативно-правовых актов, в частности Государственная программа «Цифровое развитие Беларуси на 2021 – 2025 гг.», где ключевой целью программы стало внедрение информационно-коммуникационных технологий в отрасли национальной экономики и сферы жизнедеятельности общества [1].

Программа охватила 6 основных направлений развития национальной экономики:

- 1) информационно-аналитическое и организационно-техническое сопровождение цифрового развития;
- 2) инфраструктура цифрового развития;
- 3) цифровое развитие государственного управления;
- 4) цифровое развитие отраслей экономики;
- 5) региональное цифровое развитие;
- 6) информационная безопасность и «цифровое доверие» [1].

В числе первых, включившихся в процесс цифровизации, конечно же стал бизнес. И ковидный период был тем камнем преткновения, который заставил многие предприятия Беларуси сделать выбор: переходить к цифровизации или закрываться. Приоритет был отдан цифровизации, основывающейся, прежде всего, на внедрении цифровых технологий, включая автоматизацию большей части внешних и внутренних коммуникаций предприятий.

Ряд национальных предприятий приняли вызов, и по результатам 2020 – 2021 гг. мы наблюдали положительную динамику в данном направлении, что подтверждается результатами оценки цифровой зрелости (Digital maturity) бизнеса в Беларуси и характеризуется как «фрагментарный уровень», т. е. средний [2]. Если рассматривать в разрезе отраслей, то наиболее прогрессивные отрасли, которые активно участвуют в становлении цифровой экономики – это те, в которых заметна серьезная конкуренция: финансовый сектор, E-commerce, FMCG (рис. 1).

При этом прослеживается зависимость цифровой зрелости от штатной численности и выручки компании. Так, компании с числом сотрудников 101 – 250 и 251+ имеют более высокий уровень digital-зрелости. Компании с выручкой больше \$20 млн в год и вовсе достигли следующего уровня, т. е. интегрированного.

УРОВЕНЬ DIGITAL MATURITY, ПО ОТРАСЛИ, n=61

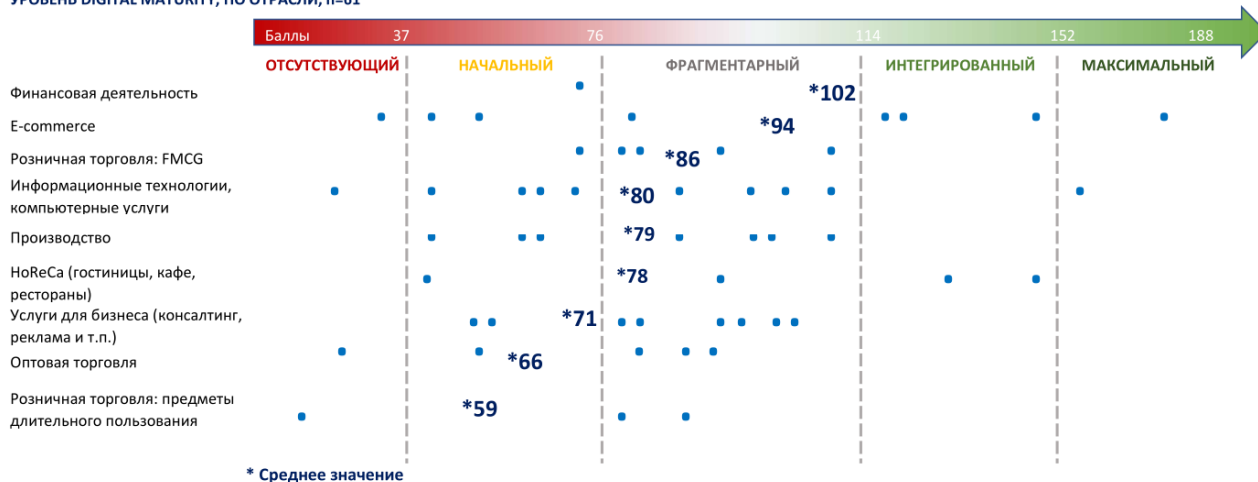


Рисунок 1 – Уровень цифровой зрелости в Беларуси по отраслям [2]

Формирование цифровой экономики предполагает организацию цифровой информационной среды путем формирования нормативно-правовой базы и внедрения действенных инструментов управления процессами цифровизации. Планировалось, что будет продолжена работа по внедрению технологий электронного правительства и элементов цифрового участия, что будет способствовать повышению качества государственного управления, в т. ч. и на местном уровне. Планировалось увеличить количество госсервисов, предоставляемых модернизированной общегосударственной автоматизированной информационной системой, сервисов с применением идентификационных карт граждан с учетом развития компонентов Белорусской интегрированной сервисно-расчетной системы.

При формировании цифровой экономики большое значение отводится цифровым платформам на отраслевом и региональном уровнях, что представлено в табл. 1.

Таблица 1 – Создание цифровых платформ в национальной экономике

Сфера	Направления
1. Образование	Использовать новые интерактивные образовательные информационные ресурсы с применением технологий удаленного доступа к ним, внедрить сервисы, фиксирующие учебную активность обучающегося, накапливающие данные для учета потребностей и создания персонализированных «образовательных траекторий», обеспечить широкое применение интерактивных элементов «телеобучения», увеличить количество учреждений образования до 200 единиц, использующих технологии дистанционного обучения

<p>2. <i>Здравоохранение</i></p>	<p>Внедрить электронную медкарту пациента и сервисы проактивного взаимодействия с гражданами, усовершенствовать телемедицину, системы мониторинга состояния здоровья населения, эпидемиологического благополучия, поддержки принятия клинических решений и предиктивной аналитики, обеспечить использование электронных медкарт пациента не менее чем в 450 учреждениях здравоохранения</p>
<p>3. <i>Транспорт</i></p>	<p>Интегрировать элементы дорожно-транспортной системы в единую интеллектуальную транспортную систему с центром управления движением. Перейти на цифровые технологии документооборота и расширить использование цифровых форм сопроводительных документов при международных перевозках грузов различными видами транспорта. Развивать информационно-управляющие системы автоматизации перевозочного процесса, грузовой и коммерческой работы железнодорожного транспорта</p>
<p>4. <i>Сельское хозяйство</i></p>	<p>Развить систему точного земледелия, в т. ч. беспилотные технологии обработки полей, внедрить цифровой анализ снимков (включая спутниковые) сельскохозяйственных угодий. Совершенствовать применяемые системы прослеживаемости сельскохозяйственной продукции «от поля до прилавка». Создать информационно-справочный портал агропромышленного комплекса</p>
<p>5. <i>Жилищно-коммунальное хозяйство</i></p>	<p>Внедрить унифицированную информационную систему учета потребления ресурсов (воды, газа, электричества) и интеллектуального контроля зданий, развить сервисы умного дома, сервисы краудфандинга и краудинвестинга в цифровых платформах умных регионов, предоставляющих жителям возможность выбора вариантов благоустройства их придомовых участков</p>
<p>6. <i>Торговля</i></p>	<p>Создать общенациональную торговую площадку для отечественных предприятий, интеграционную платформу национальной системы электронной логистики, включая механизмы продвижения товаров на рынки третьих стран, расширить сеть онлайн-магазинов и интернет-торговли путем использования цифровых сервисов</p>
<p>7. <i>Строительство</i></p>	<p>Сформировать на базе Госстройпортала единый фонд проектной документации и республиканский банк данных объектов-аналогов в электронном формате BIM-среды (информационного моделирования зданий и сооружений); активно применять технологии виртуальной и дополненной реальности на этапах строительства</p>
<p>8. <i>Промышленность</i></p>	<p>Внедрять ИКТ и передовые производственные технологии, базирующиеся на принципах концепции «Индустрия 4.0», развить смарт-индустрию</p>
<p>9. <i>Финансовый сектор</i></p>	<p>Расширить спектр банковских продуктов, предоставляемых онлайн, в т. ч. с использованием биометрических данных клиентов, и доступ физических и юридических лиц к заемным средствам через сервисы онлайн-заимствования</p>
<p>10. <i>Государственное управление</i></p>	<p>Создать электронные сервисы с соблюдением принципов проактивности и (или) комплексности, подразумевающих оказание электронных услуг не только по заявительному принципу, но и в большинстве случаев по факту наступления жизненной ситуации (прием лиц для получения дошкольного образования, общего среднего образования, оформление пенсии и др.). Количество электронных услуг и сервисов, предоставляемых в проактивном формате, – не менее 10 в 2025 году</p>

	Создать не менее 2 типовых региональных государственных цифровых платформ на основе одного цифрового решения, обеспечить в 2025 г. их внедрение в 17 городах республики. Общее количество созданных типовых государственных цифровых платформ – семь единиц в 2025 году. А также необходимо развить технологии управления пространственными данными путем разработки национального геопортала, обеспечить на базе указанных технических решений оказание услуг (сервисов) в различных сферах жизнедеятельности населения
--	--

Источник: составлено на основании [3].

Практика показала, что на микроуровне цифровая трансформация позволила снять ряд ограничений для любой формы бизнеса. Позволила ему (бизнесу) масштабироваться и расти, можно сказать, бесконечно. При этом удельный вес издержек на каждую единицу товара или услуги снижается. Данный процесс, сопровождающийся внедрением технологий и заменяющий в бизнесе людей или помогающий людям, происходит и в компаниях Беларуси.

Одной из таких компаний является «Изи-Штандарт», предоставляющая B2B услуги в сфере экспортной сертификации. Использование роботов при работе с клиентами позволило компании сэкономить в 3,4 раза больше по сравнению с использованием диджитал-маркетинга [4].

Компания планирует наращивать объемы работы с клиентами, внедряя роботов в помощники к менеджерам, т. е. менеджер будет отвечать за экспертизу и ее ценность, а робот будет сообщать о возможности и дате поступления документов от клиента, сроках и условиях оплаты, отмечать и фиксировать следующий контакт с данным клиентом.

Еще одна белорусская компания – НПО «Пассат» (сфера функционирования горно-обогатительная промышленность) совместно с компанией Feeling Digital (функционал – создание VR-решений) проектируют заводы в виртуальной реальности. При помощи подобных VR – решений заказчик, на еще физически не функционирующем заводе, сможет протестировать те или иные функции, или «отладить» необходимые бизнес-процессы, поскольку оборудование в виртуальной реальности имеет все заявленные физические характеристики и с ним можно взаимодействовать подобным образом.

Упрощается и процесс документооборота в бизнесе. Например, компания «СТА Логистик» выполняет примерно 50 тысяч перевозок в год, что приводит к оформлению более 200 тысяч документов. Такой объем документооборота еще до недавнего времени обрабатывал целый отдел, но с приходом цифровых технологий, этой обработкой занимается один робот. Так, робот распознает вид документа (накладная, коносамент и др.), определяет содержимое и заносит информацию в ERP-систему. Робот на сегодняшний день распознает 86,4 % документооборота компании. Если возникают трудности в распознавании, то роботу помогает человек, что позволяет машине учиться и увеличивать вероятность распознавания. Для компании робот сэкономил 900 чел/час в месяц!

Еще одним направлением цифровизации в Беларуси мог бы стать Nearshoring (неаршоринг) – это тренд переноса производственных мощностей

ближе к европейскому рынку, который вероятно после пандемии будет оживать. В данном случае конкурентоспособными плюсами для Беларуси являются относительно невысокие размеры заработной платы, квалифицированные трудовые ресурсы, более широкий по сравнению с другими странами Центральной Европы выбор рабочей силы и индустриальные традиции.

Происходящая цифровизация кардинально изменила роль ИТ-отрасли в республике: из обслуживающей она превратилась в стратегическую, активно влияющую на основные макропоказатели республики. Так, по размеру совокупной чистой прибыли компаний ИКТ-отрасль оказалась на втором месте после обрабатывающей промышленности. За 2020 год суммарная чистая прибыль белорусских ИКТ-компаний увеличилась на 36 % и составила около 1,88 млрд белорусских рублей. Показатель предприятий обрабатывающей промышленности составил – 2,78 млрд рублей [5].

Но несмотря на то, что пандемийный 2020 год показал снижение на 0,9 % ВВП за год в сопоставимых ценах по сравнению с 2019 годом, ИКТ-отрасль продемонстрировала и в 2020 году и в 2021 году, что белорусский ИТ-сектор продолжает оставаться одним из драйверов роста экономики. Выросло число новых резидентов Парка высоких технологий и значительно превысило количество убывших резидентов, а доля ИТ в ВВП Беларуси в 2021 году составила – 7,5 % [6].

Минувший 2021 г показал, что белорусский бизнес в сфере новых технологий ценятся у иностранных инвесторов. Отечественные ИТ-продукты не стали токсичными активами, несмотря на политические катаклизмы. Например, самой большой сделкой стало приобретение шведской компанией Embracer Group, разработчика мобильных игр Easybrain, компании в Минске со штатом более 200 человек. Цена сделки составила 640 млн долларов плюс 125 млн долларов при достижении финансовых показателей в течение 6 лет.

Одна из крупнейших соцсетей в мире Pinterest приобрела белорусский стартап по созданию и редактированию видео Vochi, основанный в 2019 году: американская частная инвестиционная компания Sun Capital приобрела Exadel, а Apptio – Targetprocess.

Основанный в 2013 году белорусами С. Борисюком и М. Микадо стартап PandaDoc, занимающийся автоматизацией документооборота, по итогам инвестиционного раунда «С» получил рыночную оценку на уровне 1 млрд долларов, достигнув таким образом статуса «единорога». Сейчас офис компании находится в Сан-Франциско, но часть разработчиков в г. Минске.

В 2021 году стартап о женском здоровье Flo привлек 50 млн долларов от европейских венчурных фондов. Теперь компанию братьев Гурских инвесторы оценивают в 800 млн долларов. За два года Flo выросла вдвое – до 400 человек, а health-приложение скачали более 200 млн пользователей по всему миру.

Большое значение для национальной экономики имеет деятельность компании ЕРАМ, головной офис которой находится в США, а ключевыми акционерами являются иностранные инвестфонды. В белорусском офисе компании работает более 10 тысяч человек. В прошлом году ЕРАМ освободила 4 крупных

бизнес-центра в Минске в связи с переходом на дистанционный формат работы [6].

Позитивным в становлении цифровой экономики стала токенизация. В платежной индустрии токенизация стала трендом как замена основного номера карты на комбинацию цифр (токен). Например, Mastercard первой представила бесконтактную технологию, и платформу токенизации. С токенизацией стала широко доступна оплата различными устройствами: смартфонами, браслетами, фитнес-трекерами, кольцами, брелоками и стикерами. Токенизация стала использоваться в онлайн-коммерции.

В национальной экономике стала активна реализовываться безопасная удаленная коммерция, или *secure remote commerce (SRC)*. Технология SRC – это своего рода индустриальный стандарт, разработанный международной регуляторной организацией EMVCo совместно с платежными системами. Это техническая платформа, которая работает по принципу создания токена и обеспечивает безопасное проведение операций в онлайн-торговле. С помощью SRC держатели карт при выборе формы оплаты использовали «единую кнопку», где привязаны разные платежные инструменты. Система SRC показывает клиенту выбор вариантов и упрощает проведение платежа; она сама отбирает подходящие для того или иного магазина платежные средства и предоставляет пользователю окончательный выбор конкретного электронного средства платежа (например, токена).

Развитие бесконтактных инноваций будущего напрямую связано с технологией 5G, которая позволяет многократно увеличивать скорость интернета. Если сегодня в целом платежные устройства работают в одностороннем порядке (карта прикладывается к терминалу), то с развитием стандарта 5G устройства смогут не только коммуницировать с владельцем карты, но и взаимодействовать друг с другом. Любое устройство, имеющее доступ к Internet, сможет поддерживать финансовые приложения и выполнять платежи.

Совокупность нескольких устройств, которые будут коммуницировать между собой, снимут с человека ряд бытовых проблем. Сегодня мы пользуемся датчиками воды и счетчиками электроэнергии, которые сами отправляют данные операторам, а мы при оплате коммунальных услуг уже имеем определенную стоимость к оплате. Такие работающие алгоритмы искусственного интеллекта, которые появились результате интернета вещей, упрощают нам бытовое существование.

Таким образом, для всех участников национального рынка – предприятий, банков, потребителей, государства – переход к цифровой экономике и внедрение технологий нового поколения будет напрямую зависеть возможность продолжить существование. Цифровые возможности и технологии дают всем субъектам цифровой экономики уникальную возможности изменить свой статус на рынке или оставаться в аутсайдерах.

Однако такая ситуация сохранялась до недавнего времени. В 2020 г стали проявляться риски, что повлияло на конкурентоспособность и макропоказатели страны в целом. Например, с теми рисками, с которыми столкнулся IT-бизнес в Беларуси мы представили на рис. 2. Указанные риски связаны с техни-

ческими сбоями, углублением избыточным госрегулированием, угрозами физической безопасности, сокращением спроса на внутреннем рынке, снижением производительности из-за напряженной социально-политической обстановки, оттоком кадров [7].

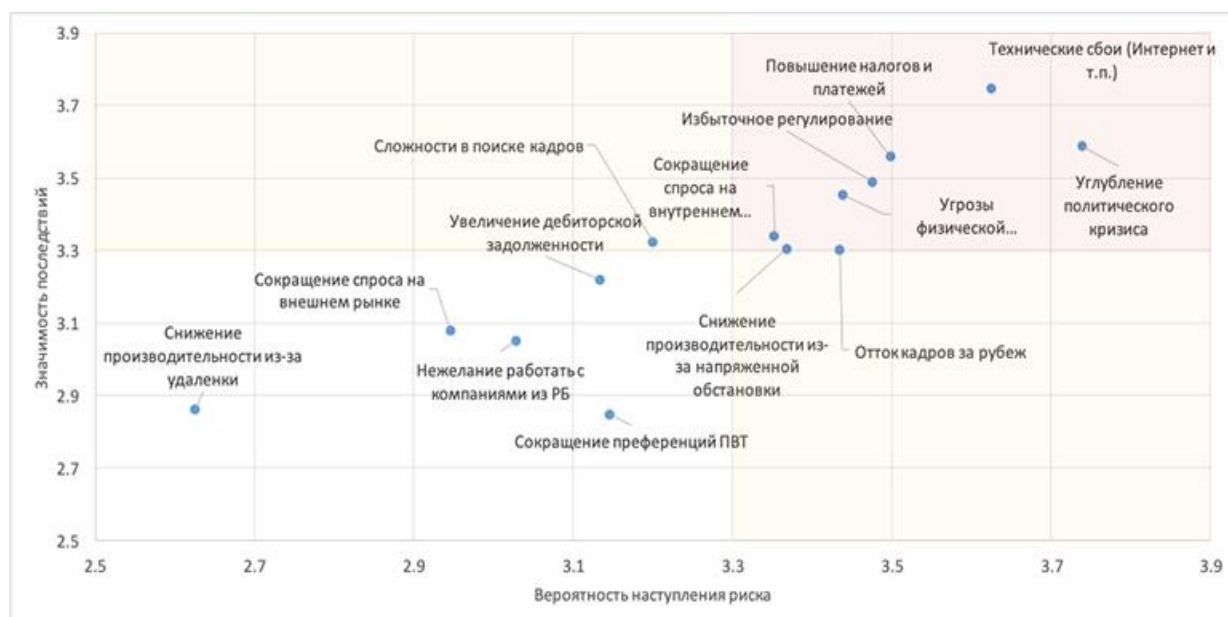


Рисунок 2 – Оценка рисков развития IT-бизнеса в национальной экономике [7]

Еще одним вызовом стали вводимые санкции относительно Беларуси рядом европейских стран. Согласно данным агентства S&P, из-за ввода санкций реализация цифровой экономики в национальной экономике приостановится, и прежде всего из-за того, что будет наблюдаться падение ВВП (хотя количественно достаточно трудно учесть все последствия вводимых санкций). Рост экономики в первой половине 2021 года и восстановление после пандемии в 2020 году не означает рост возможностей в среднесрочной перспективе. Аналитики утверждают, что ВВП в 2022 году сократится на 0,7 % из-за сокращения экспорта (санкции ЕС, Великобританией и США, которые нацелены на широкий спектр ключевых экспортных товаров страны, включая нефть и калийные удобрения) и сокращения внутреннего спроса, ухода ряда европейских компаний с национального рынка. Ранее планировалось, что до конца 2022 года Россия предоставит кредит в размере 630 млн долл., чтобы компенсировать потерю доходов Беларуси от налогового маневра в нефтяной сфере [8]. Однако сейчас данные договоренности могут быть не выполнены. К тому же в марте текущего года Брюссель продлил ограничения на поставку товаров и технологий двойного назначения и оказание сопутствующих услуг, а также на экспорт товаров и технологий, которые могут способствовать развитию технологической и оборонной безопасности Беларуси. Введены ограничения на торговлю табачной продукцией, минеральным топливом, битуминозными веществами, газообразными углеводородами, хлоридом калия, древесиной, цементом, железом и сталью, продуктами из резины и др. [9].

«Могут возникнуть сложности у компаний, которые работают, например, на внешние рынки – европейские, американские. Сложности в первую очередь отразятся на финансовых операциях, связанных с поступлением средств за оказанные услуги, оплатой труда внешних сотрудников. Особенно если компания проводит свои транзакции через банковские учреждения, попавшие под санкции.

Может обостриться внутриотраслевая конкуренция за клиента. Когда границы сужаются, то это влияет на емкость рынка. Но, с другой стороны, внутриотраслевая конкуренция будет мотивировать предприятия, в том числе и IT-компании становиться лучше, оказывать более качественно услуги, предлагать качественный сервис клиентам и т. д.

Если раньше география клиентов была неограниченной (США, ЕС, Россия, Индия, Китай и т. д.), то сейчас может возникнуть объективная необходимость работать с заказчиками, расположенными только в области/регионе заказчика, чтобы минимизировать финансовые риски и риски, связанные с системой международных расчетов.

Могут возникнуть также репутационные риски, когда компании в силу всеобщего тренда демонизации России и Беларуси будут отказываться от услуг отечественных разработчиков. Главные, на наш взгляд, опасения могут быть связаны, во-первых, с повышенным спросом на рынке IT-специалистов. Во-вторых, все экономические процессы взаимосвязаны, и если одна отрасль теряет от санкций, то это отразится на платежеспособности других отраслей экономики. Поэтому есть опасения, что клиенты из сферы ритейла, автодилеры, банки первыми почувствуют результат от введенных санкций и будут испытывать финансовые трудности ввиду резкого снижения покупательной способности населения» [10].

Подводя итоги, стоит отметить, что пока трудно прогнозировать, что будет происходить с формированием цифровой экономики в Беларуси, которая так активно начала реализовываться в 2016 году, ведь Беларусь попала под взаимные санкции, осложненные геополитической обстановкой в мире, что уже приводит к трудностям с проведением денежных переводов у международных компаний, открытием банковских счетов, конвертацией валют при заключении международных сделок, с приобретением импортных комплектующих, и возможностью использовать умные технологии, когда страна будет отключена от общемировой цифровой системы. Но не стоит забывать, что любые изменения и перемены – это всегда и риски, и возможности одновременно. Многое будет зависеть от слаженности действий бизнеса, потребителей и государства. Необходимо направить силу совместных усилий для поиска точек роста, пусть даже на первый взгляд мало заметных. Выигрывает тот, кто способен находить созидательные решения в любых, даже очень критичных ситуациях.

Список использованных источников

1. Государственная программа «Цифровое развитие Беларуси на 2021 – 2025 годы» [Электронный ресурс] // Мин-во связи и информатизации Респ. Беларусь. – Режим доступа: <https://mpt.gov.by/ru/gosudarstvennaya-programma-cifrovoe-razvitie-belarusi-na-2021-2025-godu>. – Дата доступа: 25.04.2022.

2. В Беларуси измерили цифровую зрелость бизнеса [Электронный ресурс] // BelRetail.by. – Режим доступа: <https://belretail.by/news/v-belarusi-izmerili-tsifrovuyu-zrelost-biznesa>. – Дата доступа: 26.04.2022.
3. Об утверждении Программы социально-экономического развития Беларуси на 2021 – 2025 гг. [Электронный ресурс] : Указ Президента Респ. Беларусь, 29 июля 2021 г., № 292 // Пресс-служба Президента Респ. Беларусь. – Режим доступа: <https://president.gov.by/ru/documents/ukaz-no-292-ot-29-iyulya-2021-g>. – Дата доступа: 28.04.2022.
4. Цыган, А. Это все уже работает в Беларуси [Электронный ресурс] / А. Цыган // «Про бизнес». – Режим доступа: <https://probusiness.io/tech/8706-eto-vse-uzhe-rabotaet-vbelarusi-i-eto-tolko-nachalo-kak-roboty-menyayut-biznes-ichtobudet-slyudmi.html>. – Дата доступа: 28.04.2022.
5. Машевская, О. В. Эффективность, безопасность и устойчивость экономики : монография / О. В. Машевская [и др.]. – Минск : Мисанта, 2021. – 164 с.
6. IT-сектор остается одним из драйверов роста экономики [Электронный ресурс] // Thinktanks.by. – Режим доступа: <https://thinktanks.by/publication/2022/01/12/it-sektor-ostaetsya-odnim-iz-drayverov-rosta-ekonomiki.html>. – Дата доступа: 26. 04.2022.
7. Что происходит и каковы перспективы развития IT-отрасли Беларуси [Электронный ресурс] // Ratingbynet.by. – Режим доступа: <http://ratingbynet.by/chto-proiskhodit-i-kakovy-perspektivy-razvitiya-it-otrasli-belarusi>. – Дата доступа: 27.06.2022.
8. Что будет с белорусской экономикой в 2022 году? [Электронный ресурс] // ООО «ЮрСпектр». – Режим доступа: <https://ilex.by/chto-budet-s-beloruskoj-ekonomikoj-v-2022-godu-vlasti-i-analitiki-podelilis-prognozami>. – Дата доступа: 28.04.2022.
9. Какие страны и компании ввели санкции против Беларуси [Электронный ресурс] // Tengrinews. – Режим доступа: <https://tengrinews.kz/economic/kakie-stranyi-i-kompanii-vveli-sanktsii-protiv-belarusi-463806>. – Дата доступа: 28.04.2022.
10. Хоружко, Д. Что IT-отрасль ждет дальше? [Электронный ресурс] / Д. Хоружко // ЗАО «Белбизнеспресс» «Экономическая Газета». – Режим доступа: <https://neg.by/novosti/otkrytj/chto-it-otrasl-zhdet-dalshe/#:~:text=>. – Дата доступа: 29.04.2022.

Петроченко Т. В.

Россия, г. Орел,

Среднерусский институт управления –

филиал Российской академии народного хозяйства

и государственной службы

при Президенте Российской Федерации, аспирант,

ptv@br.ranepa.ru

ПРИМЕНЕНИЕ КОМПЕТЕНТНОСТНОГО ПОДХОДА В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛА В НАЛОГОВОЙ СФЕРЕ НА ПРИМЕРЕ БРЯНСКОЙ ОБЛАСТИ

Аннотация: Статья посвящена приоритетному направлению, связанному с управлением специалистов налогообложения в регионе с применением компетентностного подхода в условиях цифровой трансформации рынка труда. В ходе исследования затронуты вопросы компетентностного подхода в процессах выработки и принятия управленческих решений. Выводы и рекомендации автора направлены на проведение дальнейшего исследования компетентностного подхода в налоговой сфере, которая была и остается наиболее чувствительной к цифровым инновациям.

Ключевые слова: управление, компетентностный подход, налогообложение, цифровая экономика.

В настоящее время наблюдается высокий интерес к оптимизации механизмов налогового контроля, налогового администрирования. Это связано с проводимыми в Российской Федерации изменениями в налоговой сфере, направленными на усиление экономической безопасности нашей страны.

Происходящие структурные сдвиги в экономике и трансформация границ товарных рынков приводят к отраслевым изменениям и меняют сферу управления кадрами. Взаимодействие представителей менеджмента, объединяя совокупность управленческих и социальных воздействий на персонал, оказывает влияние на динамику всех показателей, связанных с трудовыми возможностями работников.

Компетентностный подход регулирует социально-трудовые отношения, это обосновывает актуальность выбранной темы.

В процессе написания статьи применялся общенаучный метод, проанализирована научная литература, посвященная данной проблеме исследования.

Целью статьи является определение взаимосвязи компетентностного подхода с подходами управления специалистами, связанными с налоговой деятельностью в условиях цифровой трансформации рынка труда.

Научная новизна исследования заключается в том, что проведенный анализ позволит выявить основные проблемы, с которыми сталкивается персонал в ходе управления налогообложением с использованием компетентностного подхода, а также предложить мероприятия по устранению этих проблем и повышению эффективности управления в условиях цифровой трансформации рынка труда.

Стабильность в развитии государства подразумевает наличие высоких и жестких требований к качеству рабочей силы. Все большую значимость приобретает эффективное взаимодействие системы профессионального образования с рынком труда. В современном российском обществе постоянные преобразования актуализировали проблему – продуктивного обеспечения страны высококвалифицированными кадрами.

Одно из наиболее полных описаний сферы применения компетенций представлено в работе Л. М. Спенсера-младшего и С. М. Спенсера [5]. В работе А. А. Бей и Е. Н. Бавыкиной указывается, что компетентностный подход представляет собой совокупность приемов, позволяющих определять и развивать профессиональные, поведенческие качества работника.

В федеральном законе «Об образовании в Российской Федерации» присутствует определение квалификации.

Квалификация – уровень знаний, умений, навыков и компетенции, характеризующий подготовленность к выполнению определенного вида профессиональной деятельности [5].

Таким образом, в понятие «квалификация» на законодательном уровне включены такие составляющие трудового потенциала, как знания, умения и навыки, являющиеся основой для выработки компетенций.

В налоговой системе необходимы сотрудники, которые решают задачи компетентностного подхода, их суть в сравнении качества и эффективности труда с определенными характеристиками должности. Компетентностный подход, играет важную роль в поддержании уровня эффективной деятельности, а также в постоянном развитии несмотря на неопределенную и нестабильную ситуацию в экономике в настоящее время.

Каждая личность обладает уникальным сочетанием темперамента, эмоциональности и воспитанности, что в конечном итоге предопределяет энергодинамический аспект поведения. С позиции участия в труде такие особенности влияют на энергичность, степень эмоциональной чувствительности, быстроту принимаемых решений, т. е. непосредственно на профессиональные навыки и умения, в том числе навыки поведения и умения делового общения. Вместе с тем, существуют объективные условия среды, которые способствуют коллективному и общественному росту удовлетворенности трудом и выражаются в форме психологического комфорта стабильности социума в целом [5].

Налоговая безопасность существенно зависит от управления налогообложением, поскольку, чем выше уровень налогового контроля, тем меньше у государства угроз, связанных с недополучением финансовых ресурсов.

Скрытие доходов ведет нарушению целостности налоговой системы региона и государства в целом. Скрытие доходов может привести к дефициту бюджета, как на региональном, так и на федеральном уровнях. Иногда следствием этого является рост налоговых ставок по налогам с целью увеличения налоговых поступлений. В свою очередь, это ведет к тому, что многие организации уходят в «теневого» бизнес. Таким образом, в современных условиях для

экономической безопасности страны в целом и регионов необходимо проводить более совершенную налоговую политику, как на федеральном, так и на региональном уровнях.

Основная цель налогового контроля состоит в решении определенных задач.

Экономическая безопасность региона представляет собой систему, включающую такие элементы, как денежно-кредитная политика, инвестиционная политика, научно-техническая политика, бюджетная политика, налоговая политика, институциональная политика, социально-экономическая политика, структурная политика, внешнеэкономическая политика.

Налоговая безопасность Брянской области является составным элементом экономической безопасности региона. Целью обеспечения налоговой безопасности Брянской области является поддержание устойчивого развития налоговой сферы региона, которое даст возможность обеспечить платежеспособность региона. При этом налоговая нагрузка должна быть оптимальная.

Налоговые органы Брянской области нацелены на проведение такой налоговой политики, которая направлена на реализацию экономических интересов субъекта Российской Федерации.

Налоговые органы Брянской области нацелены на проведение такой налоговой политики, которая направлена на реализацию экономических интересов субъекта Российской Федерации.

«Налог на прибыль организаций поступил в областной бюджет в сумме 17 868 866 068,13;

Налоги на совокупный доход за 2020 год исполнены в сумме 2 654 197 876,82»;

Налоги на имущества исполнены в сумме 3 797 780 533,18;

Налоги, сборы и регулярные платежи за пользование природными ресурсами поступили в областной бюджет за тот же период в сумме 19 952 625,48» [3].

В структуре налоговых доходов доля налогов на совокупный доход составляет 8,0 процента. Темп роста к уровню 2020 года – 108,9 процента.

Данная подгруппа доходов сформирована в большей степени за счет поступлений налога, взимаемого в связи с применением упрощенной системы налогообложения, которые за 6 месяцев 2020 года составили 905 414,7 тыс. рублей. По сравнению с соответствующим периодом прошлого года поступления возросли на 74 404,4 тыс. рублей, или на 9,0 %, что объясняется ростом налоговой базы, а также погашением задолженности отдельными налогоплательщиками региона.

На долю налогов на имущество приходится 13,3 % налоговых доходов. Объем поступлений сложился в сумме 1 493 368,6 тыс. рублей или 42,9 % годовых прогнозных параметров. Наибольший удельный вес занимает налог на имущество организаций – 89,4 %, поступления в областной бюджет составили 1 335 601,5 тыс. рублей, годовые назначения исполнены на 51,0 процента.

Налоги, сборы и регулярные платежи за пользование природными ресурсами в структуре налоговых доходов составляют менее одного процента.

За шесть месяцев текущего года поступления составили 5007,8 тыс. рублей или 34,8 % годовых назначений, и 66,3 % к соответствующему периоду 2020 года. Снижение объясняется сокращением объемов добычи полезных ископаемых основными налогоплательщиками региона и уменьшением количества заявок на получение лицензий на пользование объектами животного мира.

Государственная пошлина поступила в областной бюджет в сумме 78 409,4 тыс. рублей, годовые назначения исполнены на 64,6 процента.

Налоговое законодательство в Российской Федерации, как на федеральном, так и на региональном уровне не является совершенным. В налоговой сфере все возрастает практика сокрытия доходов от налогообложения. По данным Министерства финансов Российской Федерации из-за сокрытия объектов налогообложения, бюджет нашей страны недополучает до 30 % налогов ежегодно. Следует отметить, что сокрытие доходов ведет к нарушению целостности налоговой системы, может привести к дефициту бюджета, как на государственном, так и на региональном уровне. Одним из последствий дефицита бюджета является рост налоговых ставок, что опять же влечет уклонение от уплаты налогов ряда налогоплательщиков. Поэтому налоговое законодательство в настоящее время является неэффективным и нестабильным.

Недостаточная четкость ряда норм налогового законодательства ведет к возможности субъективного толкования законодательства.

Следует отметить, что налоговая безопасность Российской Федерации в целом и Брянской области, в частности, зависит от защищенности налоговой системы.

Эффективность работы налоговых органов Брянской области можно оценить на основе результатов их контрольной работы. Эффективность налогового контроля в регионе будет рассмотрена ниже.

В ФНС Брянской области необходимо разработать единую автоматизированную систему, которая позволила бы вести «досье налогоплательщика». Следует отметить, что информацию, которая будет содержаться в досье налогоплательщика, налоговые органы могут получить и сегодня. Только данная информация является разрозненной и находится в ведении разных ведомств: Росреестра, ФМС, полиции и т. д.

Итак, для информирования населения Брянской области по вопросам, касающимся налогообложения, предлагается провести следующие мероприятия:

Также существенной проблемой в Брянской области выступает невозможность налогоплательщиков оперативно повлиять на качество работы налоговых органов.

Полученные данные будут обобщены, а на их основе в «Брянской области будет сформирована комплексная оценка деятельности налоговых органов как в регионе в целом, так и в районах области. Это даст возможность определить те направления работы, которые необходимо совершенствовать, чтобы сделать посещение налоговых инспекций максимально комфортным в регионе» (рис. 1) [4].

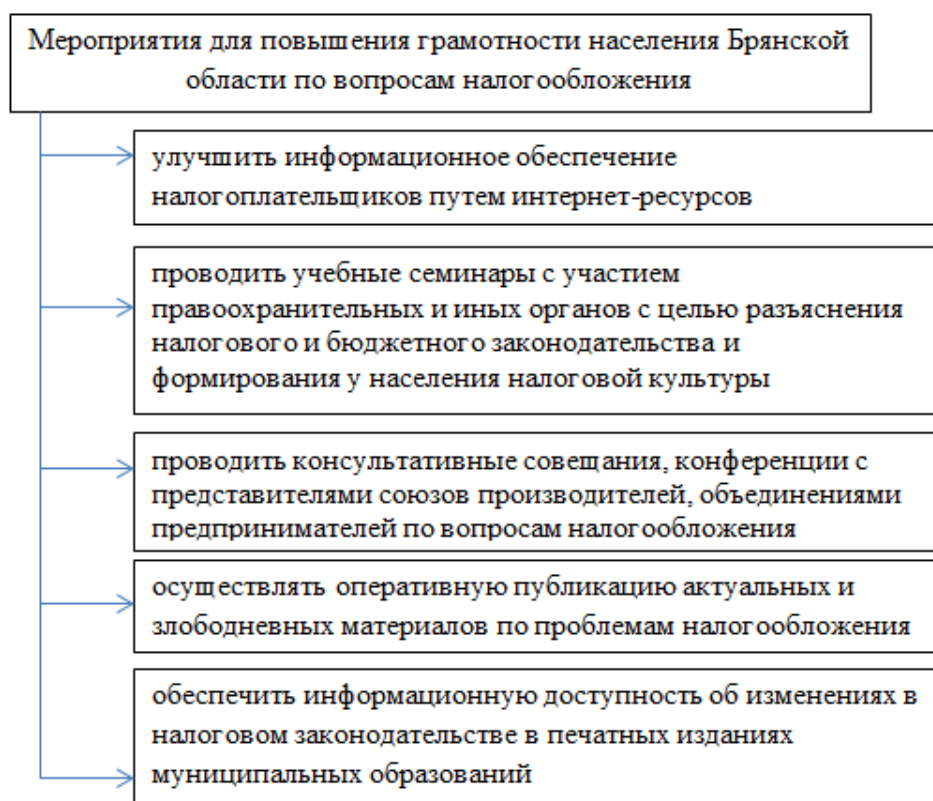


Рисунок 1 – Мероприятия для повышения грамотности населения Брянской области по вопросам налогообложения

Следующей проблемой, связанной с налоговым контролем в Брянской области, является проблема разрозненности информации между районными центрами Брянской области. В настоящее время нет возможности проанализировать эффективность мероприятий налогового контроля в разрезе районов, также возникают проблемы в области интеграции данных районов региона в единую информацию. Поэтому важным направлением совершенствования налогового администрирования в Брянской области выступает создание центров обработки данных во всех районах региона. Предполагается, что на центры обработки данных будут возложены ввод, хранение, использование информации, касающейся работы налоговых органов в районах области и в Брянской области в целом. Центры обработки данных будут заниматься накоплением, хранением и обработкой информации, созданием электронного архива данных, подготовкой статистической информации.

Совокупность районных центров в Брянской области предлагается объединить в единую систему, на верхнем уровне которой будет находиться региональный центр обработки данных, который даст возможность объединить информационные ресурсы налоговых органов районов Брянской области. Данное мероприятие даст возможность повысить скорость обработки информации о работе налоговых органов в Брянской области, повысить достоверность информации, обеспечит эффективность управления со стороны регионального центра.

Представители налоговых инспекций не уверены в эффективности новой системы. По их мнению, многие критерии не вполне объективно отражают качество взаимодействия между бухгалтером и налоговым инспектором. Критерии никак не учитывают функциональное деление инспекций. Необходимо оценивать отдельные блоки, а не всю инспекцию в целом. А вместо критерия «количество довольных плательщиков было бы лучше ввести критерий количества «недовольных» плательщиков.

Список использованных источников

1. Налоговый кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс]: 31 июля 1998 г., № 146-ФЗ: принят Гос. Думой 16 июля 1998 г.: одобрен Советом Федерации 17 июля 1998 г.: в ред. Федер. Закона от 23.09.2022 // ЭТАЛОН. Законодательство Республики Беларусь / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2022.
2. Галкина, В. А. Направления совершенствования налогового контроля в России для обеспечения его эффективности / В. А. Галкина, Н. Н. Качанова // Проблемы теории и практики управления. – 2016. – № 11. – С. 56–59.
3. Официальный сайт Федеральной налоговой службы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.nalog.ru>. – Дата доступа: 22.05.2022.
4. Петроченко, Т. В. Цифровизация деятельности органов власти как инструмент повышения эффективности управления регионом / Т. В. Петроченко // Информационное развитие России: состояние, тенденции и перспективы: сб. ст. X Всероссийской науч.-практ. конф., Орел, 6 дек. 2019 г. / отв. ред. Ю. В. Каира. – Орел: Среднерусский ин-т управления – филиал РАНХиГС, 2020. – С. 314–317.
5. Радько, С. Г. Компетентностный подход в процедурах управления трудовым потенциалом [Электронный ресурс] / С. Г. Радько // Human Progress. – 2021. – Т. 7, Вып. 1. – С. 13. – Режим доступа: <http://progress-human.com/redactor@progress-human.com>. – Дата доступа: 20.05.2022.

Седнина М. А.

г. Минск,

Белорусский национальный технический университет,

директор Международного института

дистанционного образования,

sednina@bntu.by

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ПОТРЕБНОСТИ В КАДРАХ ДЛЯ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ

Аннотация: Одной из ресурсных составляющих инновационного развития Республики Беларусь являются квалифицированные кадры, формирование которых осуществляется в сфере образования, науки и технологий. В странах дальнего и ближнего зарубежья накоплен определенный опыт методологического и методического обеспечения прогнозирования перспективной потребности в кадрах, который можно использовать в отечественной практике прогнозирования потребности в высококвалифицированных кадрах для инновационной экономики. Рассматриваются методы прогнозирования потребности в кадрах в бывшем СССР, в современной России и Казахстане, основные методологические подходы к прогнозированию потребности в кадрах для инновационного развития страны.

Ключевые слова: кадры, прогнозирование, инновационное развитие, инновационная экономика, потребность в кадрах, подготовка кадров, кадровые компетенции и квалификации, штатный метод, нормативный метод, комбинированный метод, форсайт-исследование.

Проблемы инновационного развития страны, вызванные нехваткой кадров, а также несоответствием кадровых компетенций и квалификаций требованиям современного и будущего рынка труда, обуславливают необходимость разработки методологии прогнозирования перспективной потребности в кадрах для инновационной экономики.

В бывшем СССР методы планирования численности персонала разрабатывались государственными исследовательскими и отраслевыми институтами, министерствами и ведомствами. В условиях плановой экономики наибольшее применение получили штатный и нормативный методы. Потребность в кадрах различной квалификации на первые пять лет планируемого периода определялась штатным методом, а на последующие годы – нормативным.

Суть штатного метода состоит в том, что потребность в специалистах определяется по нормативам и унифицированным штатным расписаниям, которые разрабатываются с учетом специфики каждой отрасли. Общая потребность в специалистах рассчитывается как произведение перспективного объема производства на плановый норматив обслуживания. Детальная оценка в разрезе номенклатуры специальностей проводится на основе унифицированных штатных расписаний.

Нормативный метод подразумевает использование «коэффициента насыщенности», под которым понимается доля рабочих, специалистов, руководителей в общем числе работников на предприятиях данной отрасли. С 1981 года данный норматив включался в план социально-экономического развития в качестве одного из основных утвержденных показателей и имел директивный

характер, как для предприятий, так и для высшей школы. Таким образом, достигалась возможность согласования в определенных пределах интересов высшей школы, осуществлявшей набор студентов в строгом соответствии с запланированными показателями, и промышленности.

Совместное применение штатного и нормативного методов получило название комбинированный метод.

С распадом бывшего СССР его плановая экономика прекратила свое существование, а деятельность государственных институтов по разработке трудовых нормативов была свернута. Высшая школа стала развиваться своим собственным путем без согласования его с прогнозами и планами роста производства.

В современной практике выделяют следующие методологические подходы, применяемые для прогнозирования потребности в кадрах, которые, как правило, используются в сочетании.

Первый подход можно условно назвать «сверху вниз». В процессе прогнозирования с использованием данного подхода изначально определяется глобальная потребность национальной экономики в кадрах, исходя из перспектив экономического роста, спроса и предложения на рынке труда, изменения профессиональной структуры занятости населения и других макроэкономических факторов. Затем данная потребность может детализироваться по регионам, по видам деятельности, по отраслям экономики, по видам предприятий, по категориям работников и др.

Второй подход условно можно назвать «снизу-вверх» и он основывается на том, что первоначальный сбор данных о потребности в кадрах и ее динамике начинается с отдельных субъектов хозяйствования (предприятий, организаций), а затем уже данные интегрируются по регионам, по видам деятельности, по отраслям экономики, и на их основе делается общенациональный прогноз.

Необходимо отметить, что при применении подхода «снизу-вверх» для прогнозирования инновационного развития экономики, в том числе потребности в кадрах для инновационных производств, проявляются его существенные недостатки:

1) опрашиваемые эксперты определяют потребности в кадрах для своего предприятия, своей текущей сферы деятельности. При этом упускается из внимания возможное появление в прогнозном периоде инновационных технологий и товаров, которые обуславливают появление новых производств, рынков, видов деятельности и целых новых отраслей;

2) в условиях государственного сектора не исключается возможность того, что в ответ на запрос о перспективной потребности в кадрах для инновационного развития конкретного предприятия и отрасли в целом эксперты могут подавать сведения, основываясь на уже сформированных и утвержденных ранее для исполнения планах и стратегиях развития предприятий и отрасли.

Таким образом, в результате прогнозирования вместо перспективного видения может получаться своего рода «кривое зеркало» – искаженное отражение планов и стратегий, сформированных и доведенных ранее. При этом могут быть упущены из виду реальные перспективы инновационного развития отдельных предприятий и отраслей экономики в целом.

Обобщение мирового опыта показывает, что в каждом конкретном случае при разработке методологии и выборе методов прогнозирования потребности

в кадрах необходимо принимать во внимание такие факторы, как: цели и задачи прогнозирования; период прогнозирования; необходимая точность прогноза; полнота доступных исходных данных и их особенности; сроки, отводимые на разработку прогноза и др.

Для прогнозирования потребности в новых кадровых компетенциях во многих странах мира проводят масштабные исследования по методологии форсайт-исследования. На ее основе разрабатываются долгосрочные (25 – 30 лет) стратегии развития экономики, науки, технологий, нацеленные на повышение конкурентоспособности и максимально эффективного развития социально-экономической сферы [3].

В Российской Федерации в 2015 году был осуществлен подобный проект, в результате которого определены наиболее востребованные профессии во многих отраслях экономики и сформирован «Атлас новых профессий», впоследствии претерпевший несколько редакций [1].

Первые исследования по актуальности профессий в Казахстане были проведены в 2019 году, в результате чего был разработан «Атлас новых профессий и компетенций горно-металлургической отрасли Казахстана», который явился основой для актуализации образовательных программ, в том числе на уровне высшего образования. По каждой из девяти отраслей, вошедших в форсайт-исследование, разработаны «Программы локализации новых профессий». Около 20 новых профессий вошли в Классификатор специальностей и квалификаций Республики Казахстан.

В нашей стране прогнозирование потребности в кадрах для экономики регулируется постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 28 декабря 2017 г. № 1016 «О некоторых вопросах прогнозирования потребности экономики в кадрах» [2].

В период 2018 – 2019 гг. в Республике Беларусь выполнялись работы по формированию очередного Комплексного прогноза научно-технического прогресса Республики Беларусь на 2021 – 2025 гг. и на период до 2040 года, в число задач которого входила оценка обеспеченности кадрами по перспективным специальностям, связанным с разработкой и внедрением высокотехнологических инноваций.

Таким образом, проблема формирования кадров определенных компетенций и квалификаций для инновационного развития страны является комплексной задачей, для решения которой необходим системный подход, требующий вовлечения всех участников процесса формирования ее кадрового потенциала.

Список использованных источников

1. Атлас новых профессий 3.0 / Д. Варламова [и др.] ; под ред. Д. Варламовой, Д. Судакова. – М. : Интеллектуальная лит., 2020. – 456 с.
2. О некоторых вопросах прогнозирования потребности экономики в кадрах [Электронный ресурс] : постановление Совета Министров Респ. Беларусь, 28 дек. 2017 г., № 1016 // ЭТАЛОН. Законодательство Республики Беларусь / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2022.
3. Соколов, А. В. Форсайт: взгляд в будущее / А. В. Соколов // Форсайт. – 2007. – Т. 1, № 1. – С. 8–15.

Хорошевич А. А.

г. Минск,
Белорусский национальный
технический университет,
доцент кафедры «Экономика и логистика»,
кандидат экономических наук,
khoroshevich@mail.ru

ТРАНСФОРМАЦИЯ КОНЦЕПЦИИ УПРАВЛЕНИЯ ЦЕПЯМИ ПОСТАВОК В УСЛОВИЯХ ПЕРЕХОДА К ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

Аннотация: Современный период развития, характеризующийся переходом к цифровой экономике, диктует необходимость перестройки всех сфер управления, в том числе трансформации концепции управления цепями поставок. Исходя из отмеченного, в статье обосновано содержание актуальной концепции управления цепями поставок, учитывающей влияние цифровой составляющей и наблюдаемое в последние годы изменение рынка.

Ключевые слова: цепь поставок, управление цепями поставок, цифровизация, трансформация, цифровая экономика.

Наблюдаемые в последнее десятилетие процессы информатизации и цифровизации всех сфер экономики и постоянное совершенствование процессов управления привели к значительным изменениям в построении цепей поставок. За короткий период времени существенно трансформировались используемые управленческие инструменты, а также произошло изменение состава и функций участников логистического рынка. В данных условиях особенно остро встал вопрос о пересмотре содержания концепции управления цепями поставок, ее развитии и адаптации к новым рыночным условиям.

При этом сформулировать содержание концепции управления цепями поставок, сформированное в результате произошедших изменений, невозможно без обоснования сущности данного понятия. В целом исследованию содержания и основ развития концепции управления цепями поставок исследователи (в т. ч. Р. Б. Ивуть [5], И. А. Еловой [3], В. И. Сергеев [11], В. В. Дыбская [2], Г. Б. Медведева [8], С. И. Кирюков и К. В. Кротов [6], П. В. Трифонов и Р. В. Серышев [13] и др.) уделяют внимание уже более двадцати лет. В результате проявляемого интереса в научной литературе сформировалось множество трактовок рассматриваемой дефиниции, среди которых общепринятыми являются трактовки, определяющие управление цепями поставок как:

– логистическую интеграцию в рамках цепи поставок всех предприятий и видов деятельности, с последующим управлением на основе организации взаимовыгодного сотрудничества, построения эффективных бизнес-процессов и совместного использования информационных потоков с целью формирования у участников цепи существенных конкурентных преимуществ (Р. Б. Ивуть [5, с. 33], В. И. Сергеев [11, с. 20]);

– организацию, планирование, контроль и осуществление товарного потока, от момента проектирования и организации закупок через производство и систему распределения до конечного потребителя в соответствии с требованиями рынка к качественным, количественным и стоимостным параметрам (Н. А. Ковалева и А. В. Гузенко [7, с. 56], Н. П. Терешина, В. А. Подсорин и Д. О. Нежинский [12, с. 77], Б. А. Аникин [1, с. 41], А. Г. Самойлова [10, с. 32]);

– упорядочение движущегося в рамках цепи поставок материального потока по объему, скорости и направленности определенным образом, обеспечивающим получение заданного результата при установлении минимальной величины затрат в звеньях цепи (Ю. В. Пересветов и О. В. Чадина [9, с. 9–10]);

– проектирование, планирование, контроль и мониторинг деятельности участников в границах сформированной цепи поставок, направленный на создание чистой стоимости и конкурентоспособной инфраструктуры, за счет приведения объемов поставок в соответствии со спросом, применения инструментов глобальной логистики и мониторинга результативности работы звеньев цепи (Ассоциация оперативного менеджмента (APICS) [14]);

– управление взаимоотношениями с поставщиками и клиентами в цепи поставок, как внутри определенной компании, так и за ее пределами с целью обеспечения максимальной ценности для клиентов при наименьших затратах на цепочку поставок в целом (M. Christopher [15, с. 3]);

– последовательность этапов планирования, организации и контроля, выстраиваемых и осуществляемых с целью сокращения расходов на движение потока сырья, материалов, незавершенного производства, готовой продукции, сервиса, а также информации от места возникновения заявки до места потребления, т. е. точки полного удовлетворения потребностей потребителей (Е. А. Еремина [4, с. 30]);

– интегральный подход к ведению бизнеса, обосновывающий фундаментальные основы управления логистическими цепями в границах формулировки функциональных стратегий, построения организационных структур, использования различных инструментов управления ресурсами, обоснования методов принятия решений и реализации поддерживающих функций (Европейская логистическая ассоциация (ELA) [16]). Данная концепция отражает интегративное управление основными функциональными областями логистики и координацию потокового процесса.

Представленные подходы отличаются определяемым исследователями масштабом систем управления и включают тот или иной состав управленческих функций. При этом наиболее широким является определение, предложенное Европейской логистической ассоциацией. Исходя из отмеченного, под управлением цепями поставок (УЦП) в широком смысле стоит понимать интегральный подход к ведению бизнеса, обосновывающий фундаментальные основы управления логистическими цепями в границах формулировки функциональных стратегий, построения организационных структур, использования различных инструментов управления ресурсами, обоснования методов принятия

решений и реализации поддерживающих функций. В узком смысле одновременно стоит установить, что управление цепями поставок предполагает логистическую интеграцию всех участников цепи в границах организации, планирования, контроля и выполнения цепи поставок на основе взаимного сотрудничества, эффективно выстроенных бизнес-процессов и высокой степени совместного использования информации с целью формирования конкретных конкурентных преимуществ. Основная цель управления цепями поставок состоит в удовлетворении потребностей клиентов через наиболее эффективное использование ресурсов.

Содержание концепции управления цепями поставок при этом до настоящего времени также однозначно не определено. В традиционном варианте (согласно [5, с. 34–35]) оно сводится к управлению потоками продукции, информации, финансов, а также восемью ключевыми бизнес-процессами (взаимоотношениями с потребителями, обслуживанием потребителей, спросом, выполнением заказов, производственным потоком, снабжением, разработкой продукции и доведением ее до коммерческого использования и возвратными потоками). Одновременно рассмотрение данного утверждения в границах цифровизации экономики вносит коррективы в предложенный стандартный вариант содержания концепции управления цепями поставок, заключающиеся, в первую очередь, в смене информационного потока на поток цифровых данных, как поступающих из внешней среды, так и формируемых в рамках внутренней среды организации. Именно цифровая трансформация экономики способствует оцифровке всей поступающей информации и получению необходимых сведений исключительно в цифровом виде. Кроме того, построение цифрового общества при соответствующей цифровизации деятельности организаций требует формирования цифровой инфраструктуры и включения процесса управления ею в состав ключевых бизнес-процессов участников цепи поставок.

Одновременно современный этап развития концепции предполагает необходимость учета возможности наступления существенных непрогнозируемых изменений условий внешней среды (схожих с преобразованиями, сопровождающими распространение коронавирусной инфекции). В данном контексте особую актуальность приобретает использование инструментов управления изменениями, в том числе в границах учета потенциальных перемен, их мониторинга и проработки вариантов поведения, а также стресс-тестирования непрерывности ведения бизнеса.

Исходя из отмеченного, концепция управления цепями поставок в современных условиях, характеризующихся повсеместной цифровизацией и высокой нестабильностью, сводится к следующему (рис. 1).



Рисунок 1 – Содержание концепции управления цепями поставок в условиях развития цифровой экономики

Итак, управление цепями поставок в актуальном варианте предполагает управление потоками продукции, финансов и цифровых данных, а также десятью ключевыми бизнес-процессами, среди которых: управление взаимоотношениями с клиентами, управление процессом обслуживания, управление спросом, выполнение заказов, материально-техническое обеспечение, управление транспортными потоками, разработка и доведение продукции до использования, управление возвратными потоками, управление изменениями и управление цифровой инфраструктурой. Особую роль при этом играет область управления, затрагивающая вопросы построения и организации функционирования цифровой инфраструктуры, которая фактически интегрируется во все выстроенные бизнес-процессы и напрямую воздействует на их эффективность.

Таким образом, на современном этапе развития концепции управления цепями поставок важна ее адаптация к новым рыночным условиям, формируемым, в том числе, в условиях перехода к цифровой экономике. Включение цифровой составляющей в бизнес-процессы участников логистического рынка предполагает существенную трансформацию содержания управления цепями

поставок и сводит его к логистической интеграции всех участников цепи в границах организации, планирования, контроля и выполнения цепи поставок на основе взаимного сотрудничества, эффективно выстроенных бизнес-процессов и качественного обмена цифровыми данными с целью формирования конкретных конкурентных преимуществ. Особое значение в данном случае отводится формированию цифровой инфраструктуры и построению соответствующей системы управления.

Список использованных источников

1. Аникин, Б. А. Логистика и управление цепями поставок. Теория и практика. Основные и обеспечивающие функциональные подсистемы логистики : учебник / под ред. Б. А. Аникина и Т. А. Родкиной. – М. : Проспект, 2013. – 344 с.
2. Дыбская, В. В. Мировые тренды развития управления цепями поставок / В. В. Дыбская, В. И. Сергеев // Логистика и упр. цепями поставок. – 2018. – № 2. – С. 3–14.
3. Еловой, И. А. Управление потоками в логистических цепях (теория, методология, организация) / И. А. Еловой. – Гомель : Белорус. гос. ун-т транспорта, 2020. – 226 с.
4. Еремина, Е. А. Управление цепочками поставок: подходы, методы, модели / Е. А. Еремина // Известия Томск. политехн. ун-та. – 2008. – № 6. – С. 30–32.
5. Ивуть, Р. Б. Международная логистика : учеб.-метод. пособие для вузов / Р. Б. Ивуть [и др.] ; под ред. А. Г. Баханович, Т. Р. Косовской. – Минск : БНТУ, 2017. – 93 с.
6. Кирюков, С. И. Развитие концепции управления цепями поставок: маркетинговый подход / С. И. Кирюков, К. В. Кротов // Вестн. СПбГУ. Сер. 8. – 2007. – № 4. – С. 97–111.
7. Ковалева, Н. А. Основы логистики и управление цепями поставок : учеб. пособие / Н. А. Ковалева, А. В. Гузенко. – Ростов н/Д : ФГБОУ ВО РГУПС, 2016. – 127 с.
8. Медведева, Г. Б. Управление цепями поставок: методологические основы и значение в современных условиях экономики Республики Беларусь / Г. Б. Медведева, Л. А. Захарченко // Вестн. Брест. гос. техн. ун-та. – 2019. – № 3. – С. 57–60.
9. Пересветов, Ю. В. Управление цепями поставок : учеб. пособие / Ю. В. Пересветов, О. В. Чадина. – М. : МИИТ, 2015. – 75 с.
10. Самойлова, А. Г. Логистика : учеб.-метод. комплекс для студентов спец. 1-26 02 05 «Логистика» : в 4 ч. / А. Г. Самойлова. – Новополюцк : ПГУ, 2013. – Ч. 2 : Методология логистики. – 302 с.
11. Сергеев, В. И. Логистика и управление цепями поставок – профессия XXI века: аналитический обзор / В. И. Сергеев ; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». – М. : Изд. дом Высшей школы экономики, 2019. – 271 с.
12. Терешина, Н. П. Структура цепей поставок в экономическом механизме управления материально-техническими ресурсами ОАО «РЖД» / Н. П. Терешина, В. А. Подсорин, Д. О. Нежинский // Трансп. дело России. – 2018. – № 1. – С. 77–80.
13. Трифонов, П. В. Трансформация управления цепями поставок в условиях четвертой промышленной революции / П. В. Трифонов, Р. В. Серышев // Стратег. решения и риск-менеджмент. – 2018. – № 3. – С. 30–37.
14. Blackstone, J. H. APICS Dictionary. The Essential Supply Chain Reference / J. H. Blackstone. – ed. 14th. – Chicago : APICS, 2013. – 200 p.
15. Christopher, M. Logistics and Supply Chain Management: Strategies for Reducing Cost and Improving Service / M. Christopher. – 4th ed. – London : Prentice Hall, 2011. – 288 p.
16. ELA Certification for Logistics Professionals. Standards 040805. – Brussels : European Certification Body for Logistics, 2004. – 15 p.

Шпаковская Е. Р., Бамбурова А. И.

г. Минск,

Учреждение образования

«Белорусский государственный

экономический университет»,

студентки факультета маркетинга и логистики,

kat4.11.2001@gmail.com,

nayabamburova@gmail.com

РАЗВИТИЕ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ В СФЕРЕ ЛОГИСТИКИ

Аннотация: В данной статье рассмотрены проблемы развития малого и среднего бизнеса Беларуси в сфере логистики. Была проанализирована правовая база, регулирующая деятельность субъектов хозяйствования данных организационно-правовых форм. Были выявлены преимущества и недостатки государственной поддержки малого и среднего бизнеса в сфере логистики и определены направления повышения эффективности национальной логистической системы.

Ключевые слова: малый и средний бизнес, поддержка государства, логистика, правовое регулирование, грузоперевозки.

Во всем мире признается ведущая роль малого и среднего бизнеса как главного локомотива развития всей экономики. Малый бизнес обеспечивает стабильность экономического развития, повышение адаптивности национальных экономик к динамично изменяющимся внешним и внутренним условиям [1].

По данным Национального статистического комитета Республики Беларусь за 2020 год, доля субъектов малого и среднего предпринимательства составила 23,3 % в объеме валового внутреннего продукта и 42,3 % в объеме экспорта [2].

Динамика количества зарегистрированных в Беларуси малых и средних организаций за 2010 – 2020 гг. представлена на рис. 1 [3].

Такая тенденция обусловлена конкретными шагами правительства по развитию данной сферы деятельности.

Реализация Государственной программы «Малое и среднее предпринимательство» на 2021 – 2025 годы будет способствовать достижению Целей устойчивого развития, объявленных Генеральной Ассамблеей Организации Объединенных Наций, в том числе Цели 9 «Создание стойкой инфраструктуры, содействие всеохватной и устойчивой индустриализации и инновациям», а также выполнению основного этапа Стратегии развития малого и среднего предпринимательства «Беларусь – страна успешного предпринимательства» на период до 2030 года, утвержденной постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 17 октября 2018 г. № 743. Данным этапом предусматривается:

- создание конкурентоспособного и адаптивного предпринимательского сектора национальной экономики, обеспечивающего быстрое технологическое обновление производства, стабильную занятость и рост качества жизни населения;

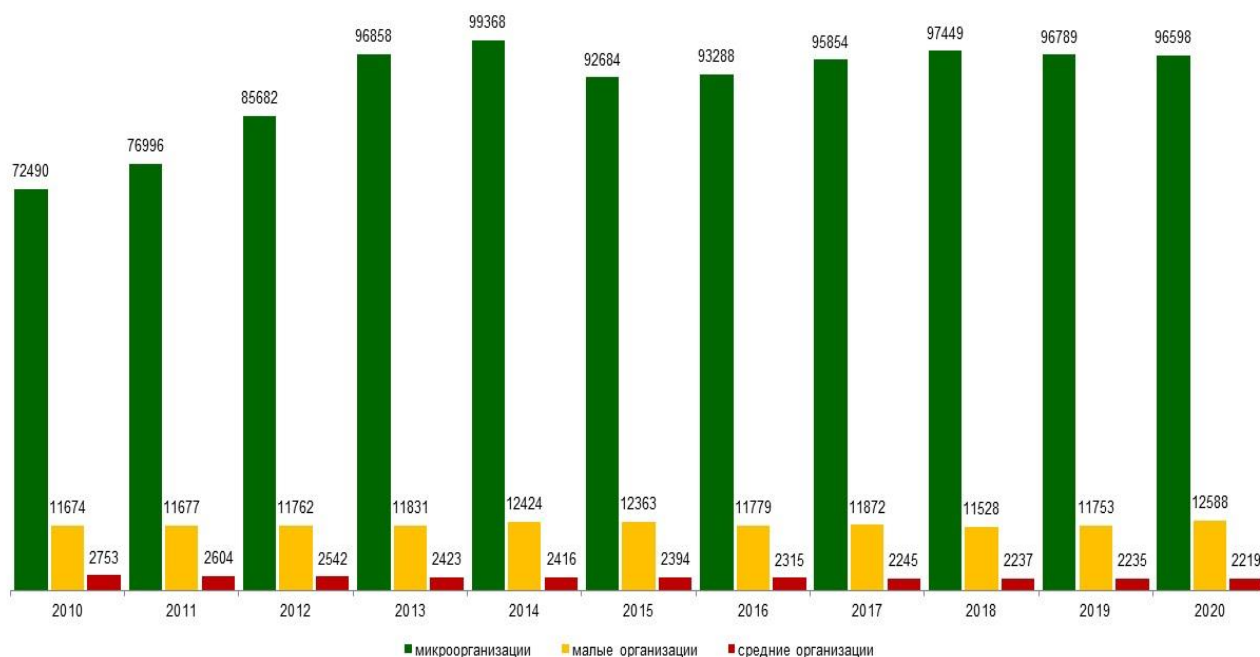


Рисунок 1 – Динамика количества зарегистрированных в Беларуси малых и средних организаций за 2010 – 2020 гг.

Примечание – Источник: [3].

- устойчивая динамика качественного развития малого и среднего предпринимательства, совершенствование его отраслевой и территориальной структуры, усиление технического, технологического и кадрового потенциала его субъектов;

- выход белорусских субъектов малого и среднего предпринимательства на зарубежные рынки.

Приоритетами Государственной программы являются:

- стимулирование деловой инициативы граждан;
- улучшение деловой среды для роста предпринимательской активности;
- стимулирование субъектов малого и среднего предпринимательства к созданию высокопроизводительных, экспортоориентированных и инновационных организаций [4].

Особое внимание уделяется государственной финансовой поддержке субъектов МСП.

Государственная финансовая поддержка субъектов малого и среднего предпринимательства регулируется следующими законодательными актами:

- Закон Республики Беларусь от 01.07.2010 № 148-З (в ред. от 09.01.2018) «О поддержке малого и среднего предпринимательства»;
- Указ Президента Республики Беларусь от 18.03.1998 № 136 (в ред. от 18.07.2016) «О Белорусском фонде финансовой поддержки предпринимателей»;
- Указ Президента Республики Беларусь от 23.03.2016 № 106 «О государственных программах и оказании государственной финансовой поддержки»;

- Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 29.01.2021 № 56 «О Государственной программе «Малое и среднее предпринимательство» на 2021 – 2025 годы».

При соблюдении установленных условий и требований субъекты МСП могут участвовать в различных специальных программах, выбрав оптимальный способ получения финансовой поддержки в следующих структурах:

- Белорусский фонд финансовой поддержки предпринимателей;
- Облисполкомы и Мингорисполком;
- Банк развития (через банки-партнеры);
- Инновационные фонды;
- Некоммерческие микрофинансовые организации и пр. [5].

В Республике Беларусь предоставляется право на применение упрощенной системы налогообложения для малого и среднего бизнеса с уровнем дохода, не превышающим законодательно установленный размер, в соответствии с гл. 34, Кодекса Республики Беларусь от 29.12.2009 № 71-3 (в ред. от 26.10.2012) «Налоговый кодекс Республики Беларусь (Особенная часть)». Система характеризуется заменой ряда платежей одним налогом и его упрощенным порядком исчисления [6].

Совершенствуется инфраструктура для поддержки и обслуживания предпринимательских структур на республиканском и местном уровнях, оказания консалтинговой, протекционистской и материальной помощи (Указ Президента Республики Беларусь от 22 сентября 2017 № 345 «О развитии торговли, общественного питания и бытового обслуживания» Указ Президента Республики Беларусь от 19 сентября 2017 г. № 338 «О налоговом консультировании») [7].

Беларусь в *Doing Business* в прошлые годы занимала довольно высокие позиции по индексу легкости ведения бизнеса. Например, в *Doing Business-2020* Беларусь хоть и опустилась на 12 позиций, но все равно занимала 49-е место среди 190 исследуемых государств.

Однако малый и средний сегменты бизнеса зачастую сталкиваются с большим количеством проблем практически на всех этапах своего существования. Одной из них является недостаток финансирования, который приводит к поиску денежных средств. Получение кредита, согласно рейтингу *Doing Business*, является самой слабой стороной ведения бизнеса в Беларуси (104-е место из 190, на 2020 год). Наиболее существенными проблемами при получении кредита, являются высокие процентные ставки по кредитам, невозможность отсрочки по процентным платежам, а также отсутствие положительной кредитной истории у вновь созданных предприятий.

Важное значение имеет и такая проблема, как налогообложение. Согласно рейтингу *Doing Business*, по состоянию на 2020 год, Республика Беларусь занимает 99-е место по данному фактору [8]. Налогообложение субъектов хозяйствования в Республике Беларусь, в целом, характеризуется высокой общей налоговой ставкой, увеличением удельного веса косвенных налогов, что приводит к повышению конечной стоимости товара для потребителя. Фактически современная налоговая система оказывает негативное влияние на малые

и средние предприятия Беларуси. Это может подтолкнуть их к использованию схем ухода от уплаты налогов.

Анализ малого и среднего предпринимательства по видам деятельности, свидетельствует о том, что в ее структуре значительную роль в последнее время занимает транспортная и складская деятельность, почтовая и курьерская деятельность, доля которой составила 12 % в 2020 году [9].

Логистическая сфера в Беларуси достаточно развита, на рынке присутствуют как крупные государственные операторы, так и частные компании. Достаточно широкая прослойка малого и среднего логистического бизнеса, особенно в сфере международных автомобильных перевозок [10].

Серьезная ставка делается на развитие логистики, совершенствование системы перевозки пассажиров и грузов. Логистическая система Беларуси построена на эффективном использовании географического положения. Через территорию республики проходят пути, соединяющие страны Евросоюза с Россией, Казахстаном и другими азиатскими государствами. Основные транспортные потоки проходят на восток – в Россию и страны Азиатского региона, на север – в порты Балтийского моря, на запад – в страны Европы и на юг – в страны Черноморского региона. Государственные программы «Транспортный комплекс» на 2021 – 2025 годы, «Дороги Беларуси» на 2021 – 2025 годы направлены на обеспечение устойчивой мобильности и удовлетворение потребности экономики в конкурентоспособных и эффективных транспортных услугах [11].

Сегодня активно предпринимаются действия в рамках инициативы «Один пояс, один путь»: разрабатываются новые транспортные коридоры между ЕС и Китаем, вдоль которых модернизируются железные дороги, автотрассы, телекоммуникации и хабы, тем самым повышается интерес к новым направлениям бизнеса, не использовавшимся ранее из-за высоких логистических затрат. Происходит внедрение облачного хранения данных, технологии блокчейн, мобильной связи 5G, глобальных навигационных спутниковых систем, которые существенно повышают эффективность производства, сохранность цепочек поставок, снижают риск ошибок или мошенничества.

В современной логистике становится популярным предоставление возможности заказчику в режиме реального времени отслеживать перемещение его грузов, что повышает прозрачность перевозок. В складской логистике появились полностью автоматизированные склады. Применение беспилотных аппаратов в логистике существенно повышает эффективность работы предприятия и снижает издержки. По экспертной оценке, внедрение новейших технологий позволяет снизить расходы на грузоперевозки на 10 – 15 % [12].

Однако в настоящее время санкционные меры против России и Беларуси, принятые в связи с военной операцией в Украине, привели к радикальным изменениям в области транспортной логистики и экспедирования. По данным участников рынка зарубежные партнеры из Литвы, Латвии, Эстонии отказываются оплачивать белорусским компаниям выполненные перевозки. Европейские партнеры, в свою очередь, требуют полную предоплату за оказание услуг.

Европейские заводы и фабрики останавливают отгрузки оборудования, комплектующих, запчастей ввиду санкционных мер. Например, на белорусском рынке уже возник дефицит комплектующих для бортового оборудования систем телематики и проблемы с цепочкой их доставки [13].

Сегодня Беларусь сталкивается с такими проблемами, как задержка расчетов, нехватка оборотных средств, нарушение логистики. С учетом этого необходима выработка новых подходов по многим направлениям, в частности, изменение налоговой политики, так как сегодня налоговые обязательства возникают до момента получения реальной выручки, а также есть налоги, не связанные с прибылью [14].

Согласно ст. 739 Гражданского Кодекса Республики Беларусь от 7 декабря 1998 г. № 218-З, по договору перевозки груза перевозчик обязуется доставить вверенный ему отправителем груз в пункт назначения и выдать его уполномоченному на получение груза лицу (получателю), а отправитель обязуется уплатить за перевозку груза установленную плату. Данная статья описывает как перевозки внутри страны, так и международные, в отношении которых действует право Республики Беларусь. Сторонам предоставлена возможность выбрать, каким правом им воспользоваться в договоре. В случае рассмотрения дела судом он будет применять нормы международного частного права своей страны [15].

Наиболее значимыми нормативно-правовыми актами по вопросам грузоперевозок являются Конвенция о договоре международной дорожной перевозки грузов, принятая в Женеве в 1956 году, Глава 40 Гражданского кодекса Республики Беларусь, Закон Республики Беларусь от 05.05.1998 № 140-З «Об основах транспортной деятельности», Закон Республики Беларусь от 14.08.2007 № 278-З «Об автомобильном транспорте и автомобильных перевозках», Правила автомобильных перевозок грузов, утвержденные постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 30.06.2008 № 970, Постановление Пленума Высшего Хозяйственного Суда Республики Беларусь от 24.10.2012 № 9 «О некоторых вопросах рассмотрения дел, возникающих из договоров автомобильной перевозки грузов и транспортной экспедиции».

Особенно стоит обратить внимание на последний документ. В данном постановлении рассматриваются вопросы подсудности, соблюдения претензионного порядка, сроки исковой давности, реализация права на удержание груза, что является важной информацией для субъектов правоотношений, работающих в сфере грузоперевозок [16].

Отличительной чертой осуществления международных перевозок по отношению к внутренним перевозкам является то, что правовое регулирование таких перевозок осуществляется как законодательством Беларуси, так и международно-правовыми актами.

В последнее время решению проблем создания благоприятных условий для функционирования малого и среднего бизнеса способствуют нормы закона о стимулировании предпринимательской деятельности на территории средних, малых городских поселений, сельской местности. Это прежде всего льготное

налогообложение, освобождение от обязательной продажи иностранной валюты, поступившей по сделкам и другое.

Международный опыт свидетельствует, что все большее влияние на экономический рост оказывает развитие логистической системы, которая включает в себя многие сферы деятельности малых и крупных субъектов рынка. С развитием рыночной экономики процессы улучшения логистического управления грузоперевозками приводит к повышению интеграции фирм, принимающих участие в перевозке грузов. В этом смысле необходимо регулирование всей системы движения грузов.

В Республике Беларусь в секторе транспорта и услуг занято более 4200 организаций и индивидуальных предпринимателей. В целях повышения эффективности функционирования национальной логистической системы Беларуси необходимо создать единую транспортно-логистическую систему, включающую структуры как государственной, так и частной форм собственности и значительно расширить комплекс транспортно-логистических услуг (включая планирование, контроль, менеджмент и доставку) при активном использовании аутсорсинга логистических услуг на международном рынке. Это позволит обеспечить решение отмеченных задач с учетом тенденций развития мирового рынка логистических услуг и обеспечить, в том числе, значительный рост объемов транзитных перевозок, формирование дополнительных конкурентных преимуществ белорусских участников рынка транспортно-логистических услуг и значительный рост экспортного потенциала страны [7].

Список использованных источников

1. Еловских, В. В. Роль малого бизнеса в белорусской экономике [Электронный ресурс] / В. В. Еловских // Library.fes.deg. – Режим доступа: <chrome-extension://efaidnbnmnnibpcajpcglclefindmkaj/https://library.fes.de/pdf-files/bueros/belarus/07063.pdf>. – Дата доступа: 18.05.2022.
2. Статистика малого и среднего предпринимательства [Электронный ресурс] // Нац. статист. комитет Респ. Беларусь. – Режим доступа: https://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/realny-sector-ekonomiki/strukturnaja_statistika/osnovnye-pokazateli-deyatelnosti-mikroorganizatsiy-i-malykh-organizatsiy/. – Дата доступа: 18.05.2022.
3. Динамика количества микроорганизаций, малых и средних организаций [Электронный ресурс] // Нац. статист. комитет Респ. Беларусь. – Режим доступа: https://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/realny-sector-ekonomiki/strukturnaja_statistika/osnovnye-pokazateli-deyatelnosti-mikroorganizatsiy-i-malykh-organizatsiy/graficheskiy-material-grafiki-diagrammy/dinamika-kolichestva-mikroorganizatsiy-malykh-i-srednikh-organizatsiy/. – Дата доступа: 18.05.2022.
4. О Государственной программе «Малое и среднее предпринимательство» на 2021 – 2025 годы [Электронный ресурс]: постановление Совета Министров Респ. Беларусь, 29 янв. 2021 г., № 56 // Постоянный Комитет Союзного государства. – Режим доступа: <https://www.postkomsg.com/econumbers/support/228104>. – Дата доступа: 18.05.2022.
5. Источники и способы финансирования субъектов МСП [Электронный ресурс] // Мин-во эконом. Респ. Беларусь. – Режим доступа: <https://economy.gov.by/ru/fin-msb-ru>. – Дата доступа: 18.05.2022.

6. Преференциальные режимы инвестирования малого и среднего бизнеса [Электронный ресурс] // Мин-во эконом. Респ. Беларусь. – Режим доступа: <https://economy.gov.by/ru/mal-biznes-ru/>. – Дата доступа: 19.05.2022.
7. Пацкевич, Л. П. Проблемы малого и среднего предпринимательства в сфере грузоперевозок [Электронный ресурс] / Л. П. Пацкевич, Н. А. Шпаковский // Электр. библиока БГУ. – Режим доступа: <https://elib.bsu.by/bitstream/123456789/237536/1/100-105.pdf>. – Дата доступа: 19.05.2022.
8. Рейтинг стран по легкости ведения бизнеса [Электронный ресурс] // Информ. портал NoNews. – Режим доступа: <https://nonews.co/directory/lists/countries/doing-business>. – Дата доступа: 19.05.2022.
9. Малый и средний бизнес: итоги работы за 2020 [Электронный ресурс] // Эконом. газета. – Режим доступа: <https://neg.by/novosti/otkrytj/malyj-i-srednij-biznes-itogi-2020/>. – Дата доступа: 19.05.2022.
10. Первая бизнес-встреча компаний-перевозчиков и грузовладельцев [Электронный ресурс] // Прайм Пресс. – Режим доступа: https://primepress.by/news/kompanii/pervaya_bizness_vstrecha_kompaniy_perevozchikov_i_gruzovladeltsev_proydet_v_minske_25_noyabrya-39479/. – Дата доступа: 19.05.2022.
11. Беларусь в информационном пространстве [Электронный ресурс] // Нац. библиока Беларуси. – Режим доступа: <https://infocenter.nlb.by/ekonomika-i-biznes/>. – Дата доступа: 19.05.2022.
12. Перспективы в транспортно-логистической сфере [Электронный ресурс] // Филиал «Белтаможиздат». – Режим доступа: <http://www.beltamojizdat.by/products/articles/perspektivy-v-transportno-logisticheskoi-sfere>. – Дата доступа: 19.05.2022.
13. Транспортный бизнес в период нестабильности: риски и новые возможности [Электронный ресурс] // Эконом. газета. – Режим доступа: <https://neg.by/novosti/otkrytj/transportnyy-biznes-v-period-nestabilnosti-riski-i-novye-vozmozhnosti>. – Дата доступа: 19.05.2022.
14. Диалог предпринимательского сообщества и государства [Электронный ресурс] // Soyuz.by. – Режим доступа: https://soyuz.by/ekonomika/respublikanskaya-konfederaciya-predprinimatelstva-est-dialog-predprinimatelskogo-soobshchestva-i-gosudarstva?utm_source=yhnews&utm_medium=desktop&utm_referrer=https%3A%2F%2Fyandex.by%2Fnews%2Fsearch%3Ftext%3D. – Дата доступа: 19.05.2022.
15. Гражданский кодекс Республики Беларусь [Электронный ресурс] // Нац. правовой Интернет-портал Респ. Беларусь. – Режим доступа: <https://pravo.by/document/?guid=3871&p0=hk9800218>. – Дата доступа: 19.05.2022.
16. Правовое регулирование грузоперевозок [Электронный ресурс] // Legal time. – Режим доступа: <https://legaltime.by/transport-lawyer/>. – Дата доступа: 19.05.2022.

Петроченко Т. В.

Россия, г. Орел,
Среднерусский институт управления –
филиал Российской академии народного хозяйства
и государственной службы
при Президенте Российской Федерации, аспирант
ptv@br.ranepa.ru

АНАЛИЗ ФОРМИРОВАНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПРИБЫЛИ ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация: Статья посвящена теме прибыли, которая, являясь главной движущей силой рыночной экономики, обеспечивает интересы государства, так как финансовый результат организации представляет итоги работы хозяйствующего субъекта.

Ключевые слова: прибыль, анализ, использование прибыли, виды прибыли.

Главной целью функционирования организации выступает получение прибыли. Эта экономическая категория представляет собой выраженный в денежной форме конечный результат деятельности коммерческой организации, исчисляемый как разница между совокупным доходом и совокупными расходами. Ученые российские и зарубежные в своих трудах по-разному определяют прибыль. Одни рассматривают прибыль, как сочетание различных элементов, другие считают, что прибыль – это часть общей выручки, которая остается после того, как будут возмещены затраты на реализацию и различные производственные процессы.

В современной экономике прибыль выполняет ряд важнейших функций.

Прибыль выполняет регулирующую функцию. Это означает, что с помощью прибыли идет регулирование финансовых потоков внутри предприятия. Денежные средства распределяются между производством, административным управлением, различными фондами.

Прибыль выполняет стимулирующую функцию. Для того, чтобы получить максимальную прибыль, предприниматель должен быть лучше конкурентов и постоянно совершенствовать производственные процессы, качество выпускаемых товаров и уровня обслуживания. Улучшая производственную, маркетинговую и финансовую деятельность предприятие содействует активному развитию своего предприятия.

Прибыль выполняет контролирующую функцию. На основе регулирования прибыли можно контролировать процессы управления дебиторской и кредиторской задолженностью, запасами, финансовыми вложениями. Прибыль выступает индикатором эффективного распределения ресурсов на предприятии.

Если увеличение прибыли достигает прогнозного показателя или превосходит его коэффициент, прибыль компании возрастает. На сколько этот фактор способен воздействовать на прибыль, можно дать оценку сгруппировав организации по степени увеличения из выручки от продаж.

Следует понимать, что в случае увеличения в компании сумм по выручке ее прибыль будет расти. Если же выручка падает, то прибыль будет сокращаться, при этом пропорционально снижению полученных показателей по выручки организации. Определить влияние выручки на возрастание в организации прибыли можно при помощи определенных действий, а именно перемножения рентабельности по осуществленным продажам базисного года. При этом до совершения данного действия следует сложить полученную выручку за отчетный год и выручку, полученную в прошлом году. После указанных действий в конце необходимо совершить деление на 100, как отражено нами в формуле (1):

$$(Тоб1 - Тоб0) \times Ур0 / 100, \quad (1)$$

где $Ур0$ – рентабельность продаж базисного периода;

$Тоб1$ – выручка отчетного года;

$Тоб0$ – выручка базисного года.

Каждое преобразование в структуре выручки могут благоприятно либо негативно воздействовать на прибыль. Данное свидетельствует о том, что различная товарная продукция обладает конкретным уровнем рентабельности. Анализ воздействия структуры выручки на необходимую сумму прибыли, определяется методом процентных чисел.

Воздействие среднегодовой валовой прибыли на прибыль, возможно определить, как выручка базового периода минус прибыль отчетного периода, как представлено в формуле (2):

$$\Delta Тоб.увд = Тоб1 \times (УВД1 - УВД0) / 100 \%, \quad (2)$$

В случае если прослеживается увеличение валовой прибыли, то совместно с ней увеличивается и доход от продаж и напротив. Перемена динамики издержек обращения на прямую оказывает большое влияние на коэффициент прибыли. Увеличение затрат и расходов уменьшают доход организации, а сокращение расходов дает благоприятный рост прибыли, как показано в формуле (3):

$$\Delta Тоб.уио = Тоб1 \times (Уио1 - Уио0) / 100 \%, \quad (3)$$

Согласно итогам проверки величина всех факторов, станет равна изменению выручки от продаж, как представлено в формуле (4):

$$\Delta Тоб.увд + \Delta Тоб.уио = \Delta Тоб, \quad (4)$$

Для наиболее углубленного рассмотрения прибыли необходимо исследовать и характеристики рентабельности, в соответствии с которой возможно судить о доходности капитала, ресурсов и продукта.

Рентабельность – это условный коэффициент уровня прибыльности компании, он определяет результативность деятельности организации в целом, доходность различных направлений работы.

Рентабельность, в отличие от прибыли, полнее отображает конечные итоги хозяйствования, таким образом, как показывает соответствие эффекта с наличными либо потребленными ресурсами.

Характеристики рентабельности применяют с целью оценки работы предприятия и как механизм в инвестиционной политике и ценообразовании (формулы 5 – 9).

Рентабельность активов:

$$\frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Выручку от реализации}} \times 100\% \quad (5)$$

Рентабельность производственной деятельности:

$$\frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Себестоимость товаров}} \times 100\% \quad (6)$$

Рентабельность собственного капитала:

$$\frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Собственный капитал}} \times 100\% \quad (7)$$

Рентабельность от продаж:

$$\frac{\text{Прибыль от продаж}}{\text{Выручка}} \times 100\% \quad (8)$$

Рентабельность продукции:

$$\frac{\text{Прибыль от продаж}}{\text{Себестоимость товаров}} \times 100\% \quad (9)$$

Данные показатели исследуются в динамике, и согласно направленности их перемены судят об производительности ведения хозяйственной работы предприятием. Выделим, что прибыль, которая по итогу остается у компании в распоряжении, делится на определенные составляющие, а именно на две. Одна из частей необходима компании для увеличения у нее имущества, а также ее используют для накоплений, когда другая часть отражает долю прибыли, применяемой в организации на потребление.

Отметим, что как внутренние факторы, так и различные внешние факторы достаточно значимо влияют на такие показатели, как показатели прибыли.

Следует понимать, что организация может не применять полностью прибыль, которую она определила в такой фонд, как фонд накопления, то есть не до конца ее использовать.

Прибыль, которая осталась после увеличения организацией ее собственности, относится к резерву, что дает в будущем в случае необходимости покрыть какие-либо убытки, а также осуществить финансирование по разным видам затрат.

Следовательно, качественный и своевременный анализ прибыли следует представлять, как ключевое отождествление цели хозяйствующего субъекта и эффективности ее достижения на ряду с корректно сформулированными задачами. Анализ финансовых результатов в виде прибыли необходим руководству предприятия, для принятия грамотных финансовых решений, а также разработки мероприятий по развитию предприятия в будущем. Рассмотрим основные показатели и проведем анализ финансовой деятельности на примере ОАО «Бежицкий хлебокомбинат».

ОАО «Бежицкий хлебокомбинат» располагается в Брянской области и считается наиболее крупным производителем в данной области, как различных хлебобулочных изделий, так и разнообразных мучных кондитерских изделий. В ОАО «Бежицкий хлебокомбинат» производится в основном хлеб, различные мучные кондитерские изделия, пирожные и разнообразные торты, которые имеют небольшой срок хранения.

ОАО «Бежицкий хлебокомбинат» имеет в своей структуре 3 хлебозавода и Мельничный комплекс. Предприятие обеспечивает продукцией не только Брянскую область, но и Орловскую, Смоленскую и Калужскую области.

Организация обладает личной производственной лабораторией. При этом в данной лаборатории проходит контроль, как поступающего сырья, так и итоговой продукции. Выполняется как органолептический контроль, так и физико-химический контроль, а также бактериологический контроль.

Представим продукцию ОАО «Бежицкий хлебокомбинат» на рис. 1.

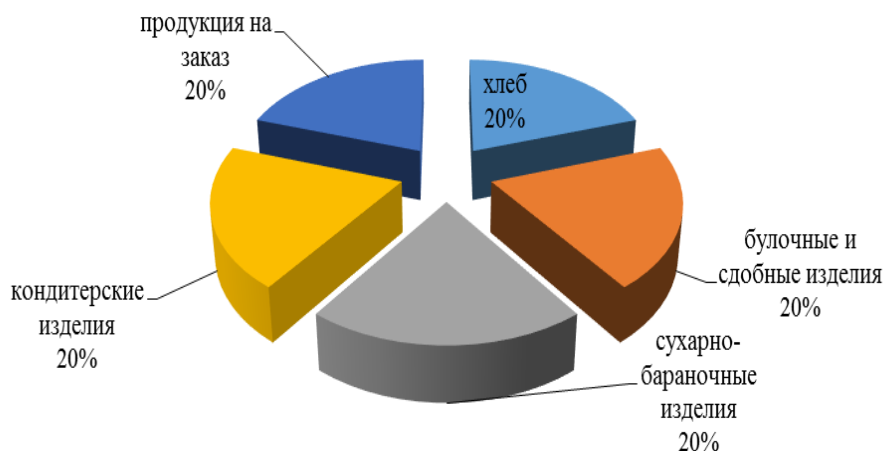


Рисунок 1 – Продукция ОАО «Бежицкий хлебокомбинат»

В табл. 1 представлена динамика основных показателей деятельности ОАО «Бежицкий хлебокомбинат» за 2019 – 2021 годы.

Таблица – Основные показатели финансовой деятельности ОАО «Бежицкий хлебокомбинат» за 2019 – 2021 годы

Показатели	Годы			Отклонение (+/-)		Темп роста, %	
	2019	2020	2021	2020 к 2019	2021 к 2019	2020 к 2019	2021 к 2019
Выручка от продажи товаров, тыс. руб.	954 944	937 586	951 555	-17 358	13 969	98,18	101,49
Себестоимость, тыс. руб.	668 877	681 927	621 972	13 050	-59 955	101,95	91,21
Валовая прибыль, тыс. руб.	286 067	255 659	329 583	-30 408	73 924	89,37	128,92
Средний уровень валовой прибыли в %	29,96	27,27	34,64	-2,38	7,37	×	×
Расходы на продажу, тыс. руб.	244 216	243 174	248 573	-1042	5399	99,57	102,22
Средний уровень расходов на продажу в %	25,57	25,94	26,12	0,37	0,18	×	×
Прибыль (убыток) от продаж, тыс. руб.	41 851	12 485	26 850	-29 366	14 365	29,83	215,06
Рентабельность продаж от прибыли от продаж в %	4,38	1,33	2,82	-3,05	1,49	×	×
Прочие доходы, тыс. руб.	4358	10 110	15 113	5752	5003	231,99	149,49
Прочие расходы, тыс. руб.	14 926	8484	9325	-6442	841	56,84	109,91
Прибыль до налогообложения, тыс. руб.	28 992	13 398	21 691	-15 594	8293	46,21	161,89
Рентабельность продаж до налогообложения в %	3,04	1,43	2,28	-1,61	0,85	×	×
Текущий налог на прибыль, тыс. руб.	6966	2857	4276	-4109	1419	41,01	149,67
Чистая прибыль, тыс. руб.	22 021	10 539	17 415	-11 482	6876	47,86	165,24
Рентабельность продаж по чистой прибыли в %	2,31	1,12	1,83	-1,19	0,71	×	×

На основании полученных нами данных, которые представлены в табл. 1, выделим:

– выручка ОАО «Бежицкий хлебокомбинат» обладает довольно нестабильной динамикой. На основании данных в 2019 году она была 954 944 тысяч рублей, когда в 2020 году данный показатель уменьшился при его сравнении

с 2019 годом, а именно на 17 358 тысяч рублей, что в процентном соотношении составляет 1,82 %. Снижение выручки было вызвано последствиями мировой пандемии коронавирусной инфекции и спадом экономики. В 2021 году относительно 2020 года показатель увеличивается на 13 969 тыс. рублей или 1,49 %;

– себестоимость имеет нестабильную динамику, можно отметить рост показателя в 2020 году на 1,95 % (+13 050 тыс. рублей) и снижение в 2021 году на 8,79 % (–59 955 тыс. рублей);

– валовая прибыль имеет нестабильную динамику – в 2020 году показатель снижается на 30 408 тыс. рублей или 10,63 %, а в 2021 году стабилизируется за счет роста на 28,92 % или +73 924 тыс. рублей;

– средний уровень валовой прибыли достаточно высокий. В 2019 году показатель равен 29,96 %, в 2020 году снижается за счет снижения величины валовой прибыли до 27,27 %, а в 2021 году вырастает на 7,37 % и составляет 34,64 %;

– расходы на продажу в 2020 году относительно 2019 года снижаются на 0,43 % или 1042 тыс. рублей, а в 2021 году относительно 2020 года увеличиваются на 2,22 % или 5399 тыс. рублей. Средний уровень расходов составил в 2019 году 25,57 %, в 2020 году – 25,94 %, в 2021 году – 26,12 %;

– прибыль от продаж в 2020 году резко снизилась на 29366 тыс. рублей или 70,17 %. На снижение прибыли повлияли последствия мировой пандемии коронавирусной инфекции. В 2021 году ситуацию стабилизировалась, показатель прибыли увеличился в 2,15 раз на 14 365 тыс. рублей;

– рентабельность продаж имеет не высокое значение. В 2019 году показатель составил 4,38 %, в 2020 году – 1,33 %, в 2021 году – 2,82 %. Динамика показателя не стабильна;

– прочие доходы имеют положительную динамику, показатель ежегодно увеличивается. В 2020 году рост показателя составил + 5752 тыс. рублей или в 2,31 раз, а в 2021 году +5003 тыс. рублей или 49,49 %;

– прочие расходы снижаются в 2020 году относительно 2019 года на 6442 тыс. рублей или 43,16 %, а в 2021 году увеличиваются на 9,91 % или +841 тыс. рублей;

– прибыль до налогообложения в 2020 году снижается на 53,79 % или 15 594 тыс. рублей, а в 2021 году увеличивается на 61,89 % или 8293 тыс. рублей. Рентабельность прибыли до налогообложения имеет низкие значения и нестабильную динамику за счет отклонений величины прибыли до налогообложения. В 2019 году показатель составил 3,04 %, в 2020 году снизился на 1,61 % и составил 1,43 %, а в 2021 году увеличился на 0,85 % и составил 2,28 %;

– текущий налог на прибыль снизился в 2020 году на 4109 тыс. рублей или 59,99 %, а в 2021 году увеличился на 49,67 % или 1419 тыс. рублей;

– чистая прибыль в 2020 году снизилась на 11482 тыс. рублей или 52,14 %, а в 2021 году увеличилась на 6876 тыс. рублей или 65,24 %. Рентабельность чистой прибыли имеет нестабильную динамику и низкие значения. В 2019 году показатель составил 2,31 %, в 2020 году снизился на 1,19 % и составил 1,12 %, в 2021 году увеличился на 0,71 % и составил 1,83 %.

Таким образом, различные показатели прибыли позволяют анализировать эффективность различных процессов в организации и рассматривать ее деятельность с разных сторон. Это возможно благодаря различным комбинациям входящих в них доходов и расходов. Следует отметить, что для комплексного анализа важно использовать виды прибыли и за рамками отчета о финансовых результатах, получая их расчетным путем, полноценно обеспечить имеющиеся у кредиторов интересы, качественно обеспечить бюджет предприятия, а также обеспечить интересы собственников предприятия. Данный фактор отражает, что распределение прибыли на предприятии, имеет как социально-экономическое значение, так и макроэкономическое значение.

Список использованных источников

1. Бухалков, М. И. Планирование на предприятии : учебник / М. И. Бухалков. – 4-е изд., испр. и доп. – М. : ИНФРА-М, 2019. – 421 с.
2. Ещенко, Е. С. Показатели прибыли и рентабельности и их влияние на финансово-хозяйственную деятельность субъектов экономики / Е. С. Ещенко // Молодой ученый. – 2019. – № 9.2. – С. 21–23.
3. Жминько, А. Е. Анализ формирования и использования прибыли организации / А. Е. Жминько, А. А. Лосева // Развитие науки и образования в современном мире : сб. науч. тр. по материалам Междунар. науч.-практ. конф., Москва, 31 окт. 2017 г. : в 2 ч. – М. : Общество с ограниченной ответственностью «АР-Консалт», 2017. – С. 108–111.
4. Кирюхина, О. И. Российско-белорусские отношения: возможности и перспективы / О. И. Кирюхина, Т. В. Петроченко // Россия – Беларусь : перспективы интеграции и стратегии развития Союзного государства : сб. ст. по материалам Междунар. науч.-практ. конф. (к 20-летию подписания Договора о создании Союзного государства), Орел, 13 дек. 2019 г. / ред ред. В. А. Ливцова. – Орел : Среднерус. ин-т управления – филиал РАНХиГС, 2020. – С. 118–123.
5. Лытнева, Н. А. Формирование прибыли в системе бухгалтерского учета застройщиков с долевым участием в строительстве / Н. А. Лытнева, Т. И. Гуляева, Н. В. Парушина // Бухучет в строительных организациях. – 2018. – № 12. – С. 20–28.
6. Пономарева, Е. С. Анализ формирования и использования прибыли в организации / Е. С. Пономарева // Современные научные доктрины экономического роста и территориального развития : сб. ст. Региональной науч.-практ. конф. преподавателей, аспирантов, магистрантов и студентов, Краснодар, 15 нояб. 2019 г. – Краснодар : ФГБУ «Российское энергетическое агентство» Минэнерго России Краснодарский ЦНТИ-филиал ФГБУ «РЭА» Минэнерго России, 2019. – С. 74–78.
7. Савицкая, Г. В. Экономический анализ : учебник для студентов высш. учеб. заведений / Г. В. Савицкая. – М. : ИНФРА-М, 2019. – 647 с.

Бибик Т. Б.

г. Минск,
Академия управления
при Президенте Республики Беларусь,
доцент кафедры международных отношений,
кандидат экономических наук, доцент,
bibik1748@mail.ru

Козловская З. Н.

г. Минск,
Учреждение образования
Федерации профсоюзов Беларуси
«Международный университет «МИТСО»,
профессор кафедры экономики и менеджмента,
кандидат технических наук, доцент,
rogovina@tut.by

СОВРЕМЕННАЯ ПРОМЫШЛЕННАЯ ПОЛИТИКА И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Аннотация: На конкурентоспособность промышленности воздействует целый ряд факторов, обеспечивающих ее развитие и формирование конкурентных преимуществ отрасли. Велика роль государства, способного посредством реализуемой промышленной политики определять состояние и характер отдельных факторов, способствующих повышению конкурентоспособности отрасли как на национальном, так и на мировом рынках.

Ключевые слова: промышленная политика, конкурентоспособность, промышленный комплекс, высокотехнологичные производства, модернизация, производственные мощности.

Современная промышленная политика становится все более разнообразной и сложной. По сравнению с промышленной политикой прошлого, которая, как правило, была сосредоточена на защите конкретных отраслей промышленности, современная промышленная политика государства более гибкая, при этом интегрирована в другие области. Она охватывает сферу, включающую экономику знаний, инновации, интеграцию в глобальные цепочки добавленной стоимости (ГЦДС), новую промышленную революцию.

В мировой практике реализации промышленной политики, нацеленной на рост ее конкурентоспособности, выделяют следующие модели, адаптация которых может быть произведена с учетом национальной специфики и для Республики Беларусь: наращивания потенциала (Build-up) или защитная (Defensive) (в зависимости от страны и контекста); догоняющего развития (Catch-up); основанная на инновациях (Innovation-based), или ориентированная на новую промышленную революцию (NIR-based).

Промышленность Республики Беларусь представлена практически всеми отраслями и секторами, для которых характерно разнонаправленное развитие:

наиболее развитыми являются нефтехимический комплекс, машиностроение, производство строительных материалов, пищевая и легкая промышленность, пока менее развитым остаются высокотехнологичные производства конечных продуктов. В технологическом плане абсолютную большую долю производства (около 60 %) приходится на низко- и среднетехнологичные производства.

Представителями отрасли промышленности являются крупные государственные компании с долей государства (МНПЗ, НАФТАН, БЕЛАЗ, МТЗ, МАЗ, Красносельскстройматериалы, Гранит, БМЗ, Белмедпрепараты и многие другие) и многочисленные частные компании (Инволукс, Изобуд, Кронспан, Кнауф, Алютех, Фармлэнд, Марко, Марк Формэль и др.)

Основными факторами конкуренции в отрасли являются: ресурсная база, выгодные источники финансирования, государственный сектор, экспортные рынки (традиционные – СНГ) и новые страны.

Основные показатели развития промышленности Республики Беларусь за 2018 – 2020 годы представлены в табл. 1.

Таблица – Показатели развития промышленности Республики Беларусь за 2018 – 2020 годы

Наименование показателя	Годы			Изменение (+;-)		Темпы изменения, %	
	2018	2019	2020	2019/ 2018	2020/ 2019	2019/ 2018	2020/ 2019
1	2	3	4	5	6	7	8
Количество организаций, ед.	16 107	16 106	16 188	- 1	82	100,0	100,5
Объем промышленного производства, млн руб.	110 364	115 701	118 408	5337	2707	104,8	102,3
Валовая добавленная стоимость в промышленности, млн руб.	31 742	35 016	37 412	3274	2396	110,3	106,8
в % к ВВП	25,9	26,0	25,0	0,1	-1,0	-	-
Инвестиции в основной капитал, млн руб.	9 534	11 164	11 301	1 630	137	117,1	101,2
Среднесписочная численность работников, тыс. чел.	879,3	875,6	847,4	-3,7	-28,2	99,6	96,8
Номинальная начисленная среднемесячная заработная плата, руб.	1012,0	1125,5	1248,9	113,5	123,4	111,2	111,0
Производительность труда, тыс. руб.	125,5	132,1	139,7	6,6	7,6	105,3	105,7
Прибыль от реализации продукции, товаров, работ, услуг, млн руб.	10 964	11 386	13 207	422	1821	103,8	116,0
Чистая прибыль, млн руб.	3142	6591	3354	3449	-3237	209,8	50,9
Рентабельность продаж, %	8,5	8,3	9,4	-0,2	1,1	-	-

Окончание таблицы

Экспорт продукции, млн долл. США	31 991,2	30 858,6	26 980,9	-1132,6	-3877,7	96,5	87,4
Импорт продукции, млн долл. США	35 795,5	36 114,1	30 160,3	318,6	-5953,8	100,9	83,5
Внешнеторговое сальдо, млн долл. США	-3804,3	-5255,5	-3179,4	-1451,2	2076,1	138,1	60,5
Соотношение экспорта и объема промышленного производства, %	62,7	59,5	60,5	-3,2	1,0	-	-

Примечание – Источник: собственная разработка на основе данных [1].

Согласно данным табл. 1, число организаций промышленности в Республике Беларусь за 2018 – 2020 гг. выросло на 81 организацию до 16 188 организаций в 2020 году. При этом темпы прироста объема промышленного производства замедлились с 4,8 % в 2019 году до 2,3 % в 2020 году. Отрасль ежегодно сокращала среднесписочную численность занятых, причем темпы снижения занятых в отрасли работников ускорились с 0,4 % в 2019 году до 3,2 % в 2020 году. С одной стороны, это обусловило устойчивый рост производительности труда на 5,3 % в 2019 году и еще на 5,7 % в 2020 году, однако сопоставление темпов роста производительности труда и темпов прироста номинальной начисленной заработной платы свидетельствует о низкой эффективности развития отрасли, так как опережающего прироста производительности труда не обеспечивается.

Доля промышленности в ВВП Республики Беларусь по валовой добавленной стоимости сократилась на 0,9 п.п. до 25,0 % в 2020 году, что произошло вследствие снижения доли на 1,0 п.п. за 2020 год. При этом в 2020 году заметно снизилась чистая прибыль организаций промышленности на 3 237 млн руб.

Положительными моментами развития отрасли можно отметить рост рентабельности продаж в отрасли за три года на 0,9 п.п. до 9,4 %, а также снижение отрицательной величины внешнеторгового сальдо на 624,9 млн долл. США до 3179,4 млн долл. США. Однако отрицательное сальдо внешней торговли в отрасли сохранялось, а удельный вес экспортируемой продукции в общем объеме промышленного производства, несмотря на рост в 2020 году на 1,0 п.п., за три года снизился на 2,2 п.п. до 60,5 %.

В мировом рейтинге по индексу конкурентоспособности промышленности Беларусь находится на 47-й позиции из 152 стран мира.

По итогам развития национальной экономики Республики Беларусь в период до 2020 года выявлен ряд проблем, решение которых предусматривается в рамках Программы социально-экономического развития Республики Беларусь на 2021 – 2025 годы.

В рамках совершенствования государственного регулирования конкурентоспособности промышленности в Республике Беларусь в Программе социально-экономического развития Республики Беларусь на 2021 – 2025 годы обозначена Стратегия промышленного развития, которая предусматривает преобразо-

вание отечественного производства в конкурентоспособный комплекс, оперативно и гибко реагирующий на мировую конъюнктуру и потребности внутреннего рынка.

Прорывными точками роста промышленности могут стать следующие направления, отраженные на рис. 1.

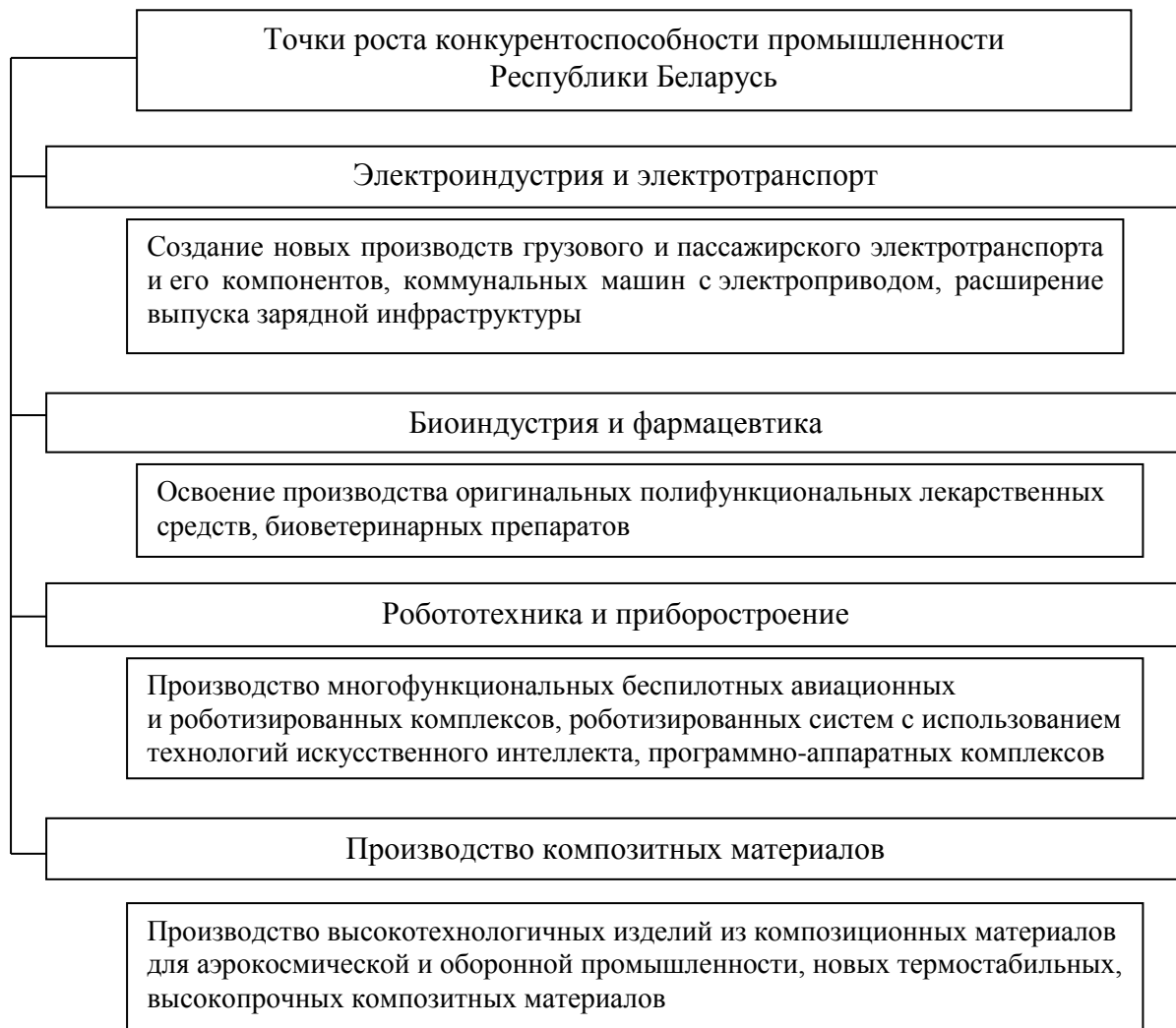


Рисунок 1 – Точки роста конкурентоспособности промышленности Республики Беларусь

Примечание – Источник: собственная разработка на основе [2].

В рамках обеспечения государственной поддержки и участия в реализации промышленной политики в Республике Беларусь и повышения конкурентоспособности отрасли в период до 2025 года в промышленном комплексе планируется реализовать более 500 инвестиционных проектов, направить около 80 млрд рублей инвестиций в развитие промышленности. В результате реализации намеченных мер добавленная стоимость на одного среднесписочного работника составит не менее 25 тыс. долларов США в 2025 году, производительность труда увеличится в 1,3 раза, рентабельность продаж в промышленности составит не менее 9 процентов.

На рис. 2 представлены основные направления реализации промышленной политики в Республике Беларусь, которые будут способствовать росту конкурентоспособности отрасли.

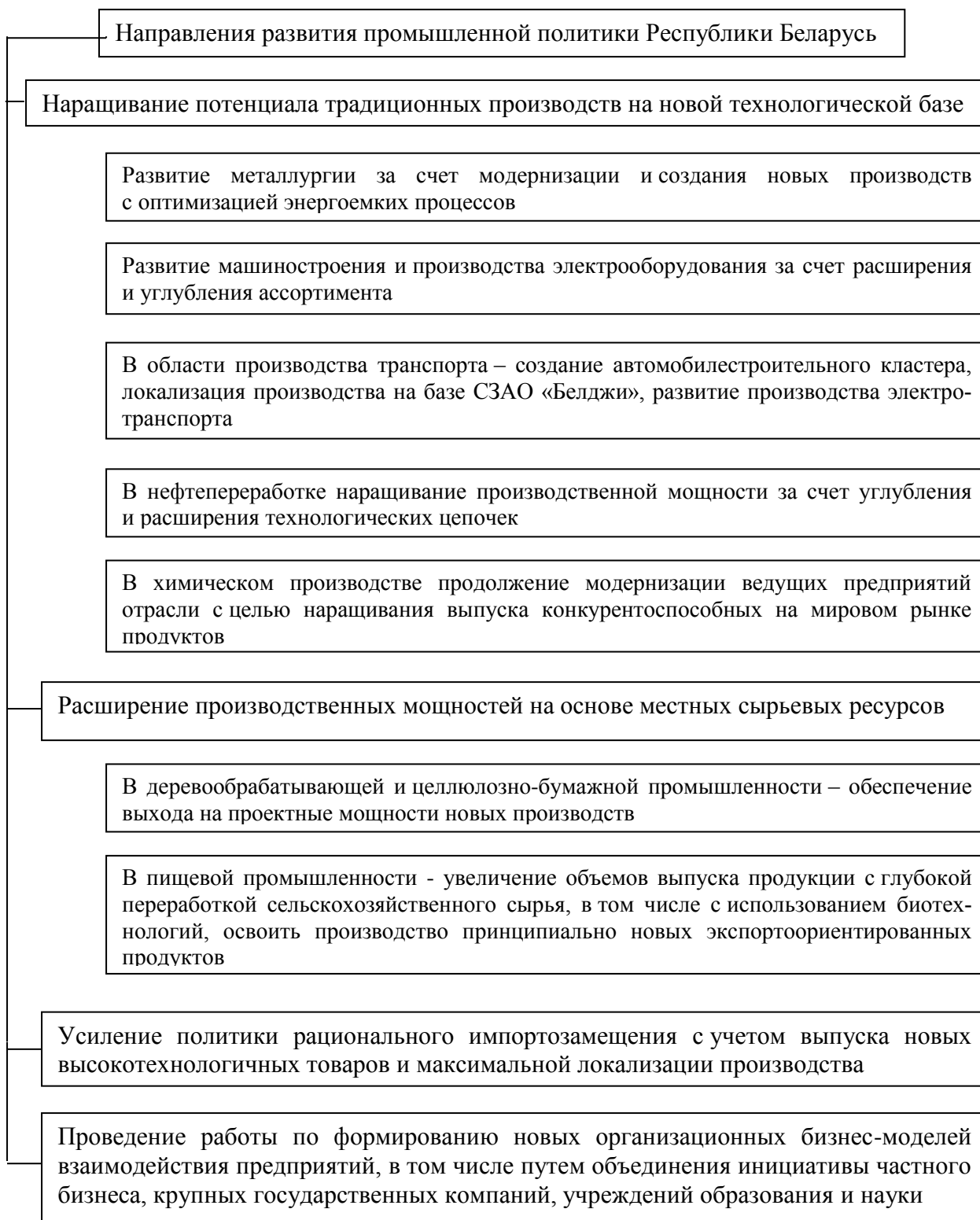


Рисунок 2 – Направления развития промышленной политики Республики Беларусь в рамках наращивания конкурентоспособности отрасли

Примечание – Источник: собственная разработка на основе [2].

В целом, в высокотехнологичных и традиционных секторах с участием и/или при поддержке государства запланирована реализация 47 крупных проектов с общим объемом инвестиций 19 млрд рублей; в промышленном комплексе – 26 новых проектов с использованием местного сырья на сумму около 2 млрд рублей.

В рамках наращивания возможности саморегуляции отрасли государственной Программой предусмотрено создать тринадцать кластеров, развитие которых будет нацелено на освоение выпуска новых продуктов и их продвижение на рынок. Предполагается сформировать не менее шести крупных государственных промышленных объединений в машиностроительной отрасли, деревообрабатывающей, легкой и пищевой промышленности.

Инструментом выполнения поставленных задач станет реализация государственных и отраслевых программ, в том числе импортозамещения, на 2021 – 2025 годы.

Таким образом, можно сделать следующие выводы:

– по итогам развития национальной экономики Республики Беларусь в период до 2020 года выявлен ряд проблем, решение которых предусматривается в рамках Программы социально-экономического развития Республики Беларусь на 2021 – 2025 годы;

– в рамках совершенствования государственного регулирования конкурентоспособности промышленности в Республике Беларусь обозначена Стратегия промышленного развития, предусматривающая преобразование отечественного производства в конкурентоспособный комплекс, оперативно и гибко реагирующий на мировую конъюнктуру и потребности внутреннего рынка;

– акцент в развитии белорусской промышленности предусматривает ускоренное развитие высокотехнологичных производств в фармацевтике, оптике и электронике, а ключевыми точками роста конкурентоспособности промышленности могут стать: электроиндустрия и электротранспорт, биоиндустрия и фармацевтика, робототехника и приборостроение, а также производство композитных материалов.

Список использованных источников

1. Промышленность Республики Беларусь 2021 [Электронный ресурс] // Нац. стат. комитет Респ. Беларусь. – Режим доступа: https://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/realny-sector-ekonomiki/promyshlennost/publikatsii_13/. – Дата доступа: 19.05.2022.

2. Об утверждении Программы социально-экономического развития Республики Беларусь на 2021 – 2025 годы [Электронный ресурс] : Указ Президента Респ. Беларусь от 29 июля 2021 г. № 292 // Нац. правовой Интернет-портал Респ. Беларусь. – Режим доступа: <https://pravo.by/document/?guid=3871&pO=P32100292>. – Дата доступа: 10.02.2022.

Бондаренко Е. М.

г. Витебск,

Учреждение образования

Федерации профсоюзов Беларуси

«Международный университет «МИТСО»,

старший преподаватель кафедры экономики

и информационных технологий

Katya0908@yandex.ru

СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ БЕЛОРУССКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ ОБУВНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ

Аннотация: Цифровизация в настоящее время является одним из приоритетных направлений развития национальной экономики Республики Беларусь. Для предприятий обувной промышленности использование цифровизации как в производственном процессе, так и в дальнейшем в логистике является показателем эффективного управления.

Ключевые слова: цифровизация, предприятия обувной промышленности, развитие, перспективы, санкции, состояние, обувь.

На сегодняшний день цифровизация экономики является результатом того, что научно-технический прогресс не стоит на месте, и каждая реформа действовала как катализатор для выявления слабых и сильных сторон промышленных предприятий.

Стремительное развитие цифровых технологий меняет нашу повседневную действительность. Интернет стал основной площадкой для коммуникации, работы, образования, построения бизнеса и государственного управления. Цифровизация реального сектора экономики, развитие информационных технологий является одной из стратегических целей начавшейся пятилетки.

В Государственной программе «Цифровое развитие Беларуси» на 2021 – 2025 годы обозначены основные направления социально-экономического развития Республики Беларусь, связанные с внедрением информационно-коммуникационных и передовых технологий в отрасли национальной экономики и сферы жизнедеятельности общества. Цифровая трансформация деятельности предприятий обувной промышленности Республики Беларусь нуждается в совершенствовании и развитии современных инструментов работы с заказчиками и поставщиками, каналов продвижения продукции и взаимодействия с клиентами [1].

На предприятиях обувной промышленности Республики активно ведется работа по внедрению цифровых технологий для оптимизации как процессов производства, так и распределительной логистики. Актуальной проблемой на сегодняшний день для предприятий обувной промышленности является поиск надежного поставщика качественного сырья и комплектующих для производства обуви в сложившихся санкционных условиях созданными странами Европейского союза и США.

На сегодняшний день можно выделить основные проблемы, с которыми сталкиваются предприятия обувной промышленности Республики Беларусь:

недостаток в качественном кожевенном сырье; рост «серого» импорта обуви; снижение платежеспособности потребителей; недостаток собственных оборотных средств; вероятность увеличения объемов производства у конкурентов, в первую очередь у производителей обуви из Китая.

Рынок обуви Беларуси имеет средний потенциал роста. Основными факторами, влияющими на рынок, являются: нестабильный покупательский спрос; невысокий уровень доходов населения; значительная доля отечественных производителей, конкурирующих в близких рыночных сегментах.

Экспорт обуви Беларуси в 2020 году составил 4,81 млн долларов, сокращение поставок товаров из Беларуси в стоимостном выражении составило 8,2 % по сравнению 2019 годом: экспорт обуви уменьшился на 430 тыс. долларов. Импорт обуви в Беларусь в 2020 году составил 7,49 млн долларов, сокращение поставок товаров в Беларусь в стоимостном выражении составило 36 % по сравнению 2019 годом и уменьшился на 4,22 млн долларов. Основными поставщиками обуви в Республику Беларусь являются следующие государства: Китай с долей 68 % (5,1 млн US\$); Россия с долей 19,4 % (1,45 млн US\$); Италия с долей 3,3 % (247 тыс. US\$); Индия с долей 2,42 % (181 тыс. US\$); Вьетнам с долей 1,72 % (129 тыс. US\$); Португалия с долей 1 % (75 тыс. US\$); Тунис – 74 тыс. US\$; Марокко – 55 тыс. US\$; Украина – 54 тыс. US\$; Бангладеш – 32 тыс. US\$.

В государственный концерн «Беллепром» входит всего 18 предприятий обувной промышленности. Крупнейшими игроками отрасли являются: СООО «Белвест», ЗАО «ДФЗ», ОАО «Минский экспериментально-фурнитурный завод», ОАО «Искож», ОАО «ЭКТЬ», ИП «Актив Шуз», ОАО «Гродненская обувная фабрика «Неман», ОАО «Лидская обувная фабрика», МО ОАО «Луч» – управляющая компания холдинга «Обувь-Луч», ОАО «Труд», СЗАО «Отико», СООО «ЧЕВЛЯР», ЗАО «СИВЕЛЬГА», ОАО «Смиловичская валяльно-войлочная фабрика», ОАО «Бобруйский кожевенный комбинат», ОАО «Галантэя», РУП «ГПКО», ОАО «Минское производственное кожевенное объединение» Минский район (рис. 1) [5].

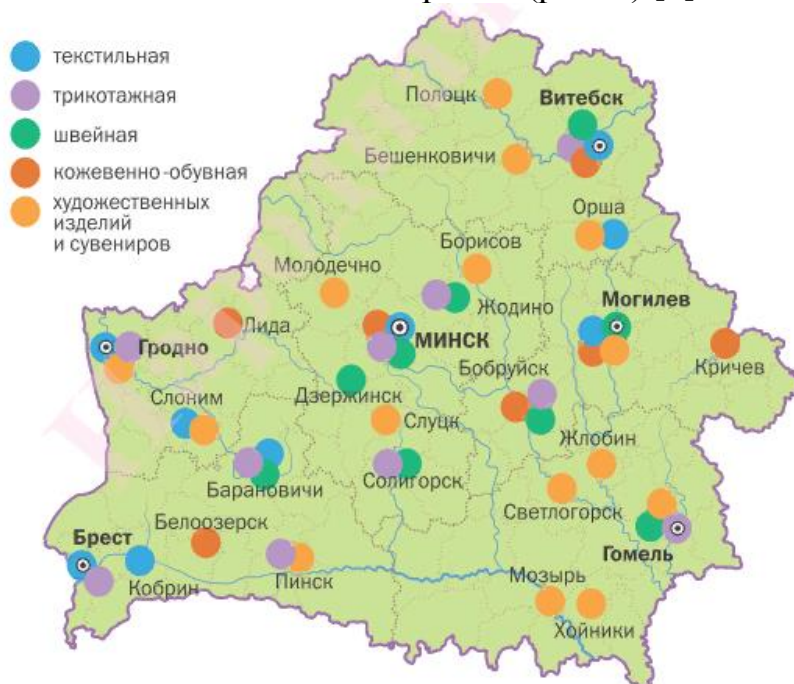


Рисунок 1 – Расположение предприятий обувной промышленности в Республике Беларусь

Стоит отметить, что на данный момент в состав «Беллегпрома» входит 6 предприятий Витебщины, таким образом, представительство производителей Витебщины в концерне «Беллегпром» сократилось на треть. В январе 2020 года, вышли из состава концерна «Беллегпром» ООО «Управляющая компания холдинга «Белорусская кожевенно-обувная компания «Марко», ОАО «Красный Октябрь» и ПУП «Сан Марко». При этом входящий в состав холдинга Витебский меховой комбинат сохраняет статус участника концерна [3].

Поставки комплектующих для предприятий обувной промышленности из Китая позволили значительно снизить издержки и расширить модельный ряд. Благодаря новым технологиям и более дешевым, но не менее качественным комплектующим из этой страны, появилось много новых моделей. Такой экономический ход достаточно целесообразен, он позволяет сохранить качество выпускаемой продукции и ее цену, но в тоже время предоставляет больше возможностей для проектирования самых разных моделей.

Отметим, что кожевенный обувной холдинг «Марко» в связи с санкциями потерял примерно 1,5 процента, но все потери восполняются за счет более плотной работы с российскими производителями. ООО «Марко-Сервис» и ООО «МаркоРос» – розничная сеть, которая на сегодняшний день насчитывает 165 фирменных магазинов, расположенных на территории Республики Беларусь и Российской Федерации. Половина продукции уходит на экспорт, преимущественно в Россию и Казахстан. Также «Марко» сотрудничает с маркетплейсом Wildberries. И планирует расширять представленный на нем ассортимент и наращивать объемы продаж не только по Беларуси, но и в России и Казахстане. Развитие интернет-торговли – становится одним из приоритетов в развитии компании, т. к. пандемия очень четко показала, что это направление нельзя игнорировать.

Одной из главных целей компании «Марко» – запуск и развитие проекта в Узбекистане, открытие совместного белорусско-узбекского предприятия по выпуску обуви. Доля Республики Беларусь в нем – 90 %.

Обувной рынок Узбекистана выбрали по нескольким причинам. Там хорошие условия для ведения бизнеса, есть мощная сырьевая база. К тому же это развивающийся потребительский рынок.

Предприятие СЗАО «Отико» также сотрудничает с белорусскими и зарубежными интернет-магазинами: wildberries.by, belorashoes.ru, ozon.ru и др. С момента основания на предприятии постоянно ведется работа над расширением ассортимента продукции, повышением ее качества. Благодаря этой работе, СЗАО «Отико» имеет большое преимущество в конкурентной борьбе за покупателя.

Конкурентная борьба между компаниями по производству обуви приводит к тому, что они вынуждены постоянно обновлять оборудование, следить за соответствием квалификации сотрудников занимаемым должностям и периодически направлять их на обучение.

У цифровой экономики много преимуществ: снижение стоимости платежей; появление новых источников дохода; выход на новые рынки сбыта. Поэтому при развитии цифровых технологий стоимость услуг ниже, чем в традиционной

экономике (прежде всего за счет снижения затрат на продвижение), а сами услуги, как государственные, так и коммерческие, – доступнее. Кроме того, товары и услуги в цифровом мире могут быстро выйти на глобальный рынок, стать доступными людям в любой точке мира. Предлагаемый продукт может быть практически мгновенно доработан под новые ожидания или потребности потребителя. Цифровая экономика предоставляет гораздо более разнообразный информационный, образовательный, научный, развлекательный контент – быстрее, качественнее и удобнее.

Таким образом, процесс цифровизации целесообразно рассматривать как в широком, так и в узком смыслах. В первом – понимаются многоаспектные организационно-технологические процессы массового применения новых цифровых технологий в производстве и управлении с целью сокращения издержек и повышения скорости осуществления бизнес-процессов. Во втором, более узком, техническом плане она означает переход с аналоговой формы передачи, обработки и представления данных (информации) на цифровую, осуществляемую посредством применения соответствующих технологий и платформ [2].

С учетом вышеизложенного при внедрении цифровизации в экономику страны и на предприятиях обувной промышленности Республики Беларусь предлагается переход к формированию государственных цифровых платформ для цифровой трансформации процессов управления обувной отрасли промышленности, информационными отношениями, возникающими между ними, а также к интенсивному развитию электронных сервисов.

Список использованных источников

1. Государственная программа «Цифровое развитие Беларуси» на 2021 – 2025 годы [Электронный ресурс] // Мин-во связи и информатизации Респ. Беларусь. – Режим доступа: <http://www.mpt.gov.by>. – Дата доступа 05.04.2022.

2. Паньшин, Б. Цифровая экономика: понятия и направления развития [Электронный ресурс] // Cyberleninka. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/tsifrovaya-ekonomika-ponyatiya-i-napravleniya-razvitiya/viewer>. – Дата доступа: 20.05.2022.

3. Три предприятия холдинга «МАРКО» покинули концерн «Беллегпром» [Электронный ресурс] / Режим доступа: <https://vitvesti.by/economy/tri-predpriatiia-kholdinga-marko-rokinuli-kontcern-belleprom.html>. – Дата доступа: 20.05.2022

4. Нехайчик, Н. В. Развитие цифровой экономики в Республике Беларусь: реальность и перспективы [Электронный ресурс] / Н. В. Нехайчик. – Режим доступа: https://elib.bsu.by/bitstream/123456789/235321/1/%D0%9D%D0%B5%D1%85%D0%B0%D0%B9%D1%87%D0%B8%D0%BA_%D0%A0%D0%B7%D0%B2%D0%B8%D1%82%D0%B8%D0%B5%20%D1%86%D0%B8%D1%84%D1%80%D0%BE%D0%B2%D0%BE%D0%B9%20%D1%8D%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D0%BE%D0%BC%D0%B8%D0%BA%D0%B8%20%D0%B2%20%D0%A0%D0%91.pdf. – Дата доступа: 20.05.2022.

5. Белорусский государственный концерн по производству и реализации товаров легкой промышленности [Электронный ресурс] // Беллегпром. – Режим доступа: <http://www.bellegprom.by>. – Дата доступа: 04.04.2022.

Залесовский А. С.

г. Минск,
Учреждение образования
Федерации профсоюзов Беларуси
«Международный университет «МИТСО»,
старший преподаватель
кафедры экономики и менеджмента,
zalesovsky@yandex.by

Бueva К. В.

г. Минск,
Учреждение образования
Федерации профсоюзов Беларуси
«Международный университет «МИТСО»,
студентка факультета международных
экономических отношений и менеджмента,
bueva.karina@yandex.ru

МИРОВОЙ ОПЫТ ПОЛИТИКИ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ

Аннотация: В условиях глобализации и преодоления мирового финансово-экономического кризиса реализация политики импортозамещения становится вынужденной и неизбежной мерой для стран с малой открытой экономикой вследствие необходимости обеспечения их экономической безопасности и сохранения экономической независимости.

Ключевые слова: импортозамещение, политика импортозамещения, экспорт, мировой рынок.

Импортозамещение – уменьшение или прекращение импорта определенного товара посредством производства, выпуска в стране того же или аналогичных товаров. Такие товары называют импортозамещающими. Импортозамещающая модель развития экономики является одним из приоритетов промышленной политики.

Согласно распространенной трактовке, импортозамещение – это процесс на уровне национальной экономики, при котором обеспечивается выпуск необходимых внутреннему потребителю товаров силами производителей, ведущих деятельность внутри страны.

Основной целью импортозамещения является создание высокоэффективной и конкурентоспособной продукции с ее последующим экспортом.

Главная цель импортозамещения – это не создание барьеров в торговле, а развитие собственной промышленности, современной и конкурентоспособной, продукцию которой покупали бы не только в данной стране, но и за рубежом.

В условиях глобализации и преодоления мирового финансово-экономического кризиса реализация политики импортозамещения становится вынужденной и неизбежной мерой для стран с малой открытой экономикой

вследствие необходимости обеспечения их экономической безопасности и сохранения экономической независимости.

При этом импортозамещение как самоцель в условиях открытой экономики представляется недостижимой, равно как невозможен и нецелесообразен переход к автаркии и изолированности государства.

Импортозамещение является составляющей экономической политики страны, грамотная реализация которой позволит не только сократить импорт, одновременно высвобождая валютные средства и выравнивая важнейшие экономические показатели. Но и с помощью механизмов стимулирования национального производителя можно выйти на внешние рынки с конкурентоспособной продукцией, не ущемляя право выбора потребителя, сохраняя экономическую эффективность импортозамещающих проектов и целесообразность их финансирования.

Импортозамещение позволяет стране достигнуть сбалансированности между темпами роста потребления отечественных и импортных продовольственных товаров, защитить внутренний рынок и отечественных товаропроизводителей в условиях жесткой конкуренции, обеспечить продовольственную и экономическую безопасность страны, загрузить свободные производственные мощности, оптимизировать и возместить понесенные на производство затраты, сбалансировать денежный рынок, увеличить ВВП и ВДС.

В условиях усложнения внешнеэкономических связей происходит формирование зависимости экономик отдельных государств от импортных поставок, что ставит под угрозу их экономическую устойчивость и суверенитет. Зачастую встраивание в глобальную сеть экономических отношений может нанести урон национальной безопасности и подавить «точки роста» отечественной экономики.

Важное значение в обеспечении стабильного и сбалансированного роста экономики страны имеет реализация эффективной политики по применению объективно существующих внешних факторов в качестве стимула для повышения конкурентоспособности отечественных товаропроизводителей, росте валового внутреннего продукта (ВВП). В ряде случаев разработка такого механизма становится стратегической задачей и признается приоритетной на государственном уровне.

Для обеспечения реализации импортозамещающих проектов важно понять недоработки в этой сфере и усовершенствовать концепцию с учетом мирового опыта. Какая страна была «первопроходцем» в реализации политики импортозамещения ведь еще меркантилисты считали, что нужно максимально ограничить ввоз иностранных товаров в страну и стараться продать максимальное количество товаров отечественного производства. Несмотря на то, что подобную политику нельзя назвать импортозамещением, тем не менее ее можно считать началом формирования теоретических предпосылок импортозамещения.

Первый случай применения импортозамещения в качестве государственной политики был выявлен в 1940 – 1960-е гг. XX в. в Латинской Америке. В то время экономика Латинской Америки заметно отставала от экономик таких высокоразвитых стран, как, например, США. Тогда аргентинский экономист Р. Пребиш сформулировал оригинальную концепцию, из которой вытекало, что цены на экспорт готовой продукции растут быстрее, нежели цены на экспорт природных ресурсов. Из всего этого следовало, что причиной отсталости Латинской Америки был именно экспорт полезных ископаемых.

Так, в странах Латинской Америки была принята политика импортозамещения, которая предполагала переход от экспорта сырья к производству готовой продукции с последующей ее продажей на внешнем рынке.

За время импортозамещающей индустриализации страны Латинской Америки в целом показали высокие темпы роста промышленного производства. В течение двух десятилетий, с 1955 года оно возрастало в среднем на 6,9 % в год (для сравнения, темпы роста в США составляли в среднем лишь 2,8 %, а в странах Западной Европы – 4,8 %).

Рекордно высокими темпы роста промышленного производства были в Бразилии (Бразильское экономическое «чудо»), где объем промышленного производства с 1950 по 1978 год увеличивался в среднем на 8,5 % в год, а импорт снизился с 19 % в 1962 году до 4,2 % в 1964 году.

Так, на первых этапах страны Латинской Америки добились довольно высоких результатов, увеличили в ВВП долю товаров длительного пользования, но далее они столкнулись с определенными сложностями.

Создание заводов требовало огромных затрат, а продукция, созданная в условиях по большей мере протекционистской политики, оказалась абсолютно неконкурентоспособной и не смогла окупить их, что привело к кризису.

Второй этап не оправдал надежд на урегулирование внешнеэкономических проблем, а потребность в импорте только возросла, поэтому говорить о результатах этой политики довольно сложно ввиду ее противоречивости.

Страны Латинской Америки в итоге столкнулись с общим ухудшением экономической ситуации на втором этапе, вылившимся в раскрутку инфляции, снижением объемов сбережений и как следствие – сокращением инвестиционной активности, дефицит платежного баланса и обострение проблем международной валютной ликвидности.

Эти страны так и не смогли осуществить структурную перестройку своей экономики и вывести даже на отечественные рынки (не говоря уже о зарубежных) достаточное количество товаров местного производства. Предприятия, всецело полагавшиеся на меры правительственной поддержки, не стали конкурентоспособными, а национальные правительства, поощрявшие протекционизм, взрастили целые отрасли, основанные не на реальной конкурентоспособности, а на административном ресурсе.

Полученная прибыль направлялась такими предприятиями не на развитие производства и модернизацию, а на лоббирование своих интересов через госу-

дарство в целях сохранения позиций. В итоге бюджетная политика этих стран оказалась неэффективной, а импортозамещение привело не к росту, а к снижению конкурентоспособности национальных производств

Все вышесказанное позволяет говорить о том, что тотальное импортозамещение неэффективно, да и невозможно по объективным причинам. Сегодня импортозамещение должно сочетаться с диверсификацией экспорта, основанной на создании и развитии новых бизнесов, ориентированных на мировой рынок и жизнеспособных в условиях глобальной конкуренции.

Список использованных источников

1. Бровкова, Е. Г. Внешнеэкономическая деятельность / Е. Г. Бровкова. – М. : Проспект, 2015.
2. Воронков, Л.С. О многообразии интеграционных процессов в Европе / Л. С. Воронков // Вестн. МГИМО ун-та. – 2013. – № 4 (31). – С. 98–105.
3. Импортозамещение: зарубежный опыт [Электронный ресурс] // Еженедельник «АПТЕКА». – Режим доступа: <http://www.apteka.ua/article/79186>. – Дата доступа: 18.02.2022.
4. Щербаков, В. В. Перспективы развития импортозамещения в условиях глобализации / В. В. Щербаков, В. А. Нос // Проблемы современной экономики. – 2014. – № 1.

Буева К. В.

г. Минск,
Учреждение образования
Федерации профсоюзов Беларуси
«Международный университет «МИТСО»,
студентка экономического факультета
bueva.karina@yandex.ru

Дадалко С. В.

г. Минск,
Учреждение образования
Федерации профсоюзов Беларуси
«Международный университет «МИТСО»,
профессор кафедры экономики и менеджмента,
кандидат экономических наук, доцент,
svetarozedad@gmail.com

ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ГЛОБАЛИЗАЦИИ И РЕГИОНАЛЬНОЙ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ СТРАН МИРА

Аннотация: Рост национального самосознания, повышение роли местного самоуправления, активизация конкуренции территорий и их населения приводит к усилению влияния на экономику регионального фактора, к регионализации, которая, будучи вызвана глобализацией экономики и мирохозяйственных связей, хотя нередко воспринимается и трактуется как противовес глобализации, является ее следствием и важным дополнительным ресурсом экономического развития мира.

Ключевые слова: мировая экономика, глобализация, локализация, регионализация, интеграция, внешнеэкономическая политика.

Развитие мировой экономики начала XXI в. характеризуется достаточно сложными процессами, вызванными принципиально меняющейся экономической и социальной средой в глобальном масштабе. Крупнейшими явлениями начала столетия, определяющими развитие мировой цивилизации являются:

- глобализация, отражающая интеграцию стран мира;
- увеличение нагрузки на природную среду в силу значительного роста мирового производства в XX столетии на основе расточительного ресурсозатратного хозяйствования;
- борьба за ресурсы, особенно энергоресурсы (природный газ, нефть), основная часть которых сосредоточена в развивающихся странах и в регионах бывшего СССР, тогда как основная часть мирового ВВП приходится на промышленно развитые страны;
- международная социальная напряженность между промышленно развитым Севером и аграрным Югом.

Термин «глобализация» стал использоваться с начала 80-х гг. XX столетия. В последние годы взгляд на глобализацию расширился и при этом стал более глубоким. Ранее глобализацию связывали, прежде всего, с деятельностью Всемирной торговой организации (ВТО) и процессом регионализации, предполагающим формирование центров мировой торговли. Уругвайский раунд ВТО значительно снизил торговые барьеры и продвинул либерализацию торговли услугами, интеллектуальной собственностью, сельскохозяйственными товарами, текстилем. Существенным изменением во взгляде на глобализацию стало возрастание значения развития мирового финансового рынка, проведение многими странами более благоприятной политики в отношении прямых иностранных инвестиций и превращение транснациональных компаний в ведущую силу процесса интернационализации, выделение такого нового явления как локализация.

Глобализация отражает интеграцию мировой экономики и рассматривает международное партнерство как наилучший способ управления изменениями, затрагивающими потоки товаров, услуг, капитала, рабочей силы и идей, а также решение глобальных экологических проблем. Локализация отражает растущее стремление широких масс играть более значительную роль в управлении своей жизнью, проявляется в усилении местной автономии и в передаче власти «вниз». Национальные правительства начинают все активнее работать с отдельными регионами и городами, что является наилучшим способом управления переменами. Глобализация непосредственно влияет на управление внешнеэкономической деятельностью на межгосударственном, государственном, региональном уровнях, а также отдельно взятого предприятия (фирмы). Нельзя не согласиться с исследователями, отмечающими, что «процессы экономической глобализации успешно развиваются вширь, распространяя свое воздействие практически беспрепятственно на все мировое хозяйство. Включение суверенных экономик или их частей как строительных, унифицированных кирпичиков в здание мировой экономики, возводимое прорабами глобализма, на определенном этапе начинает вызывать оборонительную реакцию национальных сообществ и бизнес-структур» [1].

Фактом процесса глобализации является и то, что, с одной стороны, происходит выработка единых норм регулирования, а, с другой, каждая страна имеет индивидуальные особенности и свою комбинацию мер развития. Значительную роль в развитии мировой экономики в условиях глобализации играет и всемирная сеть Интернет, и введение международного стандарта продуктов ISO 9000. Процесс глобализации обозначил необходимость решения не только экономических проблем, но и социальных, таких, как борьба с бедностью, обеспечение продовольственной безопасности, старение населения, а также вопросов, связанных с окружающей средой, к числу которых, прежде всего, относятся глобальное потепление, загрязнение окружающей среды, нехватка водных ресурсов. Регулирование важнейших процессов международной экономики в условиях глобализации сосредоточилось в рамках небольшого количества международных организаций, что стало очевидным в конце XX столетия [2].

Регионализм рассматривается как естественный, органический принцип территориальной организации социальных, политических, экономических и культурных аспектов жизнедеятельности человеческих сообществ. Для него характерна жесткая привязка к территории. Так, если речь идет о различных группах населения, то обязательно имеются ввиду лица, совместно проживающие на определенной территории. В экономике появляется фактор взаимодополняемости работающих на одной территории хозяйствующих субъектов. А для различных религий, культур, традиций значимым фактором является совместимость общих ценностей. Рассматриваемый с этих позиций регионализм выступает как консолидирующий фактор развития территорий, обеспечивающий в определенных пространственных рамках сплоченность населения и преодоление противоречий в политических, экономических, социальных и духовных сферах. Как и многие другие процессы, регионализация тесно связана с глобализацией [3]. Чем активнее глобализация охватывает различные сферы общественного развития, тем более значимым явлением становится регионализация. Взаимосвязь указанных процессов носит глубокий и разнообразный характер, по-разному трактуемый в зависимости от рассматриваемой сферы приложения.

В экономике глобализация особенно ярко проявляется в быстром развитии транснациональных корпораций, в постепенном снижении доли национального регулирования за счет увеличения влияния на системы управления государствами наднациональных структур, замещающих формировавшиеся на предшествующем этапе международные экономические отношения, основанные на развитии межгосударственного сотрудничества. Для производителей товаров и услуг в условиях глобализации рынков все острее встает вопрос об адаптации продукции к региональным условиям. Именно так решается ключевая проблема международного маркетинга, заключающаяся в расширении сбыта продукции на основе лучшего учета и удовлетворения потребностей покупателей на различных национальных и региональных рынках.

Локализация по своей сути представляет частный случай процесса регионализации в экономике, который, постоянно взаимодействуя с инициируемыми глобализацией экономически выгодными для транснациональных корпораций (ТНК) процессами стандартизации и унификации, ведет к преодолению противоречий между процессами глобализации и регионализации в экономике, способному обеспечить синергетику роста на основе разнообразия инноваций. Отражением интеграционного, позитивного характера взаимодействия глобализации и регионализации становится локализация. Чем сильнее процесс глобализации, тем более востребованной становится локальная специфика, которая воздействуя на процесс глобализации, трансформирует его.

Возрастает роль региональных интеграционных институтов и проектов. Европейский союз (ЕС), несмотря на внутренние проблемы, является наиболее успешным примером глубокой экономической и политической интеграции. США вплоть до недавнего времени предпринимали попытки создать новые

объединения, хотя эта политика сегодня подверглась коренному пересмотру, в долгосрочном плане серьезные усилия по созданию «американоцентричных» режимов и организаций вероятно возобновятся [4].

Образование новых структур и проектов инициирует КНР (Всестороннее региональное экономическое партнерство (ВРЭП), «Один пояс-один путь»). Россия – значимый участник Евразийской экономической интеграции, поддерживает развитие Шанхайской организации сотрудничества (ШОС). Проекты экономической интеграции имеют тенденцию к политизации – на них накладываются политические противоречия крупных стран. Это затрудняет сотрудничество между институтами региональной интеграции, снижает их открытость. С точки зрения развития региональных политических институтов в числе наиболее передовых остается Евроатлантический регион. Однако эти институты не смогли решить проблему разделительных линий в Европе. Негативными тенденциями стали развитие и расширение НАТО, снижение роли организации по безопасности и сотрудничеству в Европе (ОБСЕ), формирование в Европе асимметричной многополярности [5].

Ускорение процессов регионализации наблюдалось в 2000-е и 2010-е годы. Это выразилось в увеличении числа региональных торговых соглашений. На декабрь 2017 года было зарегистрировано 669 региональных торговых соглашений (РТС). Вместе с тем в силу вступили только 455, из которых 251 относится к соглашениям о свободной торговле (55 %), 144 – об экономической интеграции, 30 – о таможенных союзах. Из 455 соглашений к 1948 – 2000 гг. относятся 94, к 2001 – 2008 гг. – 158 и к 2009 – 2017 гг. – 203 (45 % всех РТС).

Новой тенденцией также стало формирование крупных экономических мегапартнерств, в рамках которых объединяются государства, расположенные на разных континентах, т. е. имеющих трансрегиональный характер. Ряд таких соглашений уже был подписан: 12 странами (Австралия, Бруней, Вьетнам, Канада, Малайзия, Мексика, Новая Зеландия, Перу, Сингапур, США, Чили, Япония) – Соглашение о Транстихоокеанском партнерстве (ТТП), и ЕС и Канадой – Всеобъемлющее экономическое и торговое соглашение (СЕТА). Если последнее уже вступило в законную силу, то выход из ТТП самого крупного участника – США, сделал невозможным такое развитие событий для данного партнерства. В то же время остальные 11 участников ТТП заявляют о своем желании сохранить многие наработки этого объемного соглашения и переименовали его на министерской встрече в ноябре 2017 года во время саммита АТЭС во Вьетнаме на «Всеобъемлющее и прогрессивное соглашение для Транстихоокеанского партнерства» (Comprehensive and Progressive Agreement for Trans-Pacific Partnership – СРТТР) – ТТП-1. СЕТА стало новым форматом сотрудничества Евросоюза с третьими странами в форме соглашений о глубокой и всесторонней ЗСТ (Deep and Comprehensive Free Trade Area), которые характеризуют новые экономические мегапартнерства [6].

Существует и ряд других трансрегиональных альянсов, которые уже работают или о формировании которых было заявлено. Среди них можно отметить: соглашение о зоне свободной торговли (ЗСТ) США – Индия; Евразийский экономический союз (ЕАЭС); ЗСТ СНГ; Тихоокеанское соглашение о тесных экономических отношениях (PACER Plus – Австралия, Новая Зеландия, Форум островов Тихого океана); ЗСТ США – Марокко (DCFTA); Общий рынок Восточной и Южной Африки (COMESA) и ряд других.

Развитие подобного межгосударственного взаимодействия свидетельствует о возникновении нового явления в мировой экономике – трансрегионализма, приоритетом которого, в отличие от традиционного регионализма, является не территориальная близость и наличие общих границ, а согласованность экономических интересов государств-членов. Именно согласованные экономические интересы и соответствующие межгосударственные договоренности определяют эффективность такого взаимодействия, тогда как экономическая роль географического соседства в условиях развития новых видов транспортных сетей и других коммуникаций отходит на второй план.

Крупные трансрегиональные мегартнерства охватывают значительную часть мировой экономики, мировой торговли и инвестиций, устанавливая особый преференциальный режим для своих участников. Например, в ТТП, СЕТА, РВЭП поэтапно предусматривается ликвидация 90 – 99 % всех импортных пошлин и нетарифных барьеров, существенно либерализуется межгосударственная торговля услугами. Одновременно ужесточаются правила происхождения продукции, защиты интеллектуальной собственности, охраны окружающей среды и т.п. Все это означает создание особо благоприятных условий для ускоренного развития экономических связей участников мегартнерств и ухудшение таких условий для стран – не членов, т. е. серьезное переформатирование глобальной экономики.

Данный вывод отчасти подтверждают новые расчеты, сделанные экспертами Института международной экономики Петерсона в 2017 году. Они показали, что в 2015 – 2030 гг. ВВП участников ТТП в старой конфигурации (12 стран) вырос бы на 492 млрд долл., а без США в ТТП 11 он должен прибавить только 147 млрд долл. При этом ВВП остальных государств мира уменьшится на 10 млрд долл., а экспорт на 22 млрд. Кроме того, если ТТП расширится, т. е. к старым 11 участникам присоединятся 5 новых членов – Индонезия, Республика Корея, Филиппины, Тайвань и Таиланд, то их суммарный ВВП возрастет на 449 млрд долл., т. е. практически будет компенсировано отсутствие США. Но в этом случае еще больше возрастут потери для государств глобальной экономики, не вошедших в данное партнерство (37 млрд долл. по ВВП и 70 млрд долл. по экспорту) [4].

Таким образом, развитие мировой экономики начала XXI в. характеризуется достаточно сложными процессами, вызванными принципиально меняющейся экономической и социальной средой в глобальном масштабе. Существенным изменением во взгляде на глобализацию стало выделение такого

нового явления как локализация, усиливается влияние на экономику регионального фактора. Регионализация является следствием глобализации и важным дополнительным ресурсом экономического развития мира. Возрастает роль региональных интеграционных институтов и проектов. Новой тенденцией стало формирование крупных экономических мегапартнерств, в рамках которых объединяются государства, расположенные на разных континентах, т. е. имеющих трансрегиональный характер. Именно регионализация, представляя собой процесс сближения стран, преимущественно территориально граничащих друг с другом, направлена на консолидацию усилий в целях противостояния разрушительным тенденциям глобализации, обеспечивая этим устойчивость состояния мировой экономики на базе формирования многополярных центров развития.

Список использованных источников

1. Авдокушин, Е. Ф. Глобализация как объективный процесс и корпоративная стратегия / Е. Ф. Авдокушин // Глобализация и международная экономическая интеграция. – М. : Магистр : ИНФРА-М, 2017. – С. 112–132.
2. Глобализация и особенности внешнеэкономической деятельности в Республике Беларусь [Электронный ресурс] // Белорус. гос. ун-т. – Режим доступа: <https://www.bsu.by/Cache/pdf/431743.pdf>. – Дата доступа: 24.05.2022.
3. Тезисы по внешней политике и позиционированию России в мире (2017 – 2024 гг.) [Электронный ресурс] / И. Н. Тимофеев ; под ред. А. В. Картунова, С. В. Уткина // РСМД. – Режим доступа: <http://russiancouncil.ru/papers/Russian-Foreign-policy-2017-2024-Report-Ru.pdf>. – Дата доступа: 24.05.2022.
4. Хейфец, Б. А. Метаморфоза экономической глобализации / Б. А. Хейфец. – М. : Ин-т экономики РАН, 2018. – 41 с.
5. Мировая экономика и бизнес-администрирование : материалы V Междунар. науч.-практ. конф. / сост. А. М. Темичева. – Минск : БНТУ, 2015. – 475 с.
6. Хейфец, Б. А. Глобализация не кончается, она становится другой [Электронный ресурс] // Cyberleninka. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/globalizatsiya-ne-konchaetsya-ona-stanovitsya-drugoy/viewer>. – Дата доступа: 24.05.2022.

Гришко Н. И.

г. Минск,

Учреждение образования

Федерации профсоюзов Беларуси

«Международный университет «МИТСО»,

доцент кафедры экономики и менеджмента,

кандидат технических наук, доцент,

grishko-n@rambler.ru

ФОРМИРОВАНИЕ КУЛЬТУРЫ КОМАНДНОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ КАК ЭФФЕКТИВНАЯ ТЕХНОЛОГИЯ РАЗВИТИЯ ПЕРСОНАЛА ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация: Эффективность функционирования команды как один из наиболее эффективных и адекватных инструментов управления персоналом организации объективно требует формирования культуры группового взаимодействия. В публикации рассматриваются современные технологии и приемы, обеспечивающие практическое решение данной проблемы.

Ключевые слова: команда, командообразование, командный дух, культура, межличностные взаимоотношения, сплоченность, тимбилдинг.

Командообразование – один из наиболее эффективных приемов менеджмента. Наличие команды, в которой ее члены понимают друг друга, способны распределить обязанности и совместно решать проблемы, повышает производительность, мотивацию сотрудников, улучшает морально-психологический климат в трудовом коллективе, снижает текучесть кадров и позволяет более объективно оценивать результаты труда.

Ключевым фактором команды является способность ее членов «работать на результат». Это требует достаточно эффективных межличностных взаимоотношений и мотивации для достижения единой цели. Работа в команде не подавляет индивидуальность отдельного ее члена, а, наоборот, каждый из них занимает в ней место, соответствующее его способностям и возможностям, ощущая себя значимым и незаменимым, что является важнейшим условием удовлетворенности профессиональной деятельностью. В команде за счет участия работников в самоорганизации и самоуправлении совместной деятельностью, взаимного контроля, взаимопомощи и взаимозаменяемости, ясности общих ценностей и целей, коллективной ответственности за результаты труда, развития и использования индивидуального и группового потенциала отсутствует необходимость в дополнительной координации. Более того, обеспечивается возможность активного участия каждого сотрудника в оценке деятельности команды и принятии решений относительно того, что необходимо предпринять для улучшения ее функционирования.

Обеспечение эффективного функционирования команды требует формирование культуры взаимодействия ее членов. Человек, который хочет быть принят командой, должен разделять, соблюдать и поддерживать определенные

групповые нормы – правила/стандарты производственного поведения для достижения поставленных целей. Они вырабатываются руководителем совместно с членами команды.

Ниже приведены примеры групповых норм высокоэффективных с точки зрения менеджмента команд:

- отсутствие закрытых тем (работники должны иметь право поставить любой касающийся работы вопрос);
- соблюдение конфиденциальности (никакая информация не выходит за пределы команды, если на это нет общего согласия);
- недопустимость сокрытия допущенных недостатков в работе;
- участие в обсуждение альтернатив при принятии решения и его выполнение независимо от личного восприятия;
- уважение членов команды и недопустимость превосходства своего положения;
- подкрепление и вознаграждение желательного производственного поведения;
- обеспечение поддержки и обучения членов команды.

Командный дух определяется совокупностью психологических аспектов неформальных отношений сотрудников к коллегам и организации в целом на основе общих ценностей и представлений. Его формирование и поддержание должно быть направлено на: повышение сплоченности членов команды, доверия между ними, понимания и принятия индивидуальных особенностей друг друга; осуществление эффективных совместных действий и их мотивацию; развитие лояльности по отношению к организации.

В данном направлении могут использоваться следующие мероприятия:

- индивидуальные беседы и обсуждение всей командой вопросов текущей работы, их успехов и планов;
- проведение командного инструктажа;
- групповые совещания для устранения путем «мозгового штурма» возникающих в процессе работы сложностей;
- собеседования дисциплинарного характера, при отборе персонала, подведении итогов работы, увольнении с акцентом на их командном аспекте;
- обучающие тренинги;
- конкурсы, оживляющие трудовые будни (так, например, при проведении фотоконкурса работы размещаются на внутреннем портале, лучшие из которых определяется большинством голосов и печатаются в корпоративной брошюре или на раскладном календаре, размещаются на сайте организации);
- совместное выполнение творческих заданий;
- организация встреч в неформальной обстановке;
- совместное празднование общих (Новый год, день основания компании, 8 Марта и др.) и профессиональных праздников, основная идея проведения которых заключается в том, чтобы сотрудники в легкой непринужденной обстановке проявили свои творческие способности и таланты, лучше познакомились с коллегами по работе, ярко и с удовольствием провели время;

- ежемесячный внутренний корпоративный бюллетень или газета с новостями от каждого подразделения организации;
- интранет (внутренний сайт для сотрудников, где можно узнать больше о жизни организации);
- организация спортивных мероприятий (например, футбол, совместная рыбалка);
- организация мастер-классов (например, по приготовлению блюд национальных кухонь);
- корпоративные мероприятия.

Таким образом, в практике менеджмента с целью оптимизации процесса формирования полноценной команды и культуры командного взаимодействия используются различные технологии и инструменты. Они, помимо развития навыков командного взаимодействия и способности принимать обоснованные решения, могут изменить вектор развития группы в том направлении, в котором это требуется для обеспечения высокоэффективной командной работы. Речь идет об искусственном процессе. Следовательно, в этом случае командообразование представляет собой процесс целенаправленного формирования особого способа взаимодействия людей в группе, позволяющего эффективно реализовывать их энергетический, интеллектуальный и творческий потенциал согласно стратегическим целям команды. В данном случае критерием сформированной команды будет способность группы анализировать свою деятельность и находить внутренние ресурсы для развития и преодоления затруднений.

Особую роль в формировании культуры командного взаимодействия играют такие технологии и инструменты тимбилдинга (от англ. *team building* – построение команды) как командные испытания, тренинги навыков, командный коучинг, деловые игры [1; 2].

Командные испытания (известные под названием «веревочные курсы») ориентированы на развитие эмоциональных отношений, имитируют жизнь группы в экстремальных условиях (походах, состязаниях, изоляции). Группы преодолевают различные препятствия, степень экстремальности которых возрастает. Создаются условия совместного переживания эмоционально насыщенного опыта.

Тренинги навыков имеют инструментальный, обучающий характер. Участники осваивают различные навыки командной работы: построение доверительных отношений в коллективе; обучение взаимной поддержке и помощи; выработка уверенного поведения в группе; создание у участников чувства важности и необходимости; раскрытие лидерского потенциала; получение удовольствия от общения с коллегами.

Командный коучинг (командообразование в режиме реального времени) представляет собой комплексную деятельность по позиционированию участников и выработке общего видения (инструментальная сторона) и оптимизация их отношений (социо-эмоциональная сторона). В данном случае успешность процессов командообразования во многом определяется тем, насколько выстраивание систем командного менеджмента поддерживается адекватными преобразо-

ваниями в таких компонентах организации, как системы вознаграждения (оплата труда и управление карьерой) и информационного обеспечения принятия решений, а также изменениями в содержании должностных обязанностей.

Деловые игры, тренинги по разработке общего видения направлены на позиционирование участников, развитие внутри- и межгрупповых отношений, на согласование целей и ценностей. При этом «запускаются» механизмы саморазвития и формируется разделяемое ценностное и смысловое пространство. Деловая игра позволяет имитировать существенные аспекты деятельности команды и, что наиболее важно, в относительно безопасном (с точки зрения бизнес-последствий) режиме провести команду через опыт успехов и неудач, а также опыт межгруппового взаимодействия. По своей сути деловые игры в командообразовании являются высокоэффективным приемом имитации принятия управленческих решений в различных ситуациях по заданным или вырабатываемым самими участниками игры правилам.

Применение тех или иных технологий и инструментов тимбилдинга с целью формирования культуры командного взаимодействия в организации в обязательном порядке должно основываться на особенностях корпоративной культуры как совокупности моделей поведения, которые приобретены организацией в процессе адаптации к внешней среде и внутренней интеграции.

Список использованных источников

1. Жуков, Ю. М. Технологии командообразования / Ю. М. Жуков, А. В. Журавлев, Е. Н. Павлова. – М. : Аспект пресс, 2017. – 320 с.
2. Петров, С. В. Эффективность командообразования в современном процессе управления персоналом / С. В. Петров // Управление. – 2019. – № 7. – С. 86–90.

Дадалко С. В.

г. Минск,
Учреждение образования
Федерации профсоюзов Беларуси
«Международный университет «МИТСО»
профессор кафедры экономики и менеджмента,
кандидат экономических наук, доцент,
svetarozedad@gmail.com

Кириленко Д. Д.

г. Минск,
Учреждение образования
Федерации профсоюзов Беларуси
«Международный университет «МИТСО»,
студент экономического факультета

ЦИФРОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ КАК ДРАЙВЕР МИРОВОГО РАЗВИТИЯ

Аннотация: В статье рассмотрены вопросы осмысления феномена цифровизации современного общества, проблемы, возможные направления и факторы развития цифровой экономики, особенности ее влияния на мировое развитие.

Ключевые слова: информационно-коммуникационные технологии, цифровые технологии, цифровая экономика, цифровизация, цифровая трансформация.

Современная мировая экономика проходит через глубокую трансформацию, заключающуюся в росте «цифрового сектора» – совокупности отраслей и предприятий, связанных с разработкой и распространением *информационно-коммуникационных технологий* (ИКТ) и в становлении «цифровой экономики» – системы экономических, социальных и культурных отношений, основанных на использовании цифровых ИКТ. Сохранение полноценной работоспособности современных экономических отношений, реакция на новые вызовы в условиях изменения реальности являются наиболее важными вопросами для регулирования как внутри стран, так и в отношениях между ними. Важную роль в этом играют ИКТ.

Исследования показывают, что для многих определений цифровой экономики еще не ввели общепринятой терминологии. Вместе с тем ключевыми факторами развития цифровой экономики называют: большие данные и аддитивные технологии 3D; технологии связи, квантовые и суперкомпьютерные технологии; технологии блокчейн, киберфизические системы, цифровое проектирование и моделирование, IoT; искусственный интеллект.

Из самых известных проблем цифровизации активно выделяют: рост цифрового разрыва, риск увеличения неравенства в доходах, технологическую безработицу, перепрофилирование кадров и др. При этом отмечают, что цифровая экономика характеризуется на порядок более быстрым возвратом вложен-

ных инвестиций в разработки и более высокой доходностью. Сами процессы цифровизации лучше рассматривать в широком контексте их влияния на мировую экономику. В этой связи, различные элементы структуры ООН используют их для достижения целей устойчивого развития. Также не остаются без внимания необходимость обучения общества работе с ИКТ, вопросы развития инфраструктуры сети Интернет, а также других сетей и систем связи. Довольно интересна динамика мирового интернет-трафика, от которого все эти технологии зависят. За последние 20 лет: в 2002 году – 100 ГБ/сек., в 2007 – 2 000 ГБ/сек., в 2017 – 46 000 ГБ/сек., а в 2022 прогнозируется 150 700 ГБ/сек. [1].

Поскольку цифровизация затрагивает практически все существующие области экономики, различные аспекты данной проблематики рассматриваются всеми международными организациями в области глобального экономического регулирования в соответствии с их специализацией. Первоочередным является осмысление феномена цифровизации и оценка возможных направлений ее развития. Для решения данной задачи международные организации проводят аналитические работы, по итогам которых публикуются соответствующие доклады. Цифровизация стала ключевой темой таких ежегодных материалов, как «Доклад о мировых инвестициях» ЮНКТАД, «Доклад о мировом развитии» Всемирного банка и др. Наглядным способом оценки цифровизации экономики являются профильные индексы: Индекс электронной торговли между коммерческими организациями и потребителями ЮНКТАД, Индекс развития ИКТ Международного союза электросвязи (МСЭ). Международные организации стремятся выступить в качестве форумов по различным аспектам современной цифровой трансформации. В рамках таких площадок осуществляется сбор и распространение информации о лучших практиках, а также обмен мнениями участников по соответствующим проблемам. Нередко по итогам конференций, встреч принимаются декларации, обозначающие общие рамки подходов к развитию цифровой экономики. Их решения могут приниматься в форме резолюций и иметь как рекомендательный, так и обязательный характер. В сегменте цифровой экономики – электронной торговле – уже действует ряд международных документов, налагающих на участников определенные обязательства – ГАТС, ТРИПС, Соглашение по информационным технологиям ВТО и другие [2].

Активное подключение международных организаций к регулированию процессов цифровой трансформации мировой экономики как может способствовать консолидации усилий мирового сообщества для решения всемирных проблем, так и требует сбалансированного подхода, чтобы принимаемые решения и вырабатываемые международные правовые нормы не повредили экономическому и технологическому развитию и не мешали получению странами мира цифровизации и технического прогресса. По данным аналитического агентства International Data Corporation (IDC), к 2018 году мировые расходы на цифровую трансформацию составили 1,3 трлн долл. США, а к 2021 году это значение приблизилось к 2,1 трлн долл. В 2022 году эти затраты ориентировочно могут составить 1,8 трлн долл. [3].

Цифровизация – один из главных факторов мирового экономического роста. По оценкам экспертов Глобального института McKinsey, в Китае до 22 % увеличения ВВП к 2025 году может произойти за счет цифровых интернет-технологий. В США ожидаемый прирост стоимости, создаваемый цифровыми технологиями, может составить к 2025 году 1,6 – 2,2 трлн долл. США. Потенциальный экономический эффект от цифровизации экономики России увеличит ВВП страны к 2025 году на 4,1 – 8,9 трлн руб. (в ценах 2015 года), что составит от 19 до 34 % общего ожидаемого роста ВВП [1].

Учитывая значимость влияния цифровизации на социально-экономическое развитие страны, Президент Республики Беларусь А. Г. Лукашенко подписал Декрет № 8 «О развитии цифровой экономики» от 21.12.2017. Также в стране принята Государственная программа «Цифровое развитие Беларуси на 2021 – 2025 годы». Эти документы создают беспрецедентные условия для развития ИТ-отрасли и дают серьезные конкурентные преимущества Беларуси в создании цифровой экономики XXI века.

Резюмируя вышеизложенное, можно заключить, что для качественного роста экономики необходимо наличие технологий, которые позволяют максимально точно оценить текущее состояние рынков и отраслей, а также эффективно прогнозировать их развитие и обеспечить быстрое реагирование на изменения в конъюнктуре национальных и мировых рынков. Цифровизация затрагивает все основные рынки, которые существуют на данный момент и способствует появлению новых. Очень важным остается вопрос компетентности кадров и их подготовки. Крайне важно поддерживать существующие и создавать новые учреждения образования и направления для подготовки этих кадров. Создание цифровых платформ управления экономикой – это стратегически важная задача, решение которой способно не только восстановить материальное производство, но и обеспечить опережающее развитие. Вместе с тем мы часто не успеваем понимать и принимать новые современные технологии. Хотя цифровизация в современном мире и является важной частью жизни, важно помнить – любые изменения должны приниматься осознанно, с пониманием причин, возможных проблем и последствий.

Список использованных источников

1. Головенчик, Г. Г. Цифровая мировая экономика [Электронный ресурс] : электрон. учеб. пособие / Г. Г. Головенчик. – Минск : БГУ, 2021 // Электр. библ. БГУ. – Режим доступа: <https://elib.bsu.by/handle/123456789/273472>. – Дата доступа: 29.04.2022.

2. Влияние цифровизации на мировую экономику [Электронный ресурс] // Студми. – Режим доступа: https://studme.org/325898/ekonomika/vliyanie_tsifrovizatsii_mirovuyu_ekonomiku. – Дата доступа: 06.05. 2022.

3. Затраты на цифровую трансформацию в 2022 году достигнут \$1,8 трлн в мировом масштабе [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://3dnews.ru/1065900/analitiki-zatrati-na-tsifrovuyu-transformatsiyu-v-2022-godu-dostignut-18-trln>. – Дата доступа: 06.05.2022.

Дадалко С. В.

г. Минск,
Учреждение образования
Федерации профсоюзов Беларуси
Международный университет «МИТСО»,
профессор кафедры экономики и менеджмента,
кандидат экономических наук, доцент,
svetarozedad@gmail.com

Михеева Е. А.

г. Минск,
Учреждение образования
Федерации профсоюзов Беларуси
Международный университет «МИТСО»,
студентка экономического факультета
emiheeva35@gmail.com

НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ВЛИЯНИЯ ПАНДЕМИИ COVID-19 НА СФЕРУ УСЛУГ

Аннотация: Коронавирусная болезнь (COVID-19) оказывает значительное и непредсказуемое влияние на мировую экономику. Пандемия заставила весь мир адаптироваться к текущим обстоятельствам, особенно это коснулось сектора услуг. В статье проведена оценка влияния COVID-19 на рост и устойчивость сферы обслуживания от начала пандемии и до сегодняшних дней.

Ключевые слова: пандемия COVID-19, экономический кризис, мировая экономика, сфера услуг, информационные технологии.

Доля сферы услуг, по экспертным оценкам, в мировом ВВП ежегодно растет, в то время как доля промышленности снижается. Тенденция развития сферы услуг была прервана эпидемией COVID-19, которая нанесла ощутимый удар по мировой экономике, затронув абсолютно все отрасли, так как в условиях пандемии социальное дистанцирование и безопасность становятся более значимыми, нежели оперативность и хорошая организация. Ограничение количества персонала на предприятии или же частичное, а иногда и полное закрытие производств и цепочек поставок произошли почти в каждом секторе.

Если говорить о пострадавших секторах услуг, то первый удар на себя приняла сфера здравоохранения. Критический поток больных приводил к нехватке не только мест в медицинских учреждениях, но и лекарств, а также иных ресурсов для поддержания пациентов. Глобальная изоляция сократила поставки практически всех товаров, даже доступность предметов первой необходимости, по экспертным оценкам, сократилась более чем на четверть. Помимо системы здравоохранения, ключевыми отраслями, которые пришли в упадок из-за изоляции, являются производство, розничная торговля, рестораны, кафе и другие точки питания, туризм.

За последние несколько десятилетий технологии позволили добиться значительного роста почти во всех областях человеческого взаимодействия. Информационно – коммуникационные технологии значительно повлияли на мировой рынок, особенно в отношении торговли между экономически развитыми и развивающимися странами.

При данной картине сфера IT смогла значительно улучшить ситуацию, причем на общемировом уровне. Приложения, оперативно созданные техническими специалистами, позволили отслеживать состояние больных, которые находились на домашнем лечении, будучи не в критическом состоянии, что облегчало нагрузку больниц и врачей. Со временем так же развились сферы доставки не только еды, но и продуктов на дом, появилось множество онлайн-кинотеатров и библиотек, даже школьные и университеты оперативно перевелись на онлайн-платформы для обучения. Развитые предприятия смогли также сократить удар COVID-19, переводя как можно больше сотрудников на удаленную работу и максимально автоматизируя производство. Однако предприятия, которые отставали в сфере IT все же понесли невероятные убытки. Следует отметить, что сильно пострадал сектор туризма. Ограничение массовых мероприятий и приостановка полетов по всему миру оказали негативное влияние на эту отрасль. Туризм и сопутствующие услуги также подверглись кризису. Многие предприятия, расположенные в горячих точках туризма, были вынуждены закрыться, чтобы люди не посещали туристические места.

По данным Международной организации труда (МОТ), воздействие COVID-19 варьируется в зависимости от конкретных социальных и экономических секторов. Это исследование основано на оценке МОТ отраслевых эффектов и охваченных отраслей [1].

Нет сомнений в том, что изоляция из-за COVID-19 привела к остановке ресторанного и гостиничного бизнеса. Эти отрасли в равной степени ощутили на себе влияние COVID-19 в первую очередь. Несмотря на трудности, с которыми сталкивается этот сектор, служба онлайн-заказов в определенной степени поддерживает компании. Пищевая промышленность также столкнулась с беспрецедентными условиями. Отсутствие IT-инфраструктуры и ограниченное использование технологий оказались серьезными угрозами для отрасли. Вместе с тем, это условие также побуждает исследователей оцифровывать и внедрять инновации в пищевую промышленность. Статистика, собранная консалтинговой компанией KPMG, показывает за период пандемии было закрыто около 25 % ресторанов по всему миру.

Пандемия, вызванная вирусом COVID-19, привела к всплеску спроса на определенные товары из-за панических покупок, в то время как потребность в товарах не первой необходимости резко сократилась. Основная проблема торговли в начале пандемии заключалась в том, что магазины были вынуждены закрыться, так как люди не имели возможности выходить из дома, в особенности ради шоппинга. Соответственно, большинство малых бизнесов не смогло перенести подобный удар, что привело к банкротству. Более крупные торговые сети начали терпеть огромные убытки, что привело к частичному закрытию торговых точек по всему миру. Сфера торговли смогла выбраться из такой сложной ситуации с помощью развития онлайн шоппинга. Люди, не выходя из дома, делали заказы из всевозможных магазинов, что помогло поднять объемы реализации товаров.

Пандемия стала мощным катализатором для развития интернет-торговли. Так, по данным Data Insight на 2020 год объем мирового рынка интернет-торговли вырос на 57 % по отношению к предыдущему году. При этом, все сегменты интернет-рынка показали положительную динамику продаж, а наибольший рост по итогам 2020 года (на 172 %) наблюдался у пищевых продуктов, так как из-за карантинных мер люди приспособились к покупкам онлайн в данном сегменте [1].

Учитывая то, что сектор здравоохранения первым столкнулся с разрастающейся пандемией, можно констатировать, что цифровизация и технологии становятся жизненно важной частью медицины. Технологические достижения, такие как онлайн-консультации врачей, телемедицина и другие приложения, связанные с фармацевтикой и лечением, играют важную роль в предоставлении наилучших медицинских услуг. В некоторых регионах были внедрены мобильные приложения для отслеживания ситуации с COVID-19 и сбора данных о местоположении людей с подозрением на заражение. Кроме того, были созданы кол-центры с медицинскими экспертами для оказания помощи пациентам с тяжелыми симптомами. Информационные технологии также сыграли важную роль в предоставлении обновленной информации, обучении специалистов в области здравоохранения и руководстве ими в зависимости от ситуации.

В апреле 2020 года большинство стран закрыли свои школы, колледжи и университеты, помня об общественной безопасности с целью замедлить распространение COVID-19. Оперативный ввод дистанционного обучения сократил количество заболевших, а также позволил образованию остаться на прежнем уровне. Обучающие платформы развиваются и по сей день, позволяя людям комфортно обучаться по разным направлениям получения знаний. В течении пандемии многие обучающихся были переведены на домашнее образование.

Следует отметить, что весьма сильно пострадал сектор путешествий и туризма из-за частичной и полной изоляции во всем мире. Индустрия путешествий и туризма и другие связанные с ней сектора сократились до незначительной доли по сравнению с тем, что они вносили во времена до COVID-19. В то время как другие сектора, такие как здравоохранение, образование, общественный транспорт, СМИ и гостиничный бизнес, начинают вновь открываться после COVID-19, сектор путешествий и туризма все еще находится в остановке из-за его уязвимости перед капризами вируса. Более того, другие сектора в той или иной степени переводят свои операции на онлайн-платформы из-за характера и адаптируемости. Этот сектор сталкивается с проблемами при внедрении электронной формы туризма: отсутствие IT-инфраструктуры и технического прогресса, а также ограничения внедрения технологического туризма.

В течении пандемии весь мир был подвержен кризису в той или иной степени, и Республика Беларусь не стала исключением. В Беларуси не было масштабных ограничительных мер, связанных с пандемией коронавируса, но экономика испытала из-за нее внутренние и внешние шоки по причине снижения деловой активности партнеров. Сгладить негативный эффект помогла растянутасть во времени. К такому выводу пришли эксперты исследовательского центра BEROC в рамках проекта «COVID-19: экономические последствия в Беларуси» [2]. Следует отметить, что на государственном уровне были при-

няты определенные меры с целью поддержки субъектов хозяйствования и граждан, а именно:

1. Меры, касающиеся всех субъектов хозяйствования:

- право нанимателя на изменение существенных условий труда и временный перевод работников;
- мораторий на увеличение базовой арендной величины и арендной платы за пользование недвижимым имуществом.

2. Меры, касающиеся субъектов хозяйствования, ведущих определенный вид деятельности:

- изменение сроков уплаты налогов, уплачиваемых в местные бюджеты, арендной платы за государственные земельные участки (беспроцентная отсрочка, рассрочка или налоговый кредит);
- предоставление беспроцентной отсрочки и рассрочки по уплате арендной платы и возмещения расходов ссудодателям;
- предоставление беспроцентной отсрочки и рассрочки по оплате государственного имущества.

3. Меры поддержки для отдельной категории субъектов:

- сокращение сроков зачета НДС;
- уменьшение сумм налога на недвижимость и сумм арендной платы за земельные участки, находящиеся в государственной собственности [3].

Указом предусматривается и ряд иных норм и положений, которые позволят поддержать работу субъектов хозяйствования и сохранить трудовые коллективы в условиях замедления экономической активности.

Резюмируя вышеизложенное, можно заключить, что в условиях разрушительной ситуации, связанной с пандемией COVID-19, информационные технологии – это инструмент не только удержать экономику на прежнем уровне, но поднять ее уровень. В тоже время, технологические инструменты являются жизненно важными ресурсами для эффективного мониторинга и контроля вспышек заболеваний, а также оперативного оповещения населения о тех или иных проблемах. Вместе с тем, существует необходимость переосмысления направлений дальнейшей трансформации развития сферы услуг по причине изменения потребительских предпочтений в период пандемии.

Список использованных источников

1. Электронная торговля 2020 – 2024. Прогноз Data Insight [Электронный ресурс] // Дейта Инсайт. – Режим доступа: https://datainsight.ru/DI_eCommerce2020_2024. – Дата доступа: 20.04.2022.

2. Влияние COVID-19: шоков избежать не удалось [Электронный ресурс] // Эконом. газета. – Режим доступа: <https://neg.by/novosti/otkrytj/kak-na-jekonomiku-belarusi-povlijal-koronavirus>. – Дата доступа: 20.04.2022.

3. О поддержке экономики [Электронный ресурс] : Указ Президента Респ. Беларусь, 24 апр. 2020 г., № 14 // Пресс-служба Президента Респ. Беларусь. – Режим доступа: <https://president.gov.by/ru/documents/ukaz-143-ot-24-aprelja-2020-g-23485>. – Дата доступа: 20.04.2022.

Дадалко В. А.

г. Минск,
Учреждение образования
Федерации профсоюзов Беларуси
«Международный университет «МИТСО»,
профессор кафедры экономики и менеджмента,
доктор экономических наук, профессор,
antikrizis1@bk.ru

Дадалко С. В.

г. Минск,
Учреждение образования
Федерации профсоюзов Беларуси
«Международный университет «МИТСО»,
профессор кафедры экономики и менеджмента,
кандидат экономических наук, доцент,
svetarozedad@gmail.com

МЕЖДУНАРОДНЫЕ ИНТЕГРАЦИОННЫЕ ОБЪЕДИНЕНИЯ С УЧАСТИЕМ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ: ОПЫТ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Аннотация: В статье рассмотрена международная интеграция как процесс политического и хозяйственного объединения стран постсоветского пространства с участием Республики Беларусь для дальнейшего развития различных направлений их взаимодействия и создания единых принципов взаимного сотрудничества. Исследованы особенности формирования и функционирования Евразийского экономического сообщества, Содружества Независимых Государств, Евразийского экономического союза, опыт функционирования и перспективы развития.

Ключевые слова: Евразийское экономическое сообщество, Евразийский экономический союз, единое экономическое пространство, Евразийская экономическая комиссия, международная интеграция, Содружество Независимых Государств, Договор о коллективной безопасности.

Международная интеграция – это процесс политического и хозяйственного объединения стран для дальнейшего развития различных направлений их взаимодействия: решения полититических или экономических проблем, разделения труда, взаимодействия национальных хозяйств или создания единых принципов взаимного сотрудничества. Процесс интеграции национальных экономик в мирохозяйственное пространство сопровождается возникновением новых рынков (капитала, страхования, труда и др.), появлением новых объектов инфраструктуры мирового рынка (информационных систем, Интернета, сотовой и спутниковой связи и др.), выработкой новых правил регулирования международных отношений в виде многосторонних соглашений по вопросам сотрудничества, конвенций, интеллектуальной среды.

Республика Беларусь стала полноправным участником диалога в рамках «Большого евразийского партнерства». Последовательно отстаивая идеи евразийства, Беларусь занимает активную и конструктивную позицию в интеграционных объединениях на постсоветском пространстве – Содружестве Независимых Государств, Организации Договора о коллективной безопасности, Евразийском экономическом сообществе, а затем Евразийском экономическом союзе. Межгосударственная региональная организация Содружество Независимых Государств (СНГ) было образовано 8 декабря 1991 г. Основной краткосрочной целью создания СНГ стало ускоренное формирование зоны свободной торговли и перехода к более высокому этапу экономической интеграции, а долгосрочной целью Сообщества – обеспечение свободы движения капитала, а также формирование общего финансового рынка. Анализ интеграционных мероприятий государств СНГ с момента его образования показал, что они имеют свою специфику. Заключение региональных интеграционных соглашений продиктовано желанием стран-участниц этих соглашений получить определенные экономические выгоды от интеграции, создать благоприятные условия для развития их промышленности, сельского хозяйства, сферы услуг.

Мировой финансовый кризис проверил на прочность СНГ и интеграционные механизмы на постсоветском пространстве, однако, он только усилил дезинтеграционные риски на постсоветском пространстве, поскольку государствам все сложнее выработать комплекс совместных антикризисных мер. Ослабление российской экономики поставило под сомнение все интеграционные процессы на постсоветском пространстве, поскольку основным фактором экономического роста в странах СНГ являются российские инвестиции. Незавершенность экономических реформ в странах постсоветского пространства стала причиной отсутствия ясного «осознания национальных экономических интересов». Это обстоятельство в определенной степени сдерживает объединение государств на основе прагматизма и взаимной выгоды. Очень часто несоответствующие внешнеполитические и внутриэкономические устремления государств-участников не могут играть положительную роль в процессах интеграции и, как следствие, безопасности. Пример этому – решение о выходе в 2009 году из Содружества Грузии.

На сегодняшний день в состав СНГ входят десять государств: Российская Федерация, Азербайджанская Республика, Республика Армения, Республика Беларусь, Республика Казахстан, Кыргызская Республика, Республика Молдова, Республика Таджикистан, Республика Узбекистан, Республика Туркменистан. Государства СНГ открыто демонстрируют желание конструктивно работать, признавая ведущую роль России, как единственно возможного гаранта безопасности и ключевого сектора в развитии интеграционных процессов. Соглашение о зоне свободной торговли в СНГ представляет собой шаг в направлении интеграции постсоветских государств по образцу Европейского союза (ЕС). В то же время, к перспективам развития зоны свободной торговли в СНГ относились неиспользованные возможности по региональному взаимодействию. Они становятся особенно актуальными в условиях высокой неопределенности на глобальных рынках и потенциальной возможности краха глобальной экономики. Вместе с тем, интеграция стран Содружества представляет

собой попытку объединения неустойчивых систем. Эта неустойчивость связана с поиском национальной идентичности и переходом к рыночной системе хозяйства. В этой связи, формирующиеся интеграционные конструкции по определению также будут являться неустойчивыми системами. Неизбежно на смену конкуренции предприятий приходит конкуренция национальных государств как носителей «единого пространства».

Республика Беларусь является участницей Договора о коллективной безопасности, который был подписан в Ташкенте (Узбекистан) 15 мая 1992 г. главами Армении, Казахстана, Киргизии, России, Таджикистана и Узбекистана. Позднее к нему присоединились Азербайджан, Беларусь и Грузия (1993 г.). Договор вступил в силу по завершении процессов национальной ратификации 20 апреля 1994 г. Целями Организации являются укрепление мира, международной и региональной безопасности и стабильности, защита на коллективной основе независимости, территориальной целостности и суверенитета государств-членов.

В октябре 2000 года в Астане был подписан договор об учреждении ЕврАзЭС – международной экономической организации, в состав которой вошли пять государств: Российская Федерация, Республика Беларусь, Республика Казахстан, Кыргызская Республика и Республика Таджикистан. В качестве основных целей создания данного интеграционного объединения страны-участницы ЕврАзЭС обозначили: формирование режима свободной торговли, единого таможенного тарифа и единой системы мер нетарифного регулирования; согласование позиций государств-членов во взаимоотношениях с ВТО; создание общей таможенной территории с единой системой таможенного регулирования и единым управлением таможенными службами. Евразийское экономическое сообщество – это уникальное интеграционное образование, принципиально отличающееся от СНГ. Основным отличием ЕврАзЭС от СНГ являлось более строгая система санкций за нарушение обязательств, вплоть до исключения из Сообщества по решению Межгосударственного совета.

Решением Межгосударственного Совета ЕврАзЭС был утвержден план действий по формированию единого экономического пространства в рамках Евразийского экономического сообщества. Единое экономическое пространство (ЕЭП) – общий рынок, обеспечивающий свободное перемещение людей, товаров, услуг и капитала с целью создания единого интегрированного рынка. ЕЭП – проект экономической интеграции трех государств СНГ: Российской Федерации, Республики Казахстана и Республики Беларусь. С 1 января 2012 г. был введен в действие пакет из 17 базовых соглашений, обеспечивающих создание Единого экономического пространства (ЕЭП) – пространства, состоящего из территорий Сторон, на котором функционируют однотипные механизмы регулирования экономики, основанные на рыночных принципах и применении гармонизированных правовых норм, существует единая инфраструктура и проводится согласованная налоговая, денежно-кредитная, валютно-финансовая, торговая и таможенная политика, что обеспечивает свободное движение товаров, услуг, капитала и рабочей силы

Основными целями формирования ЕЭП являются: эффективное функционирование общего (внутреннего) рынка товаров, услуг, капитала и труда;

создание условий стабильного развития структурной перестройки экономики сторон в интересах повышения жизненного уровня их населения; проведение согласованной налоговой, денежно-кредитной, валютно-финансовой, торговой, таможенной и тарифной политики; развитие единых транспортных, энергетических и информационных систем; создание общей системы мер государственной поддержки развития приоритетных отраслей экономики, производственной и научно-технологической кооперации. Важным направлением работы Единого экономического пространства стала кодификация международных договоров, формирующих Таможенный союз (ТС) и ЕЭП, в целях реализации интеграционных процессов, в частности подготовки к подписанию главами государств – членов проекта Договора о Евразийском экономическом союзе (ЕАЭС).

Создание Евразийского экономического союза (ЕАЭС) – международной организации региональной экономической интеграции, обладающей международной правосубъектностью и учрежденной Договором о Евразийском экономическом союзе, подписанным 29 мая 2014 г. в Астане (ныне Нур-Султан, Казахстан) главами Российской Федерации, Республики Беларусь и Республики Казахстан стало результатом последовательного развития интеграционных процессов на постсоветском пространстве. В связи с началом функционирования Евразийского экономического союза (ЕАЭС) с 1 января 2015 г. главы России, Беларуси, Казахстана, Киргизии и Таджикистана 10 октября 2014 г. в Минске подписали документы о ликвидации Евразийского экономического сообщества (ЕврАзЭС).

ЕАЭС на сегодняшний день включает в себя пять государств с общим населением 186 млн человек, совокупным ВВП по итогам 2020 года в 2,15 трлн долл. США и занимает 1-е место в мире по охвату территории (20,26 млн кв. км).

Создание ЕАЭС оказало положительное влияние на экономику стран-членов, но в то же время негативно сказалось на их глобальных экономических связях. Объемы торговли между государствами – членами ЕАЭС значительно увеличились за эти годы, чему способствовала экономия на масштабах в торговле внутри страны в Европе.

По оценкам Евразийской экономической комиссии (ЕЭК) – **постоянно действующего регулирующего органа Евразийского экономического союза**, за 2021 год прирост ВВП государств ЕАЭС составил 4,6 %, чем превышен допандемийный уровень. Объем внешней торговли товарами Евразийского экономического союза со странами вне ЕАЭС за 2021 год составил 844,2 млрд долларов США, в том числе экспорт – 525,7 млрд долларов США, импорт – 318,5 млрд долларов США. По сравнению с 2020 годом оборот увеличился на 35,1 %, или на 219,6 млрд долларов США, экспорт – на 44,1 %, или на 160,9 млрд долларов, импорт – на 22,6 %, или на 58,7 млрд долларов. При этом экспортные поставки из России и Беларуси в третьи страны увеличились по сравнению с 2020 годом на 50 %, из Казахстана и Армении – на 20 %.

Объем взаимной торговли товарами Евразийского экономического союза за 2021 год составил 72,6 млрд долларов США. По сравнению с 2020 годом его величина возросла на 31,9 %, или на 17,6 млрд долларов США. Уровень доковидного 2019 года превышен на 17,8 %, или на 11 млрд долларов США. Выросли кооперационные поставки (+31,6 %). Объем промышленного произ-

водства ЕАЭС в 2021 году составил 1,4 трлн долл. США и увеличился по сравнению с 2020 годом на 5,3 % [1].

В 2021 году Беларусь увеличила внешнеторговый оборот товаров со странами Евразийского экономического союза (ЕАЭС). Однако товарное сальдо по итогам года оказалось отрицательным за счет опережающего роста импорта из России. Внешнеторговый оборот товаров между Беларусью и государствами-членами ЕАЭС составил 41 339,8 млн долл. В 2020 году этот показатель был меньше – 30 646,5 млн долл. Экспорт товаров в страны ЕАЭС составил 17 458,6 млн долл., импорт из этих стран – 23 881,2 млн долл. Сальдо внешней торговли товарами оказалось отрицательным (-6 422,6 млн долл.).

Европейская интеграция способствовала расширению рынков для крупных промышленных производителей внутри ЕАЭС. Положительные эффекты создания торговли были наиболее заметными в таких секторах, как машиностроение, транспорт и топливо, что отражает растущую специализацию в разных отраслях. Данные торговли выпускаемой продукцией свидетельствуют о том, что значительная доля импорта из стран, не входящих в ЕАЭС, была заменена на импорт из других членов ЕАЭС.

Вместе с тем, если говорить об идее валютного союза, то Евразийский валютный союз может быть создан только при сильной поддержке населения стран-членов. Это может иметь место только тогда, когда ЕАЭС улучшит благосостояние людей и внесет значительный вклад в региональное развитие. В настоящее время единый товарный рынок является наиболее развитой и успешной мерой интеграции в рамках ЕАЭС, регулирование которой осуществляется в целом на наднациональной основе. Для создания комфортных условий торговли между государствами-участниками ЕАЭС заключено соглашение о **Таможенном союзе ЕАЭС. Страны таможенного союза ЕАЭС – Республика Беларусь; Российская Федерация; Республика Армения; Республика Казахстан; Кыргызская Республика.**

На наднациональном уровне были подняты вопросы таможенного и тарифного регулирования, в частности, такие вопросы, как:

- введение единой товарной номенклатуры внешнеэкономической деятельности (ТН ВЭД) и Единого таможенного тарифа (ЕТТ);
- установление ставок ввозных таможенных пошлин, в том числе сезонных;
- установление случаев и условий предоставления тарифных льгот;
- определение порядка применения тарифных льгот;
- определение условий и порядка применения системы тарифных преференций союза;
- установление тарифных квот, распределение объемов тарифных квот между государствами-членами, определение метода и порядка распределения объема тарифной квоты между участниками внешнеторговой деятельности.

Вместе с тем в ЕАЭС есть ряд проблем и недостатков, которые необходимо скорректировать в ближайшем будущем, иначе союз не сможет выйти на новый качественный уровень. Основные проблемы: теоретическая несостоятельность (отсутствие действенных собственных разработок и путей развития). В этой связи, использование опыта других стран полезно, но, когда у стран

есть соответствующие условия и потенциал. Среди проблем можно назвать также некоторую политическую разобщенность стран – членов ЕАЭС; отсутствие единой точки зрения на развитие интеграции и пути решения проблем; протекционизм в отношении перемещения товаров в союзе; состояние российской экономики, нехватка финансовых ресурсов. В целом, проблема заключается в низких темпах развития и не достаточной эффективности интеграционных процессов ЕАЭС.

Следует отметить, что крайне своевременным стало утверждение в декабре 2020 года решением Высшего Евразийского экономического совета Стратегических направлений развития евразийской экономической интеграции до 2025 года [2]. Документ определил направления, ключевые меры и новые механизмы, необходимые для развития интеграции и достижения целей Союза. Стратегия-2025, утвержденная главами государств Евразийского экономического союза, сформировала основу для обеспечения нового качества экономического развития, посредством гармонизации интересов государственных институтов, бизнеса и граждан. Наряду с традиционными сферами экономического сотрудничества, Стратегия-2025 предусматривает взаимодействие в формате гуманитарной повестки в области образования, здравоохранения, спорта и туризма. Значимость Стратегии-2025 в том, что она «расширяет горизонты» Договора 2014 года, предполагает более эффективный подход к развитию интеграции по ключевым сферам, предусматривает совершенствование институциональной системы ЕАЭС и права Союза. Стратегия подтверждает политическую волю глав государств-членов ЕАЭС на дальнейшее углубление интеграции в Союзе.

Современные геоэкономические вызовы, определяющие текущие задачи функционирования ЕАЭС, заставляют его участников глубоко переосмыслить подходы к дальнейшему углублению евразийской экономической интеграции и совершенствованию системных направлений поддержки экономического роста, включая стимулирование инвестиционной и инновационной активности, создание новых цепочек добавленной стоимости, производственно-технологической кооперации в целях обеспечения реализации конкурентного потенциала каждого государства.

В перспективе на 2022 – 2023 годы для экономик стран-участниц ЕАЭС ослабление мер социальной изоляции и изменение внешних условий станут ключевыми факторами усиления потребительского и инвестиционного спроса. По прогнозам Евразийской экономической комиссии, в среднесрочной перспективе бюджеты государств Союза останутся дефицитными, и экономики будут остро нуждаться в притоке средств для финансирования инвестиций частного сектора. Основным источником финансирования инвестиций остаются собственные средства предприятий. Но их инвестиционную активность сдерживает снижение доходов и вынужденное перераспределение капитала в пользу регулярных расходов.

На пленарном заседании Евразийского экономического форума 26 мая 2022 года Президент России Владимир Путин сказал: «Назрело время сформировать комплексную стратегию развития Большого Евразийского партнерства, и она должна отражать ключевые международные вызовы, стоящие перед нами,

а также определять перспективные цели, содержать инструменты и механизмы для их достижения. Большое Евразийское партнерство призвано изменить политическую и экономическую архитектуру, стать гарантом стабильности и процветания на всем континенте и, конечно, при учете многообразия моделей развития, культур и традиций всех народов» [3].

Незаконные санкции Запада против России и Беларуси непосредственно повлияли и на экономику Евразийского экономического союза. Важной задачей сегодня является импортозамещение, поэтому ЕЭК создала карту индустриализации, содержащую более 180 проектов суммарной стоимостью свыше 300 млрд долл. США, и карту развития агроиндустрии, включающую более 170 проектов общей стоимостью 16 млрд долл. США на уровне союза. Проекты позволяют государствам и бизнесу учитывать накопленный производственный потенциал для формирования кооперационных цепочек. Принимаются и необходимые документы для формирования в ЕАЭС комиссии по кооперации и импортозамещению в приоритетных и высокотехнологичных отраслях экономики.

Следует также отметить, что во внутренних взаимных расчетах постепенно увеличиваются платежи в национальных валютах: с 63 % в 2013 году до 73,5 % в 2021 году. При этом доля доллара снизилась с 30 % в 2013 году до 19 % в 2021-м. Большая часть расчетов приходится на российский рубль – 71,5 % в 2021 году. Сегодня уже разработана система межбанковских платежей внутри ЕАЭС ввиду ограничений, связанных с отключением ряда банков от SWIFT и прекращением деятельности Visa и Mastercard. Этот вопрос решается путем использования платежной системы «Мир», так как карта «Мир» бесперебойно работает на пространстве ЕАЭС [4].

Резюмируя вышеизложенное, можно сделать следующие выводы и предложения. Евразийский экономический союз относится к числу крупнейших современных международных объединений. Данный интеграционный союз создан с целью реализации его странами – участницами их собственного экономического потенциала, создания условий для повышения глобальной конкурентоспособности. Создание ЕАЭС – серьезное достижение его участников, которое последовало после нескольких этапов интеграции. Единый рынок товаров, услуг, капитала и труда является сердцевиной интеграционного проекта, а Договор о Евразийском экономическом союзе – основным нормативно – правовым документом. Можно сказать, что в современных социально-экономических условиях члены ЕАЭС стоят перед неотложной задачей дальнейшего поиска и реализации наиболее эффективной модели торгового, финансового и инвестиционного сотрудничества в кратчайшие сроки.

Республика Беларусь на всех этапах интеграционного строительства выступала в качестве активного участника. Инициативы белорусской стороны направлены на полное устранение барьеров, сокращение изъятий и ограничений на рынках ЕАЭС, предотвращение возможности возникновения новых видов препятствий, повышение эффективности работы органов Союза, совершенствование институциональной структуры Союза, усиление наднациональной компетенции Евразийской экономической комиссии, а также повышение ее ответственности и дисциплины. Развитие кооперационных связей в производственной, промышленной сферах, в том числе в формате ЕАЭС, может способ-

ствовать снижению производственных затрат и повышению экономической, социальной устойчивости Беларуси, определению для республики достойного места в новом разделении труда.

Важнейшей задачей в связи с введением санкционной политики Запада является поиск новых рынков сбыта продукции, производимой в России и Беларуси, поддержание взаимовыгодных экономических отношений с уже сложившимися торговыми партнерами и переформатирование торгово-экономических отношений с третьими странами. Для это необходимо активизировать работу по созданию условий для совместного выхода предприятий государств-членов на рынки третьих стран. Для преодоления существующих ограничений и препятствий на пути к евразийской интеграции члены ЕАЭС наряду с максимальной мобилизацией внутренних ресурсов сталкиваются с очень сложной задачей развития эффективного торгово-экономического сотрудничества с третьими странами, включая создание совместных зон свободной торговли с ними. В то же время принятие конкретных решений по этим вопросам должно быть полностью обоснованным и содержать сбалансированную критическую оценку стратегических интересов потенциальных партнеров ЕАЭС из третьих стран, не только экономических, но и политических, которые они намерены преследовать в ходе развития сотрудничества с ЕАЭС. Кроме это, в качестве перспективных направлений взаимодействия государств ЕАЭС можно назвать развитие экспорта, транспортной и энергетической инфраструктуры, внедрение новых технологий, экспорт передового опыта интеграционного объединения в сфере инноваций и цифровых технологий и др.

Евразийский экономический союз, безусловно, является масштабным региональным проектом. В нынешних непростых экономических условиях данное объединение необходимо для всех участников одинаково, так как преодолевать существующие вызовы в экономике необходимо совместными усилиями.

Список использованных источников

1. Об итогах внешней и взаимной торговли товарами государств – членов Евразийского экономического союза (январь – декабрь 2021 года) [Электронный ресурс] // ЕЭК. – Режим доступа: http://www.eurasiancommission.org/ru/act/integr_i_makroec/dep_stat/tradestat/analytics/Documents/express/Jan-Dec %202021.pdf. – Дата доступа: 29.03.2022.

2. О стратегических направлениях развития Европейской экономической интеграции до 2025 года [Электронный ресурс] : решение Евразийского экономического совета от 11.12.2020 №12 // Евразийский эконом. союз. – Режим доступа: https://docs.eaeunion.org/docs/ru-ru/01428320/err_12012021_12. – Дата доступа: 30.03.2022.

3. ЕЭК готова к содержательной проработке стратегии «Большого Евразийского партнерства» [Электронный ресурс] // ЕЭК. – Режим доступа: <https://eec.eaeunion.org/news/mikhail-myasnikovich-na-pmef-2022-eek-gotova-k-soderzhatelnoy-prorabotke-strategii-bolshogo-evraziys>. – Дата доступа: 30.03.2022.

4. Практические результаты и новые горизонты евразийской интеграции [Электронный ресурс] // ЕЭК. – Режим доступа <https://eec.eaeunion.org/news/speech/prakticheskie-rezultaty-i-novye-gorizonty-evraziyskoj-integracii>. – Дата доступа: 30.03.2022.

Дадалко С. В.

г. Минск,
Учреждение образования
Федерации профсоюзов Беларуси
«Международный университет «МИТСО»
профессор кафедры экономики и менеджмента,
кандидат экономических наук, доцент,
svetarozedad@gmail.com

Литвинко Д. Д.

г. Минск,
Учреждение образования
Федерации профсоюзов Беларуси
«Международный университет «МИТСО»,
студентка экономического факультета,
dalitvinkoo@icloud.com

«УМНЫЙ ГОРОД» – ИНТЕГРАЦИЯ СИСТЕМ ИНФОРМАЦИОННЫХ И КОММУНИКАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

Аннотация: Статья посвящена исследованию концепции «умный город» как мирового новшества. Особое внимание уделяется ключевым характеристикам, связи с феноменом «больших данных», а также основным задачам, на решение которых направлена реализация «умного города». Рассмотрены основные риски, возникающие в рамках реализации концепции «умных городов» в реальной практике, элементный состав и преимущества реализации.

Ключевые слова: умный город, большие данные, цифровая экономика, устойчивое развитие, территориальное развитие.

Последние два десятилетия термин «умный город» применяется к семейству технологий, способных ускорить развитие города и повысить качество жизни в нем – это подразумевает, например, отсутствие пробок и грамотное распределение электроэнергии и правительственных ресурсов. «Умный Город» – это интеграция традиционных коммуникационных технологий и интернета вещей для управления городским имуществом и сервисами.

Основная цель реализации проекта Умного и Безопасного Города – рост качества жизни горожан и улучшение социального климата путем повышения качества их обслуживания, развитие инновационных технологий, повышение конкурентных преимуществ и инвестиционной привлекательности города [1]. Умный Город предполагает прямое взаимодействие власти с сообществами и с городской инфраструктурой. Накопленные данные от горожан обрабатываются и анализируются, а собранная информация становится ключом к повышению эффективности городского управления и улучшению обслуживания. Такие инновации, несомненно, полезны – они как бы смазывают шестерни огромной городской машины, заставляя их вращаться с новой силой. Сегодня нет никаких сомнений, что постоянно растущие объемы данных и увеличивающееся

количество коммуникаций вскоре изменят привычное для городского жителя положение вещей.

Рассмотрим подробнее, что значит «умный город». Этот термин имеет множество определений, но как было отмечено выше, чаще всего используется в значении высокотехнологичного города, в основе которого лежат следующие элементы.

1. Эффективное управление городом. Специальная городская телеметрическая сеть дает управленцам доступ к единой базе знаний, обновляющейся в реальном времени и содержащей информацию о действиях служб, инфраструктуре и потоках электроэнергии. Благодаря этим знаниям можно контролировать, оптимизировать и всячески улучшать способы использования ресурсов. Интеллектуальное программное обеспечение на основании этих данных предсказывает появление возможных проблем.

2. Экономическое развитие. Местные компании, имея за плечами продвинутую городскую инфраструктуру, становятся лидерами в сфере передовых технологий и делятся опытом со всеми городами мира.

3. Престиж. Политические лидеры хотят, чтобы их город попал в список лучших, так как умные города становятся привлекательным местом для ведения бизнеса.

Однако некоторые из проектов умных городов ушли не в том направлении по причине того, что их создатели часто акцентируют внимание на дорогом аппаратном обеспечении, а не на дешевых Интернет-ресурсах. Очень часто демонстрируются просто интересные технологии, которые не имеют ничего общего с реальными нуждами жителей города (например, сколько людей хотят, чтобы холодильник говорил им, когда закончились продукты?), и слишком часто высказываются пустые обещания безо всяких доказательств и подтверждений [2].

4. «Большие данные» как условие появления «умного города». Суть управления заключается в получении и обработке информации об объекте управления, а также разработке новой информации в виде управленческих решений с последующей трансляцией на объект управления. Долгое время городские власти и городские исследователи получали информацию об объекте своего наблюдения в виде очень специфических наборов данных. Это обусловлено ограниченным по времени сбором данных, основанных на использовании выборочного метода, часто запаздывающих не только с публикацией, но и с их обработкой (как, например, в случаях переписей населения и в целом с данными, собранными органами государственной статистики). Исследуя, например, российский опыт, следует добавить, что данные, агрегированные муниципальными властями, часто имели и продолжают иметь весьма обобщенный вид. Другими словами, когда данные ранее подвергались слишком заметному сжатию, что не позволяет их «распаковать» в будущем и провести более детальный анализ, а также создать более правильные прогностические модели. Следует отметить, что это происходило до недавнего времени. Так, П. Китчин отмечает, что в настоящее время «...серьезные изменения произошли в характере и производстве городских данных с переходом от «малых

данных» к «большим данным», когда производство данных становится непрерывным, обеспечивает полный охват в рамках одной системы, характеризуется высоким разрешением, связностью и мобильностью» [3]. В основном это связано с тем, что городская инфраструктура, включая транспорт и инженерные сети, все больше оцифровывается, оснащается все большим количеством датчиков для регистрации коллективного поведения групп населения (например, потребления воды, тепла и электроэнергии жителями дома) и индивидуального поведения конкретного гражданина (например, для использования систем электронных проездных документов, дорожных камер, распознавание автомобильных номеров и т. д.). Однако самым важным, особенно в белорусской специфике, является то, что частные игроки активно собирают «большие данные» о горожанах и городе в целом, например, в Беларуси это:

- операторы мобильной связи (Велком, МТС, Лайф и другие – регистрация геолокации, отслеживание пользователей мобильных телефонов);
- поисковые системы (Google проверяет основные поисковые системы и активность пользователей в сети);
- электронные социальные сети (Вконтакте, Одноклассники, Facebook, Instagram и другие – регистрация поведения пользователей, обнаружение и обработка «цифровых следов» пользователей и т. д.);
- поставщики транспортных услуг (Яндекс. Такси, Uber и другие – регистрация геолокации, транспортного поведения пользователей, учет транспортных предпочтений, анализ городских транспортных условий);
- владельцы сайтов (история активности пользователей);
- финансовые учреждения (регистрация покупательской активности пользователей банковских карт, регистрация источников дохода);
- торговые сети (отслеживание покупательской активности по персональным дисконтным картам).

На данный момент они все еще являются своего рода «функциональными анклавами», но вскоре, по словам Р. Китчена, «они будут все больше интегрироваться в централизованные системы, например, в межведомственные диспетчерские пункты, которые контролируют весь город, например, такие как Центр оперативных служб префектуры Рио-де-Жанейро (Rio de Janeiro, Бразилия)» [4].

Некоторые компании уже предлагают «городские операционные системы», например, CityNext от Microsoft, Smarter City от IBM, City Operating System от Urbiotica и Urban Operating System от PlanIT. В конечном счете, важно, что городские власти впервые в конечном итоге смогут работать с данными, которые генерируются в режиме реального времени, что позволяет быстро реагировать на процессы, происходящие в муниципалитете. На данный момент частные игроки собирают «большие данные» о городском населении и инфраструктуре гораздо шире, не говоря уже о том, что их инструменты интеллектуального анализа (хотя и ограничены довольно узкими и, как правило, маркетинговыми задачами) превышают возможности любого муниципалитета, и не только в Беларуси. Поэтому особенно важно интегрировать интересы крупных частных агрегаторов «больших данных» и местных органов власти [4].

Вместе с тем существуют, некоторые риски и проблемы концепции «умного города». Как уже отмечалось выше, основными агрегаторами «больших данных» о городе и его жителях являются частные компании. И главная проблема здесь не в том, что частный сектор всегда развивается динамичнее государственного, и особенно муниципального, а в наличии «цифрового неравенства». Именно появление феномена «больших данных» привело к новому пониманию этого понятия. Если раньше «цифровое неравенство» означало неравный доступ граждан и организаций к Интернету в целом, к высокоскоростному мобильному Интернету, различия в уровне компьютерной грамотности между поколениями, то теперь все общество получает своеобразную «информационную классовую структуру». По словам Л. Мановича, его можно условно разделить на 3 новых класса [5]:

- генераторы данных (обычные пользователи – граждане, оставляющие цифровые следы своей деятельности в различных социальных сетях, приложениях и других агрегаторах данных);
- интеграторы данных (владельцы серверов и приложений);
- аналитики данных (те, у кого есть вычислительные возможности, собственный опыт и обученные инструменты интеллектуального анализа данных для быстрой обработки «больших данных»).

Следует отметить, что на данный момент и муниципалитеты, и их население являются простыми генераторами «больших данных», но не их агрегаторами или аналитиками. Если такая ситуация сохранится, будет возникать все более значительная опасность того, что программы «умных городов» будут проводиться в первую очередь в соответствии с повесткой дня коммерческих интересов владельцев данных и их аналитических инструментов, но не местных органов власти и граждан. Кроме этого, проблема заключается еще в том, что «умный город» как комплекс средств, интегрирующих большое количество разнородных данных, может стать еще одной системой жесткого вертикального, алгоритмизированного контроля в руках местных органов власти и коммерческих организаций с деловыми интересами в пространстве конкретного города. Например, Э. Таунсенд также предупреждает, что «умный город» может стать машиной авторитарного контроля, что в конечном итоге приведет к тому, что политические элиты начнут отказываться от своих обязательств перед большинством и все чаще преследовать интересы эксклюзивных, элитных меньшинств [6].

Исследователи утверждают, что уже на этапах разработка концепции «умного города», ее внедрение в конкретных муниципалитетах решает в основном технические проблемы города, но не намного более важные и существенные задачи социального и политического развития. Кроме того, сама концепция «умного города» и связанные с ней тенденции к стандартизации, выраженные рядом авторов [7], во многом являются примером игнорирования исторического, культурного, социального и политического опыта, в котором существует каждый муниципалитет и каждое городское сообщество.

К вышеперечисленным рискам мы можем добавить угрозы, выделенные Н. А. Стефановой и Я. Ш. Хисравовой – «риск утечки данных», «кража денеж-

ных средств и персональных данных пользователей» и корпоративной информации», «шпионаж»; «риск технической неисправности». Технические сбои в работе устройств могут вызвать сбой программного обеспечения, что, в свою очередь может привести к получению недостоверной или неактуальной информации. Названные исследователи также выделяют «риск катастрофических инцидентов», связанных с действиями киберпреступников, «риск снижения культурного развития» и «риск полной зависимости от технологий», но эти угрозы по своей сути связаны не с «умным городом», а с цифровизацией социальной сферы, связанной в основном с «Интернетом вещей» и возникновением феномена «Веб 2.0» [8].

Исследование мирового опыта внедрения умных городов говорит о том, что завершенных проектов «умного города» в мире пока единицы, однако в стадии заявлений, проектирования, строительства и реализации принятых программ находится несколько сотен городов по всему миру.

Рассмотрим основные компоненты комплексной системы «Безопасный интеллектуальный город». Проект предполагает построение иерархической комплексной информационной системы уровня «дом-район (город)». В проекте выделяются следующие пять основных компонентов комплексной системы «Безопасный интеллектуальный город»:

1. Техногенная безопасность. Назначение – обеспечение защищенности граждан и городских объектов от воздействия опасных процессов, вызванных повреждениями и разрушениями конструктивных, тепловых, водных, энергетических систем, ошибками в эксплуатации и несанкционированными воздействиями.

2. Экологическая безопасность. Назначение – мониторинг экологического состояния воздушной среды и водного бассейна для обеспечения защищенности граждан и природной среды от возможного негативного воздействия хозяйственной деятельности.

3. Транспортная безопасность. Назначение – обеспечение защищенности граждан на транспорте, объектов транспортной инфраструктуры и транспортных средств от незаконного вмешательства.

4. Общественная безопасность. Назначение – обеспечение личной защищенности граждан в местах проживания, на придомовых территориях, в местах массового отдыха, на культурных и архитектурно-исторических объектах.

5. Энергоэффективность и ресурсосбережение. Назначение – обеспечение оптимизации затрат и потребления энергоресурсов, водных ресурсов, тепловых ресурсов социальными, жилищно-коммунальными и иными объектами.

В зависимости от назначения подсистем и компонент основными потребителями результатов функционирования комплексной системы безопасности являются диспетчерские пункты районной администрации и городской центр мониторинга и поддержки принятия решений. На верхнем иерархическом уровне (с технической точки зрения) комплексная система осуществляет моделирование развития текущей ситуации, тем самым осуществляя не только функции наблюдения, но и управления различными элементами инфраструктуры города. Передача информации от подсистем в диспетчерские пункты осу-

ществляется радиоэлектронными средствами по радиоканалу и по проводным каналам.

По экспертным оценкам, преимущества системы «Умный Город» включают:

- снижение общего энергопотребления – до 30 %;
- повышение эффективности водопользования на 20 %;
- снижение уровня преступности – до 30 %;
- сокращение пробок и времени в пути – до 20 % [1].

С учетом созданного в Республике Беларусь серьезного инфраструктурного задела на пятилетний период определен ряд системообразующих мероприятий для развития технологий «умных городов» во всех регионах страны. Проект «Умные города Беларуси» включен в перечень «проектов будущего», планируемых к реализации в Республике Беларусь в период 2021 – 2025 годы в формате Подпрограммы «Региональное цифровое развитие» Государственной программы «Цифровое развитие Беларуси» на 2021 – 2025 годы».

Резюмируя вышеизложенное можно сделать следующие выводы и предложения.

1. Рост урбанизированного населения и его концентрация в крупнейших мегаполисах ставит перед обществом ряд новых задач, решение которых ограничено инфраструктурой и значительной экологической нагрузкой, которую каждый город оказывает на окружающую среду. Наиболее оптимальным решением этих проблем на данный момент является внедрение концепции «умного города», основанной на интеграции потоков данных о городе (его жителях и инфраструктуре) и новых возможностях органов управления принимать решения в режиме реального времени. Это, по мнению аналитиков и теоретиков «умного города», позволит решить множество проблем городской экономики, мобильности, окружающей среды, инфраструктуры и, собственно, управления муниципалитетом.

2. Внедрение «умного города» чревато следующими угрозами:

- цифровое неравенство и риск появления нового жесткого инструмента контроля;
- исключение граждан и местных сообществ из процесса принятия решений по развитию города;
- внедрение «умного города», основанного исключительно на интересах политических и экономических элит;
- замена общественно-политической повестки дня исключительно техническими вопросами внедрения «умного города»;
- игнорирование культурных, политических и социальных особенностей каждого отдельного города;
- технические риски (утечка данных, уязвимость для киберпреступников, зависимость жесткой инфраструктуры от информационной инфраструктуры).

На данный момент вышеупомянутые риски могут быть эффективно снижены только за счет ключевого элемента «электронного правительства» –

участия граждан в управлении городом и широкого включения в этот процесс всех городских сообществ.

3. В результате последовательной реализации проекта «Умные города Беларуси» будет обеспечено построение современной системы управления регионами как базиса для проведения мероприятий по комплексной цифровой трансформации экономики и социальной сферы Республики Беларусь.

Список использованных источников

1. Умный город – основной принцип и технологические задачи [Электронный ресурс] // Intelvision. – Режим доступа: <https://www.intelvision.ru/services/smartcity>. – Дата доступа: 05.05.2022.

2. «Умный город»: эффективное управление развитием [Электронный ресурс] // ITnan.ru. – Режим доступа: <https://itnan.ru/post.php?c=2&p=264800>. – Дата доступа: 29.04.2022.

3. Китчин, Р. Сетевой урбанизм, управляемый данными / Р. Китчин // Шаги/Steps. – 2017. – № 3 (2). – С. 98–116.

4. Одинцов, А. В. Основные риск реализации концепции «умного города» [Электронный ресурс] / А. В. Одинцов // Cyberleninka. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/osnovnye-riski-realizatsii-kontseptsii-umnogo-goroda>. – Дата доступа: 07.05.2022.

5. Manovich, L. Trending: The Promises and the Challenges of Big Social Data [Electronic resource] / L. Manovich // Manovich. – Mode of access: <https://manovich.net/index.php/projects/trending-the-promises-and-the-challenges-of-big-social-data/2011>. – Data access: 25.04.2022.

6. Таунсенд, Э. Умные города: большие данные, гражданские хакеры и поиски новой утопии / Э. Таунсенд. – М. : Изд-во ин-та Гайдара, 2018. – 400 с.

7. Дрожжинов, В. И. Умные города: модели, инструменты, рэнкинги и стандарты / В. И. Дрожжинов [и др.] // Междунар. журнал открытых информ. технологий. – 2017. – Т. 5, № 3. – С. 19–48.

8. Стефанова, Н. А. Риски «умных городов» / Н. А. Стефанова, Я. Ш. Хисрава // Карельский науч. журнал. – 2018. – Т. 7, № 2. – С. 125–126.

Дурович А. П.
г. Минск,
Учреждение образования
Федерации профсоюзов Беларуси
«Международный университет «МИТСО»,
профессор кафедры логистики и маркетинга,
доктор экономических наук, доцент,
apd1957@mail.ru

КЛИЕНТООРИЕНТИРОВАННОСТЬ БИЗНЕСА В КОНТЕКСТЕ КОНЦЕПЦИИ МАРКЕТИНГА ВЗАИМООТНОШЕНИЙ

Аннотация: Рассмотрены теоретико-методологические положения концепции маркетинга взаимоотношений. Показана его роль в обеспечении реальной, а не декларируемой клиентоориентированности бизнеса.

Ключевые слова: бизнес, клиентоориентированность, маркетинг, маркетинг взаимоотношений, лояльность, потребители.

Одним из основных трендов современного бизнеса является ориентация деятельности на удовлетворение потребностей клиентов (клиентоориентированность). Это обусловлено, в первую очередь, усиливающейся трансформацией рынка продавца в рынок покупателя. В условиях постоянно возрастающей конкуренции, чтобы сохранить и увеличить занимаемую долю рынка, компаниям необходимо понимать и фокусироваться на нуждах своих клиентов. В противном случае функционирование бизнеса не будет приносить ожидаемых результатов, так как первоначально деятельность любой коммерческой организации направлена на то, чтобы более эффективно удовлетворять потребности рынка и за счет этого добиваться повышения показателей эффективности и конкурентоспособности, а также уровня внутрифирменной межфункциональной координации.

Термин «клиентоориентированность» происходит от английского «*customer-oriented*»/«*with a customer focus*», что в переводе на русский означает «ориентированный на клиента». Четкого и однозначного определения данного термина в теории и практике маркетинга и менеджмента не существует. В актуальных научных публикациях встречаются различные его трактовки [1 – 4]. Их критический анализ позволяет рассматривать клиентоориентированность как «способность организации извлекать дополнительную прибыль за счет формирования и развития длительных взаимовыгодных взаимоотношений с потребителями» [5, с. 13].

Ценность, создаваемая для клиента, рассматривается с экономических позиций и трактуется как разница между ожидаемыми выгодами приобретения и общими издержками приобретения и использования товара или услуги.

В предложенном нами определении не случайно сделан акцент на том, что это должна быть дополнительная прибыль (материальная или нематери-

альная). В ином случае, любое смещение внимания в сторону клиента, включая качественный сервис, может выдаваться за клиентоориентированность. Кстати, на практике зачастую именно так и происходит. Поэтому многие компании считают себя ориентированными на клиента. Но если в результате всех этих мероприятий бизнес не получает дополнительной прибыли или конкурентного преимущества, то понесенные затраты не оправданны. Более того, вредны для дальнейшего развития бизнеса, так как отвлекают ресурсы от решения других задач.

Существенные характеристики клиентоориентированности вытекают из базовых идей интенсивно развивающейся и получающей все большее распространение концепции маркетинга взаимоотношений. В ряде публикаций маркетинг взаимоотношений часто называют управлением взаимоотношениями с клиентами, маркетингом лояльности, маркетингом отношений с покупателями или маркетингом партнерских отношений.

Основная предпосылка формирования маркетинга взаимоотношений определяется тем, что в современных рыночных условиях товары становятся все более стандартизированными, а услуги унифицированными. Это приводит к формированию повторяющихся маркетинговых решений. Поэтому единственным способом удержания потребителя является достижение лояльности и индивидуализация отношений с ним, что возможно на основе развития долгосрочного взаимовыгодного сотрудничества. В этом контексте отношения становятся важнейшим активом, которым (наряду с материальными, финансовыми, человеческими и другими ресурсами) владеет компания. Отношения как результат эффективного взаимодействия становятся продуктом, в котором интегрированы интеллектуальные и информационные ресурсы, главные факторы обеспечения конкурентоспособности коммерческой организации на рынке [5, с. 15].

В научной литературе концепция маркетинга взаимоотношений трактуется по-разному. Ряд авторов определяют маркетинг взаимоотношений как совокупность практических приемов удержания потребителей. Так, Ф. Котлер считает, что «маркетинг взаимоотношений представляет собой практику построения долгосрочных взаимовыгодных отношений с ключевыми партнерами, взаимодействующими на рынке: потребителями, поставщиками, дистрибьюторами. Конечный результат – формирование уникального актива компании, называемого маркетинговой системой взаимодействий» [6, с. 43]. В свою очередь, Ж.-Ж. Ламбен указывает, что «маркетинг взаимоотношений ориентирован на прочные и длительные связи с потребителями. Его главным приоритетом является сохранение и увеличение клиентуры, чтобы складывающиеся взаимоотношения были взаимовыгодными» [7, с. 671]. Некоторые ученые рассматривают маркетинг взаимоотношений как результат продолжающегося развития маркетинга, отражающего его современное состояние, как следующую ступень после концепции социально-ориентированного маркетинга. По мнению известных специалистов в области бренд-менеджмента П. Темпорала и М. Тротта «маркетинг отношений – это, прежде всего, создание сильной торговой марки» [8, с. 19]. Российский ученый Д. И. Хлебович указывает, что «маркетинг взаимоотноше-

ний – это философия ведения бизнеса, стратегическая ориентация, которая фокусируется скорее на удержании текущих потребителей, чем на привлечении новых» [9, с. 73].

Анализ приведенных трактовок и выявление наиболее значимых и отличительных черт и сторон маркетинга взаимоотношений позволяют сформулировать следующее определение. Под маркетингом взаимоотношений следует понимать концепцию управления организацией на основе построения долгосрочных, взаимовыгодных отношений с покупателями и деловыми партнерами (поставщиками, посредниками) для удовлетворения целей всех участвующих в обмене сторон [10, с. 19]. Данное определение исходит из того, что с помощью только классических маркетинговых инструментов нельзя решить проблем, стоящих перед бизнесом в области удовлетворения нужд, запросов и предпочтений потребителей. Без использования коммуникативных и социальных элементов производственной системы (совершенствование корпоративной культуры, личностных и профессиональных качеств персонала, создание атмосферы доверия и обязательности, бесконфликтное решение проблемных ситуаций, личные контакты) эффективность маркетинговой деятельности ограничена и не позволяет коммерческой организации развиваться так, как того требует рыночная ситуация.

Концепция маркетинга взаимоотношений переносит акцент с техники маркетинга на социальные аспекты взаимодействия с потребителями – развитие долгосрочного взаимовыгодного партнерства. При этом цель маркетинговой деятельности остается прежней – получение прибыли путем более эффективного, чем это делают конкуренты, удовлетворения потребностей рынка. Изменяется лишь способ ее достижения. В случае долгосрочных взаимоотношений формируется потребительская лояльность. Это позволяет бизнесу управлять потребителями так же, как и поставляемыми на рынок товарами. Мерой успеха при этом является высокая степень удовлетворенности потребителей в течение длительного времени.

Маркетинг взаимоотношений существенно отличается от традиционно используемого в практике маркетинговой деятельности транзакционного подхода, который включает обменные операции между покупателями и продавцами и характеризуется ограниченными коммуникациями и слабыми связями сторон. Главная его цель – «соблазнить» покупателя низкой ценой, упаковкой, поощрением или сопровождающими покупку удобствами. Маркетинг взаимоотношений, напротив, создает повышенный уровень социального взаимодействия между продавцом и покупателем.

В то же время концепцию маркетинга взаимоотношений едва ли можно назвать революционным скачком в теории маркетинга, поскольку идея маркетинга – обмен на рынке с целью удовлетворения потребностей и получения прибыли остается в качестве ядра маркетинговой теории. Концепция маркетинга взаимоотношений ставит во главу угла отношения с покупателями, которые рассматриваются как основной маркетинговый ресурс бизнеса.

В рамках новой концепции происходит смещение акцентов с управления инструментами комплекса маркетинга на управление взаимоотношениями

с покупателями со всеми вытекающими последствиями. Изменяется содержание деятельности по удовлетворению потребностей, а именно удовлетворенность потребителя обеспечивается не только техническими характеристиками товара, но и социальными аспектами совокупного решения, касающимися, прежде всего, процесса обслуживания покупателя. Следовательно, можно с уверенностью констатировать, что концепция маркетинга взаимоотношений – это развитие теории маркетинга, основанное на современных тенденциях в области поведения и мотивации потребителей, развитии производственных и информационных технологий, особенностях эволюции рынков и предпринимательской деятельности в целом, обусловленных процессами глобализации мировой экономики.

Маркетинг взаимоотношений имеет четыре измерения:

- обязательства (две или более стороны должны гарантировать друг другу развитие долгосрочных контактов, обоюдные интересы должны совпадать);
- отзывчивость (способность видеть ситуацию со стороны партнера);
- взаимность (всякие долгосрочные отношения между сторонами предполагают некоторую часть уступок, благосклонность к партнерам в обмен на такое же расположение);
- доверие (отражает степень уверенности одной стороны в честности и порядочности другой), а также является, в конечном счете, «скрепляющим» элементом в длительных взаимовыгодных отношениях.

Таким образом, маркетинг взаимоотношений:

- ориентирован на обеспечение клиентоориентированности бизнеса;
- делает упор на длительное взаимодействие, противопоставляемое отдельным транзакциям, и, как следствие, на удержание потребителей против их привлечения;
- имеет экономическое обоснование удержания потребителей, что включает нацеливание деятельности на приоритетное сотрудничество с наиболее прибыльными потребителями (потребительскими сегментами);
- предполагает активное использование внутреннего маркетинга, обеспечивающего клиентоориентированность как бизнес-процессов, так и персонала.

Маркетинг взаимоотношений обеспечивает для бизнеса существенные преимущества.

Во-первых, достигается снижение издержек, особенно связанных с привлечением клиентов.

Во-вторых, компания получает рост числа и объема покупок.

В-третьих, маркетинг взаимоотношений обеспечивает наличие ключевой группы потребителей, которая предоставляет компании рынок для тестирования и вывода новых продуктов или предложений с меньшим риском, что ведет к уменьшению неопределенности для обоснования перспектив развития бизнеса.

Наконец, компания приобретает барьер для входа конкурентов за счет удержания стабильной базы потребителей. Кроме того, стабильная база удовлетворенных потребителей является залогом лояльности персонала компании.

Потребитель также получает ряд выгод с помощью маркетинга взаимоотношений. С одной стороны, тесное взаимодействие с компанией приносит психологические выгоды (потребитель общается с постоянными сотрудниками, ему не приходится каждый раз привыкать к новым работникам) и социальные выгоды (установление дружеских отношений с персоналом). С другой стороны, взаимодействие с компанией дает потребителю и экономические выгоды (получение финансовых льгот, скидок, призов и т. п.). Кроме того, за счет длительного сотрудничества поставщик товаров и услуг может адаптировать их под данного конкретного потребителя.

Практическая реализация концепции маркетинга взаимоотношений должна базироваться на следующих его базовых принципов:

- создание реального превосходства рыночного предложения;
- ориентация на ключевых клиентов. При этом организация может и должна работать со всеми клиентами, однако режим «особых отношений» должен создаваться только для наиболее прибыльных из них;
- формирование лояльности клиентов. Компании необходимо относиться к клиентам как к постоянным активам и делать все возможное, чтобы сохранить и повысить ценность клиентов для бизнеса за «период их жизни».

Таким образом, в соответствии с принципами маркетинга взаимоотношений важнейшей задачей бизнеса является управление планомерным ростом лояльности ключевых клиентов с одновременным повышением ценности отношений с ними. Это достигается путем формирования и реализации клиентоориентированной стратегии.

Список использованных источников

1. Котлер, Ф. Маркетинг менеджмент: пер. с англ. / Ф. Котлер, К. Л. Келлер. – М. : Вильямс, 2020. – 1072 с.
2. Третьяк, О. А. Маркетинг: новые ориентиры модели управления / О. А. Третьяк. – М. : ИНФРА-М, 2009. – 386 с.
3. Челенков, А. П. Клиентоориентированный подход в маркетинге взаимоотношений / А. П. Челенков, Т. Е. Сониная // Маркетинг в России и за рубежом. – 2019. – № 1. – С. 115–125.
4. Яшина, О. В. Стратегия клиентоориентированности корпорации как вызов времени / О. В. Яшина // Менеджмент и бизнес-администрирование. – 2019. – № 2. – С. 46–52.
5. Дурович, А. П. Маркетинг в условиях глобализации / А. П. Дурович. – Минск : Международ. ун-т «МИТСО», 2016. – 148 с.
6. Котлер, Ф. Маркетинг. Гостеприимство и туризм : пер. с англ. / Ф. Котлер, Дж. Боуэн, Дж. Мейкенз. – М. : Юнити-Дана, 2007. – 1054 с.
7. Ламбен, Ж.-Ж. Менеджмент, ориентированный на рынок / Ж.-Ж. Ламбен. – СПб. : Питер, 2017. – 928 с.
8. Темпорал, П. Роман с покупателем : пер. с англ. / П. Темпорал, М. Тротт. – СПб. : Питер, 2018. – 224 с.
9. Хлебович, Д. И. Сфера услуг: маркетинг : учеб. пособие / Д. И. Хлебович. – М. : Кнорус, 2020. – 240 с.
10. Дурович, А. П. Основы маркетинга : учеб. пособие / А. П. Дурович. – Минск : РИПО, 2021. – 291 с.

Иванова Ю. В.

г. Минск,

Учреждение образования

«Белорусский государственный университет

физической культуры»,

старший преподаватель,

teobaldo1@rambler.ru

ТЕХНОЛОГИИ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ В ИНДУСТРИИ СПОРТА

Аннотация: Цифровизация меняет наше поведение, влияет на существующие бизнес-процессы, открывает новые, инновационные возможности управления. Цифровые технологии открывают возможности для роста и в спортивной индустрии, позволяя сблизить болельщиков благодаря инновационным решениям. Задача цифровых технологий сделать спорт еще более увлекательным для зрителей и упорядоченным с точки зрения управления.

Ключевые слова: цифровая экономика, цифровые технологии в спорте, интернет вещей, носимые устройства, дополненная реальность, виртуальная реальность.

Вопросы цифровой экономики стали предметом многочисленных разноплановых обсуждений в органах государственной власти, экспертном сообществе и в обществе в целом. Старт этому процессу был дан на Давосском форуме, выступая на котором президент форума профессор К. Шваб предупредил о грядущем глобальном социальном кризисе. Четвертая промышленная революция – это смешение технологий физического, цифрового и биологического мира, которое создает новые возможности и воздействует на политические, социальные и экономические системы [1, с. 3].

Как отмечает А. В. Александров [2, с. 77] информационные технологии используют в разных приложениях. В рамках информационных технологий создают информационные продукты. Часто информационный продукт выступает в виде специфической услуги, когда некоторое информационное содержание предоставляется в пользование потребителю. Информационная технология по отношению к потребителю выступает как информационный продукт. В настоящее время в условиях рынка возрастают требования к разнообразию услуг и продуктов. Это обуславливает необходимость создания все более сложной продукции, отвечающей этим требованиям.

Развитие искусственного интеллекта и обусловленная им цифровизация стали фактором изменения всего конкурентного пространства. Причиной этого являются существенные конкурентные возможности, возникающие у участника экономических отношений, использующего цифровые технологии, которые включают в себя [3, с. 135]:

- возможность охвата всего глобального рынка либо за счет собственных ресурсов, либо путем использования услуг глобальных посредников;
- существенную экономию временных, трудовых и финансовых затрат за счет перевода отношений в цифровой формат;

– доступность на глобальном рынке труда работников – носителей всех, в том числе редких и уникальных профессий и возможность их использования для развития собственного бизнеса как на постоянной, так и на переменной основе за счет устранения географического барьера. Последнее привело к усилению позиций высококвалифицированных работников и к вторичным процессам специализации и разделения труда;

– возможность решения проблемы асимметричности информации за счет роста ее доступности, что подрывает позиции крупных участников экономических отношений, прежде занимавших доминирующее положение.

Как отметила Ачаповская М., «доступ к цифровым технологиям, безусловно, обеспечивает рост персонального благополучия, однако измерить эту экономическую выгоду количественно сложно. Способность информационных технологий снижать транзакционные издержки расширяет возможности для людей, сталкивающихся с проблемами при поиске работы или доступе к ресурсам. Хотя непосредственно в сфере цифровых технологий создается довольно незначительное количество рабочих мест, тем не менее быстро расширяются новые возможности для предпринимательской деятельности и самостоятельной занятости» [4, с. 56].

Стратегия внедрения и сопровождения цифрового решения включает:

1. Осведомленность о цифровых технологиях.
2. Консультирование и возможность опробовать технологии.
3. Понимание, как инвестиции в технологии окупятся за счет экономии затрат.
4. Технология должна быть максимально простой в использовании и интуитивно понятной.
5. Своевременная техническая поддержка является ключом к адаптации технологий.

Интернет вещей (IoT) – это концепция, объединяющая множество технологий, подразумевающая оснащенность датчиками и подключение к интернету всех приборов (и вообще вещей), что позволяет реализовать удаленный мониторинг, контроль и управление процессами в реальном времени (в том числе в автоматическом режиме) [5, с. 8].

Если рассматривать интернет вещей как этап существования интернета. Его можно описать так: это не только взаимодействие людей с устройствами. А что-то совсем новое, когда устройства взаимодействуют друг с другом.

Интернет вещи включают в себя такие явления, как:

- 1) устройства, которые вышли в сеть и взаимодействуют между собой;
- 2) способ подключения – M2M – то есть машины-к-машине, без участия человека;
- 3) большие данные, которые теперь генерируют устройства;
- 4) данные, которые можно (и нужно) собирать, анализировать и в дальнейшем использовать для повышения комфорта или принятия бизнес-решений.

Интернет вещей оказывает все большее влияние на спорт и с каждым днем набирает обороты. IoT в спорте используется для спортивной аналитики, безопасности игроков, взаимодействия с болельщиками.

С помощью носимых устройств медицинские службы команд анализируют уровень подготовки спортсменов на основании массивов данных. Спортсмены представляют собой растущую нишу для использования носимых сенсорных технологий. Носимые устройства и датчики становятся все более доступными для населения и спортивных команд. Достижения в области технологий позволили отдельным спортсменам, спортивным командам и врачам отслеживать функциональные движения, рабочие нагрузки и биометрические маркеры, чтобы максимизировать производительность и минимизировать травмы. Типы носимых датчиков: шагомеры, акселерометры/гироскопы, GPS, физиологические датчики, датчики температуры/теплового потока и др. [6].

Важным моментом развития цифрового здравоохранения является использование автоматизированных экспертных систем. Наиболее перспективны несколько основных трендов в цифровой медицине: медицина 4П (превентивная, прогностическая, пациентоориентированная, персонифицированная); медицинский блокчейн; усиление роли мобильных приложений для смартфонов; телемедицина; системы искусственного интеллекта. Следует отметить, что экспертные системы на основе ИИ чрезвычайно важны для медицины: они позволяют расширить сферу применения экосистем цифрового здравоохранения.

Технология виртуальной реальности (virtual reality, VR), которая на сегодняшний день является самым популярным продуктом развития технологий. Ее специфика заключается в том, что она программным образом визуально совмещает два изначально независимых пространства: мир реальных объектов вокруг нас и виртуальный мир, воссозданный на компьютере. Исследования виртуальной реальности в спорте сосредоточены на трех областях: анализ производительности и виртуальные тренировки.

Виртуальная реальность имеет огромные возможности для повышения производительности игроков на поле с помощью тренировок в виртуальной реальности. Возьмем, к примеру, такой жестокий вид спорта, как кикбоксинг. Разработчики могут смоделировать сценарий, имитирующий реального противника игрока, и загрузить его в снаряжение виртуальной реальности. Когда бойцы надевают очки виртуальной реальности, они погружаются в виртуально сконструированный мир, где они могут сразиться со своим противником. Национальная баскетбольная ассоциация (НБА) Соединенных Штатов Америки (США) также инвестирует в технологию виртуальной реальности для повышения производительности всей команды [7].

Являясь ключевой технологией в современном обществе, технология виртуальной реальности все больше и больше влияет на повседневную жизнь людей, в том числе на спортивные тренировки. Технологию VR можно рассматривать как вспомогательную технологию, которая обеспечивает конкретную поддержку спортивных тренировок спортсменов с помощью различных средств, таких как моделирование сценариев тренировок и проведение анализа данных.

Дополненная реальность (augmented reality, AR) – одна из многих технологий взаимодействия человека и компьютера. Apple объявила, что их IOS создаст новые возможности в приложениях для любителей спорта. Приложение

MLB At Bat предоставит болельщикам уникальную возможность адаптации к дополненной реальности, когда они используют свои мобильные устройства на стадионе. В мире гольфа PuttView вышел на сцену в виде передовых очков дополненной реальности, которые помогают игрокам лучше анализировать поле. Дополненная реальность также вошла в мир молодежного футбола с продуктом, известным как DribbleUp, который предлагает юным футболистам дополнительные тренировки и тренировки. Даже фэнтези-футбол является частью тренда AR, предоставляя владельцам возможность выбирать игроков с помощью своих мобильных устройств через GPS и дополненную реальность, как в Pokemon Go.». Сакраменто Кингз» используют его, чтобы обогатить впечатления болельщиков, позволяя им фотографироваться вместе с игроками в их новой форме [8].

И. В. Солнцев [9, с. 89] выделяет следующие направления автоматизации работы клубов:

1. Мобильное приложение, с помощью которого болельщики могут:

- заказывать еду и напитки на стадионе, отслеживать очереди в точках питания;
- посмотреть повторы опасных моментов матча; получить информацию о составе команды; посмотреть эксклюзивные видео из раздевалки команды;
- выбрать лучшего игрока матча, а также песни, которые будут транслироваться в перерыве;
- забронировать парковку;
- повысить категорию места на стадионе; общаться с другими болельщиками (социальная сеть);
- купить билеты на матчи команды и другие мероприятия, проходящие на арене.

2. Работа стадиона:

- автоматизация работы точек продаж атрибутики, еды и напитков;
- билетные кассы, информирующие в режиме реального времени (в том числе через сеть Интернет) о наличии свободных мест, скидках, расписании и т. п.;
- управление парковкой (поиск свободных мест и припаркованного автомобиля);
- идентификация лиц в целях обеспечения безопасности.

3. Тренировочный процесс:

- применение дронов для отслеживания действий игроков на поле;
- социальные сети для футболистов и тренеров;
- сервис видеосъемки тренировок и матчей с последующей аналитикой;
- анализ тренировочного процесса и игр – статистика игроков, их медицинское состояние (система мониторинга и диагностики состояния спортсменов).

Таким образом, использование цифровых технологий в спортивной индустрии является важным источником конкурентных преимуществ. Хорошо отлаженная технология может сократить разрыв между зрителем и игрой и повысить мотивацию игроков, как профессионалов, так и любителей.

Список использованных источников

1. Иванов, В. В. Цифровая экономика: мифы, реальность, перспектива / В. В. Иванов, Г. Г. Малинецкий // Рос. акад. наук. – 2017. – 64 с.
2. Александров, А. В. Информационные технологии в управлении / А. В. Александров // Перспективы Науки и Образования. – 2015. – № 4 (16). – С. 76–82.
3. Бувич, А. П. Цифровизация и инноватизация экономического пространства: вопросы взаимовлияния и взаимозависимости / А. П. Бувич, Г. А. Терская // Вестн. Тверск. гос. ун-та. Сер. : Экономика и управление. – 2019. – № 3 (47). – С. 130–140.
4. Ачаповская, М. Цифровизация экономики как драйвер инновационного развития / М. Ачаповская // Банкаўскі веснік. – 2019. – № 1. – С. 52–58.
5. Введение в «Цифровую» экономику» / А. В. Кешелава [и др.] ; под общ. ред. А. В. Кешелава. – М. : ВНИИгеосистем, 2017. – 28 с.
6. Ryan, T. Li Wearable Performance Devices in Sports Medicine [Electronic resource] / T. Li Ryan // Ncbi. – Mode of access: <https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC4702159>. – Date of access: 17.05.2022.
7. Virtual Reality (VR) – The Technological Revolution in Sports [Electronic resource] // AugRay LLC. – Mode of access: <https://augray.com/blog/virtual-reality-the-technological-revolution-in-sports>. – Date of access: 17.05.2022.
8. Augmented Reality in Sports [Electronic resource] // Sporttechie. – Mode of access: <https://www.sporttechie.com/augmented-reality-sports-examples>. – Date of access: 17.05.2022.
9. Солнцев, И. В. Основные тренды инновационного развития индустрии спорта / И. В. Солнцев // Инновации. – 2020. – № 6 (260). – С. 86–93.

Козловская З. Н.

г. Минск,

Учреждение образования

Федерации профсоюзов Беларуси

«Международный университет «МИТСО»,

профессор кафедры экономики и менеджмента,

кандидат технических наук, доцент,

rogovina@tut.by

МОДЕЛИ СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ НАСЕЛЕНИЯ В ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАНАХ

Аннотация: В статье анализируются государственная политика в области социальной защиты населения в зарубежных странах, основные модели социальной защиты населения на примере либеральной, консервативной, социал-демократической и южно-европейской моделей.

Ключевые слова: социальная защита, государственная социальная политика, модели социальной политики, социальная стабильность, зарубежный опыт.

В настоящее время социальная защита населения, которая реализуется через социальную политику, является неотъемлемым механизмом достижения социальной стабильности в обществе.

Социальная политика – это сфера деятельности государства, которая определяет стратегию и цели развития общества. Она обеспечивает эффективное и справедливое функционирование рынка труда, сфер образования, здравоохранения, семейной сферы, пенсионного обеспечения и других сфер, включенных в жизнедеятельность человека [1].

Тяжелые последствия первой мировой войны и экономического кризиса 1920-х и 1930-х гг. привели к обострению социальных проблем и показали необходимость регулирования социальных вопросов и создания эффективной системы социальной защиты населения. После окончания второй мировой войны система социальной защиты начала интенсивно формироваться.

На сегодняшний день насчитывается большое количество моделей социальной защиты населения, которые отличаются друг от друга источниками финансирования, способами поддержки и защиты населения, масштабами применения. Развитая система социальной защиты населения сложилась в Европейском союзе, тем не менее различающаяся различными подходами. Отдельные государства союза самостоятельно решают вопросы организации и финансирования системы социальной защиты в зависимости от уровня своего развития и сложившейся практики. При этом координирующая роль ЕС состоит в том, чтобы граждане стран союза продолжали получать надлежащую социальную защиту. Согласно отчету Европейской комиссии в странах ЕС доминируют четыре основные модели: *консервативная, англосаксонская, скандинавская и южно-европейская* [2].

Консервативная модель (корпоративная) широко распространена в таких странах континентальной Европы, как Германия, Австрия, Франция. В основе данной модели лежит социальное страхование. Главные принципы этой модели были заложены в Германии еще в конце XIX в. канцлером О. Бисмарком. Социальное страхование в этой модели подразделяется на обязательное и частное и охватывает следующие направления: медицинское и пенсионное страхование, страхование по инвалидности, безработице, от несчастных случаев.

Один из базовых принципов модели – профессиональная солидарность, которая предусматривает существование страховых фондов, управляемых совместно наемными работниками и предпринимателями. Фонды аккумулируют социальные отчисления с заработной платы, из них и осуществляются страховые выплаты. Такие страховые системы, как правило, не финансируются из государственного бюджета, поэтому средства фондов зависят от размеров отчислений на страховые платежи, которые в свою очередь связаны с уровнем трудовых доходов. Страховые фонды, которые еще называются страховыми кассами, находятся в совместном ведении владельцев предприятий и профсоюзов, представляющих интересы наемных работников. Размер гарантированных выплат не является постоянным. Например, в случае безработицы он зависит от трудового стажа, а сроки выплат – от продолжительности уплаты страховых взносов, их величины и возраста работника. Во многих странах период выплат пособия по безработице увеличен для лиц старше 50 лет.

Англосаксонская (либеральная) модель социальной защиты, используемая Великобританией и Ирландией (к этой модели относят также США, Канаду, Австралию), имеет свои особенности. В ее основе лежит доклад английского экономиста У. Бевериджа, представленный правительству в 1942 году. В этом докладе была обоснована необходимость перераспределения доходов в интересах социальных групп с низкими доходами. У. Беверидж предложил организовать такую систему социальной защиты, которая распространялась бы на всех нуждающихся в материальной помощи граждан. При этом условия выплат и размеры пенсий и пособий устанавливались одинаковыми независимо от размера утраченного дохода.

У. Беверидж считал главным из пяти зол, которым должно противостоять государство всеобщего благосостояния, нужду (остальные четыре – болезни, неграмотность, грязь и праздность). Именно на устранение нужды должны быть направлены основные усилия государства. В основе этой модели лежала идея о том, что любой человек независимо от его принадлежности к активному населению имеет неотъемлемое право на минимальную социальную защиту, а значит, зависимость социальных выплат от предыдущих отчислений противоречит идее равенства людей. В отличие от бисмарковской эта модель включает социальное страхование с достаточно низкими выплатами. Однако для получения пособия широко применяется проверка доходов.

В англосаксонских странах наблюдается достаточно благополучная ситуация с занятостью благодаря наличию гибкого рынка труда. В то же время здесь довольно высока доля граждан, получающих низкие доходы, и, как следствие, существует проблема имущественного неравенства, неравномерного

распределения доходов и богатства. Для решения таких проблем большую роль играют негосударственные механизмы, в том числе частная благотворительность. Государство всемерно поддерживает предпринимательскую активность населения. Все большее значение приобретают такие субъекты, как различные бизнес-структуры, некоммерческие организации, многочисленные институты гражданского общества. А вот роль профсоюзов в этих странах невысока.

Данная модель также предполагает, что граждане, которые располагают достаточными материальными возможностями, должны сами себя обеспечивать. Соответственно, большая часть населения не может рассчитывать на получение от государства тех благ, которые в скандинавских странах предоставляются «по умолчанию», вне зависимости от уровня доходов (например, многочисленные семейные пособия и выплаты).

Скандинавская модель социальной политики позволяет, как считается, контролировать решение тех задач, с которыми не справляется свободный рынок. Такая модель была построена левыми политиками, пришедшими к власти во второй половине XX в. и добившимися значительных экономических успехов. Часто эту модель позиционируют как «государство всеобщего благоденствия», она представляет собой что-то среднее между капитализмом и социализмом.

В основе этой модели лежит принцип равенства на основе, как считается, наиболее справедливого распределения национального богатства путем вмешательства государства в финансовую сферу. Для реализации такой политики в 70 – 80-е годы в большинстве скандинавских стран были приняты соответствующие законодательные акты. В этих документах содержатся положения об управлении системой социального благосостояния, о задачах местных властей и гарантиях социального благосостояния. Так, например, задачей правительства является обеспечение высокой занятости населения путем создания рабочих мест в общественном секторе, либо же переквалификация на более востребованные профессии. Финансовой основой скандинавской модели социальной защиты является перераспределение через государственный бюджет подоходных налогов, взимаемых по прогрессивной шкале, иных налогов, страховых взносов, а также государственное регулирование важнейших сфер жизнедеятельности. Подходящим налогом облагаются даже пенсии и некоторые пособия. Максимальный уровень налогообложения достигает в Швеции 60 % и более от полученных доходов [3].

Социальная поддержка гарантируется всем гражданам страны и не связывается с занятостью и уплатой страховых взносов. Правительство занимается, как уже было отмечено, обеспечением высокой занятости населения, а в случае потери работы, выплачивается ежемесячное пособие в размере 80 % от последней зарплаты, а при полной утрате трудоспособности – 100 %. Кроме того, граждане еще получают другие пособия – жилищное, по беременности и родам, детское, по уходу за ребенком, выплаты по больничному листу. Они могут пользоваться бесплатным образованием и здравоохранением. Все это обеспечивает государственная Страховая касса. В дополнение к услугам государственного социального обеспечения действует широкая сеть негосударственных

организаций, выполняющих различные виды социальной работы, например, защиту прав инвалидов.

За такую систему «всеобщего благоденствия» приходится платить. Например, в Швеции бизнес и граждане несут высокую налоговую нагрузку. В государстве действует прогрессивная ставка налогообложения. По данным шведского налогового агентства, при годовых доходах до 300 тыс. крон, налог составляет 13 %, от 300 до 500 тыс. – 23 %, от 500 тыс. до 1 млн – 28 %, а если свыше 1 млн, то 43 %. К тому же существуют дополнительные платежи, назначаемые муниципалитетами, зависящие от многих факторов: брачное состояние, является ли налогоплательщик прихожанином какой-либо церкви и т.п. В Швеции налоги платят все, даже король, нет никаких исключений. Некоторые экономисты считают, что постоянный рост налогов и государственных расходов в долгосрочной перспективе скажется очень негативно на развитии страны [4].

Южно-европейская модель объединяет страны европейского Средиземноморья и характеризуется следующими общими чертами: уровень социальной защищенности, характерный для данной модели, относительно невысок, а социальная защита рассматривается как обязанность семьи и родственников. В наибольшей степени такая система действует в Греции, Италии, Испании, Португалии. В этих странах нет гарантированного минимального дохода, и социальное обслуживание доступно далеко не всем гражданам. Главную роль в реализации социальной политики играют семья и другие институты гражданского общества, которые в основном ориентированы на компенсацию потерь в доходах отдельных категорий граждан.

Характерной чертой данной модели является также асимметричная структура социальных расходов. Так, в Италии это проявляется в том, что наиболее крупную часть социальных расходов составляет пенсионное обеспечение (14,7 % ВВП при среднеевропейском уровне – 12,5 %), тогда как на поддержку семьи, материнства, образования и политику занятости затрачиваются сравнительно незначительные средства (около 1 %)

Трудно отнести к какой-то модели страны Центральной и Восточной Европы, также входящие в Европейский Союз (ЦВЕ). Процесс становления социального государства в этих странах сильно отличается от того, что мы наблюдаем в странах западной Европы. Страны ЦВЕ различаются даже между собой прежде всего по показателям уровня и качества жизни. Так, если в Чехии ВВП на душу населения по ППС составляет 85 % от среднего уровня по ЕС, то в Болгарии – всего 46 %. Отсюда более богатые Чехия и Словения больше тяготеют к континентальной модели с развитой системой социального страхования, тогда как Эстония и Литва находятся ближе к англосаксонским странам [5].

Несмотря на существование четырех основных моделей социальной защиты населения в странах Европейского союза, в каждой стране существуют свои национальные особенности. Вместе с тем есть и общие черты, которые объединяют национальные модели в единую Европейскую модель.

Во всех европейских странах социальная защита разнообразна. Как правило, она выполняет 11 функций и соответствует основным социальным рискам,

которым может быть подвержен любой нормальный гражданин на протяжении своего жизненного пути. К ним можно отнести: риск заболевания, риск инвалидности, риск производственного травматизма и профессионального заболевания, риск потери кормильца, риск материнства, семейные пособия, риск безработицы, риск миграции, риск потери жилья, риск старости, помощь семье. Цель национальной политики европейских стран состоит сейчас в том, чтобы сократить социальные услуги, предоставляемые государством, чтобы добиться экономии и одновременно более качественного обслуживания.

Проведенный анализ различных моделей социальной защиты населения позволяет сделать следующие выводы:

1. Государство призвано отражать и защищать интересы всех слоев общества – трудящихся и молодежи, старшего поколения, представителей науки и культуры и т. д.

2. Общество в целом является той социальной базой, опираясь на которую государство может реализовать свою политику.

3. Каждая страна имеет свои особенности, традиции, национальные интересы. Но все живут по объективным историческим законам и в условиях глобализации оказываются перед необходимостью решать сходные проблемы.

Именно поэтому полезно изучать, критически осмысливать, оценивать и, по возможности, использовать опыт друг друга.

Список использованных источников

1. Тезадова, Д. А. Социальная политика в современных государствах, основное содержание, направление и модели / Д. А. Тезадова // Человек. Сообщество. Управление. – 2015. – Т. 16, № 3. – С. 90–105.

2. Шаяхметова, А. И. Система социальной защиты населения как объект государственной политики: зарубежный опыт / А. И. Шаяхметова // Молодой ученый. – 2017. – № 34 (168). – С. 53–56.

3. Лихачев, И. В. Скандинавская модель социальной политики (на примере Швеции) / И. В. Лихачев // Вестн. магистратуры. – 2018. – № 1–3 (76). – С. 88–90.

4. Ключникова, М. Швеция: влияние политики мультикультурализма на государство всеобщего благосостояния / М. Ключникова // Современная Европа. – 2014. – № 2. – С. 54–67.

5. Яжборовская, И. С. Проблемы социального государства в странах центрально-восточной и юго-восточной Европы / И. С. Яжборовская // История и современность. – 2018. – № 3. – С. 66–93.

Козловская З. Н.

г. Минск,
Учреждение образования
Федерации профсоюзов Беларуси
«Международный университет «МИТСО»,
профессор кафедры экономики и менеджмента,
кандидат технических наук, доцент,
rogovina@tut.by

Ляпич О. Н.

г. Минск,
Учреждение образования
Федерации профсоюзов Беларуси
«Международный университет «МИТСО»,
студентка экономического факультета,
lyapich_84@mail.ru

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ОРГАНИЗАЦИИ ТРУДА И ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ

Аннотация: Заработная плата играет огромную роль в развитии экономики государства, подъема благосостояния народа. В ней получает свое выражение широкий аспект экономических отношений между обществом, трудовым коллективом и работниками по поводу их участия в общественном труде и его оплате. В статье рассматривается зарубежный опыт организации оплаты труда.

Ключевые слова: труд, оплата труда, минимальный размер оплаты труда, системы оплаты труда, стимулирование труда работников.

Труд представлен интеллектуальной и физической деятельностью, направленной на изготовление благ и оказание услуг. Совокупность способностей личности, обусловленная образованием, профессиональным обучением, навыками, здоровьем, представляет собой человеческий капитал. Чем квалифицированнее труд человека, тем выше его капитал, а соответственно и доход по этому капиталу (оплата труда).

Труд является главным фактором функционирования производства, а заработная плата – важнейший вид рыночных цен. В узком смысле слова под заработной платой понимается ставка заработной платы, т. е. цена, выплачиваемая за использование единицы труда в течение определенного времени – часа, дня и т. д.

Заработная плата играет огромную роль в развитии экономики государства, подъема благосостояния народа. В ней получает свое выражение широкий аспект экономических отношений между обществом, трудовым коллективом и работниками по поводу их участия в общественном труде и его оплате.

В борьбе за лучшие кадры фирмам необходимо предлагать не только достойные условия труда, но и достойную заработную плату.

В настоящее время главными задачами руководителя фирмы являются:

- своевременные расчеты с работниками фирмы по оплате труда;
- мотивация персонала к труду;
- правильно исчислять начислять расходы фирмы по оплате труда, включающие не только заработную плату работников, но расходы на страховые взносы;
- учитывать данные по труду и заработной плате для формирования отчетности фирмы.

Мировой опыт организации оплаты труда очень разнообразен в зависимости от уровня социально-экономического развития страны, политической обстановки, национальных особенностей и других факторов. В странах с рыночной экономикой применяются различные модели организации оплаты труда, наглядно представленные в табл. 1.

Таблица 1 – Основные зарубежные модели организации оплаты труда

Виды систем оплаты труда	Модель оплаты труда	Сущность системы оплаты труда
1	2	3
Тарифная система (почасовая оплата труда)	Система Хелси	Система сдельно-регрессивной оплаты труда рабочих на предприятии зависит от уровня производительности труда и экономии рабочего времени
	Система Ровена	Тарифная система оплаты труда зависит от производительности труда и отработанного времени
	Система Ганта	Оплата труда производится по постоянной почасовой ставке и плюс премия (120 %) за перевыполнение нормы выработки
Гибкая тарифная система	Индивидуальная оплата труда	Заработная плата зависит от индивидуальных качеств и заслуг работника в результатах деятельности предприятия
	Система Скэнлона и Ракера	Индивидуальная заработная плата плюс система коллективного премирования
	Коллективная оплата труда – система Вейцмана	Коллективное премирование в зависимости от экономического участия в капитале, в доходах, в прибыли
	Шведская система	Система солидарной заработной платы
Бестарифная система		Размер заработной платы зависит от рыночного спроса на товары и услуги предприятия, их конкурентоспособности, квалификации работников

Примечание – Источник: собственная разработка на основе [1].

Необходимо отметить, что в зарубежных странах государство принимает активное участие в формировании моделей организации оплаты труда. Определение минимального размера оплаты труда за рубежом возлагается на государство, проводящее таким способом политику доходов населения.

В зарубежной практике существуют два подхода к определению размера минимальной заработной платы. Первый – это утверждение размера «потребительской корзины», состоящей из жизненно необходимых товаров и услуг, выраженных в стоимостной форме. Второй подход основан на соотношении с фактически сложившемся в стране уровнем заработной платы. При этом размер минимальной заработной платы может утверждаться как на общегосударственном, так и на региональных и отраслевых уровнях.

В западноевропейских странах существенная роль отводится внедрению и практическому применению гибких систем оплаты труда, социальных выплат и т. п. Социальные выплаты и льготы, выплачиваемые помимо основной заработной платы, имеют значение при мотивации трудовой активности персонала в практике зарубежного менеджмента. В последние годы наметились тенденции развития гибких систем социальных выплат и льгот, значение которых заключается в том, чтобы работник мог выбирать из набора дотаций, предлагаемых ему в организации, то, что ему больше подходит [1].

В качестве примера применения новых методов повышения мотивации сотрудников имеет смысл рассмотреть опыт компаний по производству электроники: именно здесь сконцентрированы компании, которые в последние годы смогли совершить настоящий прорыв, закрепиться на лидерских позициях. Именно китайские компании за этот период смогли выстроить наиболее эффективные модели управления персоналом: как на производственном уровне, так на уровне управления и проведения проектных работ (табл. 2).

Таблица 2 – Новые методы повышения эффективности труда в зарубежных компаниях

Название компании	Страна/отрасль	Способ повышения эффективности труда
1	2	3
Sinopec	КНР/добыча нефти и газа	Постоянное технологическое перевооружение компании, вытеснение ручного труда – механическим, а механического труда – автоматизацией
Samsung	Республика Корея/электроника, электротехника	Имплементация инноваций на каждом этапе производства, вплоть до рабочего места сотрудника; вовлечение сотрудников во все дела компании, вплоть до принятия управленческих решений, инициирования инноваций; создание внутренней дружелюбной среды в компании, принятие руководством компании «на себя» технологических рисков; создание особенной корпоративной культуры, опирающейся на предоставление каждому сотруднику возможностей карьерного роста, а также поощрение их креативности

Foxconn	КНР, Тайвань/ электроника	Максимальная рационализация производственного процесса, его унификация, в том за счет утяжеления условий труда на предприятии; организация на каждом этапе круглосуточного, поточного производства, его максимальное ускорение
Xiaomi	КНР/электроника	Компания пошла по пути Apple: привлекать самых квалифицированных сотрудников, особенно для разработки новых продуктов, стратегического управления и менеджмента; компания стремится создать для сотрудников максимально комфортные условия, в том числе платя им наиболее конкурентную заработную плату по сектору
Meizu	КНР/электроника	Компания не может соперничать со своими ближайшими конкурентами по части размера зарплаты, поэтому привлекает и удерживает сотрудников путем создания системы мотивации, в том числе и моральной, внутренней корпоративной культуры
Huawei	КНР/электроника	Эта компания – лидер электронной промышленности КНР, с численностью сотрудников более 180 тыс. чел. (в 2017 г.). Корпоративная культура компании такова, что внимание и забота сконцентрированы, в первую очередь, на управляющем звене. Такая система основывается на том допущении, что именно от правильных управленческих решений (в том числе стратегических) зависит успешность компании на рынке

Примечание – Источник: собственная разработка на основе [2].

Опыт китайских компаний – лидеров в сфере электроники – показывает, что вовсе не обязательно инвестировать в сотрудников очень большие суммы для того, чтобы поднять уровень эффективности персонала. Формальные высокие показатели эффективности труда, выработки на одного работника зачастую сопряжены с крайне тяжелыми условиями труда, а также минимальной зарплатой. Компания, которая несет серьезную социальную нагрузку, большие социальные обязательства по отношению к своим работникам, не может показывать максимальные значения эффективности труда. Так, тайванская компания Foxconn, основные производственные мощности которой расположены в Китае, широко известна не только как генеральный подрядчик Apple, который собирает основную часть продукции этой компании.

На формирование системы оплаты труда государств Западной Европы, большое значение оказало становление и развития модели социального государства, активная стадия данного процесса приходится на вторую половину XX века и сопровождалась формированием основополагающих тенденций ее развития:

- увеличение масштабов системы переменной заработной платы;
- увеличение доли групповых форм заработной платы в общем доходе работников;
- большое распространение критериев оплаты за определенный уровень квалификации и наличие специальных знаний и навыков у работника;
- развитие системы различных льгот, применяемых в отношении работников организации.

Важнейшим фактором изменений государственной политики в области регулирования социально-трудовых отношений в странах Западной Европы, в условиях становления и развития социального рыночного хозяйства, явилось установление минимального размера оплаты труда, как инструмента регулирования динамики доходов населения [3].

Современная зарубежная практика предусматривает два основных механизма установления минимальной заработной платы:

- 1) утверждение потребительской корзины как совокупности определенных жизненно важных товаров и услуг в стоимостном выражении;
- 2) удовлетворение на гарантированном государством уровне социальных потребностей.

В соответствии с данным подходом, государство должно обеспечить:

- 1) удовлетворение на минимально допустимом, социально-медицинскими стандартами качества жизни, уровне не только основные физиологические потребности в питании, одежде и жилье;
- 2) общественные потребности, возникновении которых непосредственно связано с достижением определенного социально-культурного уровня развития общества.

В этом подходе соотносится размер минимальной заработной платы с достигнутым уровнем средней заработной платы. Таким образом, чем это соотношение больше в процентном отношении, тем заработная плата, а затем и уровень жизни в стране выше. Самое высокое соотношение наблюдается в скандинавских странах, в частности в Нидерландах оно достигает 75 % от средней заработной платы, во Франции – почти 60 %, США – 50 %, в Японии около 44 %.

Западноевропейские компании используют три основные модели оплаты труда и стимулирования:

1. Беспремиальная модель – функция стимулирования принадлежит заработной плате.
2. Коллективно-премиальная модель – модель, включающая выплаты, обусловленные размерами доходов и прибыли организации.
3. Индивидуально-премиальная модель – модель, включающая выплаты, размеры которых зависят от индивидуальных результатов труда работников.

Почти 73 % компаний зарубежных стран предпочитают использовать систему должностных окладов, определяющих базовую заработную плату. В среднем 50 % приходится на систему гибких льгот, от 21 % до 40 % работников на участие в прибыли и только 1 – 20 % на систему оплаты за знания [4].

В целом, вся система организации оплаты за рубежом исходит из Женевской системы 1950 года, предусматривающей учет некоторых факторов и особенностей установления тарифных разрядов:

1. Квалификационные требования – специальные знания, навыки и умения, профессиональное образование, опыт работы, умственные способности.

2. Рабочая нагрузка – работоспособность, то, как выполняемая работа влияет на организм рабочего.

3. Условия труда – окружающая среда в процессе производства, ее безопасность для работника.

4. Материальная и моральная ответственность работника за сохранность данных о производстве, ответственность за персонал.

Таким образом, во второй половине XX века, в условиях становления и развития социального рыночного хозяйства, получили развитие тенденции увеличения доли нетрадиционных методов и форм оплаты труда работников, что обусловило повышение значения стимулирующей функции заработной платы для достижения работниками высокого конечного результата работы.

Зарубежный опыт в сфере оплаты и стимулирования труда работников представляет определенный интерес для Беларуси, в условиях становления и развития социального, правового государства и социального рыночного хозяйства, предполагающего высокий уровень развития социального партнерства и взаимной социальной ответственности государства, бизнеса и гражданского общества.

Список использованных источников

1. Дейнека, А. В. Управление человеческими ресурсами : учебник / А. В. Дейнека, В. А. Беспалько. – 3-е изд., стер. – М. : Дашков и К°, 2021. – 389 с.

2. Амстронг, А. Оплата труда / А. Амстронг, Т. Стивенс. – Днепропетровск : Изд-во «Баланс», 2017. – 572 с.

3. Воловская, Н. М. Экономика и социология труда : учеб. пособие / Н. М. Воловская. – М. : ИНФРА-М ; Новосибирск : Сибирское соглашение, 2021. – 204 с.

4. Бороненкова, С. А. Комплексный финансовый анализ в управлении предприятием : учеб. пособие / С. А. Бороненкова, М. В. Мельник. – М. : Форум, 2018. – 335 с.

Куликова Г. А.

г. Брянск,
Брянский филиал Российской академии
народного хозяйства и государственной службы
при Президенте Российской Федерации,
доцент кафедры экономики
и экономической безопасности,
кандидат экономических наук, доцент,
KulikovaGA@yandex.ru

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ МАЛЫМИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

Аннотация: В статье оценивается влияние ограничительных мероприятий, проводимых в период пандемии коронавируса COVID-19, и цифровых технологий на трансформацию процессов управления малыми хозяйствующими субъектами.

Ключевые слова: малый бизнес, ограничительные мероприятия, государственная поддержка, конъюнктура рынка, управление, бизнес-процесс, трансформация, цифровизация.

Малый бизнес играет одну из важных ролей в процессе построения социально-ориентированной структуры национальной экономики современной России. Будучи инструментом активизации инициатив граждан, малые предприятия не только удовлетворяют платежеспособный спрос в товарах, работах, продукции или услугах, но и обеспечивают создание новых рабочих мест в регионах, повышая занятость и собираемость налогов. Зачастую имея несложный аппарат управления и простую структуру, малые предприятия оперативнее реагируют на изменение предпочтений потребителей.

Широкий перечень ограничительных мероприятий по предотвращению массового распространения новой коронавирусной инфекции COVID-19, вводимых в большинстве стран мира их Правительствами в связи с объявленной Всемирной организацией здравоохранения пандемией в начале 2020 года оказал существенное влияние не только на состояние национальных хозяйств, но и на бизнес-активность хозяйствующих субъектов всех видов и масштабов деятельности, создав предпосылки для трансформации процессов управления ими в меняющихся условиях [2].

В связи с существенным воздействием ограничительных мероприятий на деятельность субъектов малого бизнеса в России в 2020 году, которые привели к временной приостановке функционирования работы отдельных из них, а также к банкротству и уходу с рынка других. Несмотря на меры поддержки хозяйствующих субъектов, наиболее пострадавших отраслей экономики, осуществляемые Правительством Российской Федерации, не все предприятия малого бизнеса сохранили финансовую устойчивость и рабочие места персонала, что привело к снижению их количества в 2020 году на 3,75 % согласно данным исследования, проведенного «Тинькофф Бизнес» [5]. Примерно о таком же

сокращении субъектов малого и среднего бизнеса в 2020 году свидетельствует Национальный доклад «Малый и средний бизнес в регионах России: тренды драйверы и антикризисная политика 2021», подготовленный РАНХиГС, АИРР при участии Группы «Интерфакс». Так, в августе 2020 года в Едином реестре субъектов малого и среднего бизнеса зафиксировано снижение их числа на 4,2 % в сравнении с аналогичным периодом предыдущего года [1].

Очевидным представляется тот факт, что сохранить деловую активность в 2020 году и увеличить обороты в 2021 году смогли те малые хозяйствующие субъекты, бизнес-процессы и процессы управления которыми строились с использованием цифровых технологий. На рис. 1 [5] хорошо заметна положительная динамика деловой активности субъектов малого бизнеса по состоянию на апрель 2021 года, сумевших грамотно оценить изменившиеся условия хозяйствования и адаптировать процессы управления бизнесом на удовлетворение потребностей рынка, которые существенно не снизились даже во время пандемии.

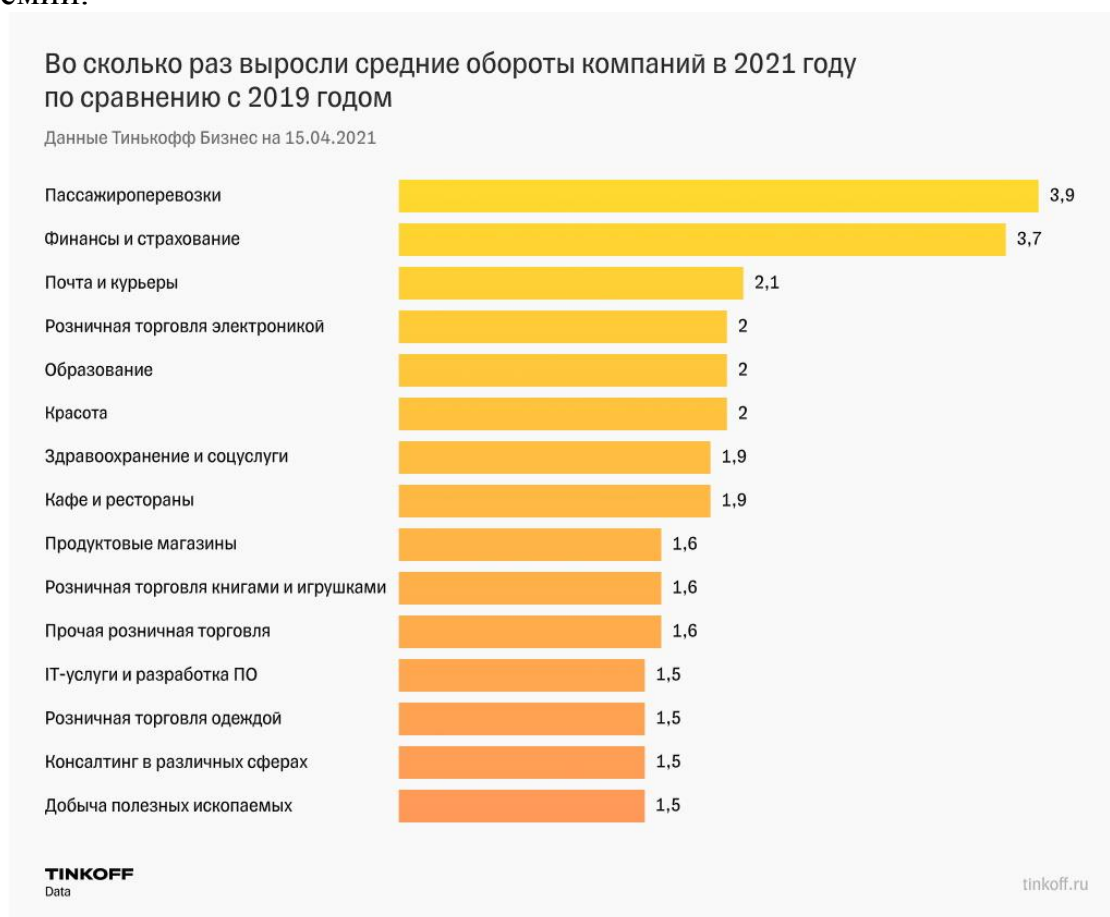


Рисунок 1 – Динамика оборотов субъектов малого и среднего бизнеса к началу 2021 года в сравнении с 2019 годом [5]

Результаты исследований показывают, что сохранить бизнес и увеличить его обороты смогли именно те малые субъекты хозяйствования, которые своевременно начали процессы трансформации управления с помощью цифровых технологий. Например, использование программных роботов для сбора заказов, а также оповещения клиентов об их готовности и сроках доставки в небольших

кафе, работавших в 2020 году на вынос, частичный переход на маркетплейсы позволили не только оптимизировать затраты малых предприятий, но и свидетельствовали о продуманной политике управления ими в сложных экономических условиях [3].

Можно с уверенностью утверждать о том, что, несмотря на незначительные масштабы бизнеса малых экономических субъектов, трудоемкость принимаемых их владельцами или наемными руководителями решений соответствует сложности окружающей их внешней среды, и не следует соглашаться с мнением тех, кто полагает, что управление малыми предприятиями не требует серьезных навыков, опыта и подготовки, так как объем ресурсов, используемых в хозяйственной деятельности не так значителен, а в случае банкротства можно вновь легко организовать свое дело.

Результаты опроса, приведенного в Специальном докладе Президенту Российской Федерации МСП/ПОСТКОВИД. Время системных решений, свидетельствуют о многозадачности в процессе управления субъектами малого бизнеса, обусловленной конъюнктурой рынка и складывающимися условиями хозяйствования (рис. 2), динамичность которых оказывает существенное влияние на выбор траектории дальнейшего развития [6].



Рисунок 2 – Результаты опроса о реорганизации бизнеса малых экономических субъектов в 2020 – 2021 гг. [6]

Таким образом, влияние экономической ситуации в стране на процессы управления малыми хозяйствующими субъектами признается экспертами, подготовившими доклад [6], существенным, а, учитывая, принятый в Российской Федерации курс на цифровизацию экономики, необходимо отметить, что малый бизнес одним из первых сможет ощутить, как возможности, так и преграды своего развития в новых условиях.

Следовательно, необходимо охарактеризовать очевидные для автора особенности управления малыми предприятиями в условиях цифровизации.

Так, первая особенность, на наш взгляд, состоит в стирании границ между реальными и виртуальными рынками, которое уже привело к трансформации бизнес-процессов малых предприятий, которые в настоящий момент не только осуществляются, но и контролируются дистанционно, способствуя модернизации процессов управления ими на основе использования современных цифровых технологий, самыми распространенными среди которых являются большие данные и беспроводная связь [3; 4].

Изменение кадровой политики можно считать второй особенностью управления малым бизнесом в условиях цифровой экономики. Пытаясь отыскать способы повышения эффективности деятельности, владельцы малых предприятий сокращают штаты работников в пользу технологического оснащения бизнеса. Так, использование облачной АТС позволит не привлекать к работе секретаря или администратора, а переводить поступающие звонки на мобильный телефон руководителя или владельца бизнеса, а применение упомянутых выше программных роботов обеспечивает возможность дистанционного управления заказами [4].

Ведение текущего учета и формирование регламентированных отчетов о результатах деятельности субъекта малого бизнеса, предоставляемых по завершению периода в ФНС с использованием интеллектуального программного обеспечения, является, на наш взгляд, третьей особенностью процессов управления ими в современных условиях, когда выбор оптимальной системы налогообложения перестает быть сложно решаемой задачей, и осуществляется в результате анализа содержания операций предпринимателя системой поддержки принятия решений, встроенной в функционал личного кабинета пользователя.

Применение технологий больших данных позволяет владельцу малого бизнеса использовать в процессе принятия решений значительные объемы информации, что приводит к повышению его обоснованности, и тем, самым свидетельствует о четвертой особенности.

Вышеизложенное позволяет сделать вывод о том, что управление малыми хозяйствующими субъектами в условиях цифровой экономики получает необходимое количество инструментов их объективной поддержки, но одновременно требует значительных затрат на технологическую трансформацию.

Список использованных источников

1. Малый и средний бизнес в регионах России: тренды драйверы и антикризисная политика 2021 [Электронный ресурс] // Национальный доклад. – Режим доступа: https://www.i-regions.org/images/books/National_report_2021_final_version.pdf?ysclid=13lc6zsv2v. – Дата доступа: 24.05.2022.

2. Куликова, Г. А. Автоматизация бизнес-процессов в условиях цифровизации экономики / Г. А. Куликова // Проблемы энергообеспечения, автоматизации, информатизации и природопользования в АПК : сб. материалов Междунар. науч.-техн. конф., 2021. – С. 106–110.

3. Куликова, Г. А. Особенности контроля и управления затратами малых экономических субъектов в современных условиях / Г. А. Куликова // Вестн. образовательного консорциума Среднерус. ун-т. Сер. Экономика и управление. – 2021. – № 17. – С. 36–38.

4. Куликова, Г. А. Принципы цифровизации бизнес-процессов субъектов малого бизнеса / Г. А. Куликова // Вызовы цифровой экономики: развитие комфортной городской среды / Труды III Всерос. науч.-практ. конф. с международным участием. – 2020. – С. 451–477.

5. Портал Деловой мир [Электронный ресурс] // Деловой мир. – Режим доступа: <https://www.delovoymir.biz/issledovanie-pokazalo-sostoyanie-malogo-i-srednego-biznesa-v-rossii-posle-goda-pandemii.html?> – Дата доступа: 20.05.2022.

6. Специальный доклад Президенту Российской Федерации МСП/ПОСТКОВИД. Время для системных решений [Электронный ресурс] / Doklad.ombudsmanbiz.ru. – Режим доступа: <chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/http://doklad.ombudsmanbiz.ru/2021/7.pdf>. – Дата доступа: 21.05.2022.

Наркевич Н. Г.

г. Минск,
Белорусский государственный университет,
студентка экономического факультета,
nataly.narkevich@gmail.com

Цецохо Е. А.

г. Минск,
Белорусский государственный университет,
студентка экономического факультета,
alena.tsatsokha@gmail.com

СОВРЕМЕННЫЕ ОТРАСЛЕВЫЕ ТРЕНДЫ И ВОЗМОЖНОСТИ ИЗУЧЕНИЯ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ СОРЕВНОВАТЕЛЬНЫХ ОНЛАЙН-ИГР

Аннотация: Изучение отраслевых трендов является необходимым элементом разработки маркетинговой стратегии любого продукта, в том числе и компьютерной игры. Это позволяет лучше понять целевую аудиторию, узнать, как и в какую сторону меняются потребности и ценности игроков, и на основе этого сформировать конкурентоспособность продукта.

Ключевые слова: тренды, анализ трендов, маркетинговая стратегия, индустрия компьютерных игр, соревновательные онлайн-игры.

Современный мир отличается высокой неопределенностью и изменчивостью. С развитием технологий буквально каждый день появляются новые разработки и открытия, которые оказывают влияние на все сферы жизнедеятельности. Они являются основой для формирования трендов, а тренды, в свою очередь, задают вектор движения в той или иной отрасли. Объектом исследования являются актуальные тенденции изменения потребительских предпочтений в соревновательных онлайн-играх.

Задача исследования трендов состоит в прогнозировании поведения потребителя в будущем: каковы будут его ценности, приоритеты и механизм выбора продукта. Это дает неоспоримое конкурентное преимущество, так как позволяет:

- создавать стратегию развития бренда;
- находить перспективные ниши на рынке;
- эффективнее выстраивать коммуникации с потребителем, общаться с ним на одном языке;
- прогнозировать спрос на новые товары;
- оценить инвестиционную привлекательность сферы.

В процессе изучения вторичных источников с использованием метода экспертных оценок были отобраны те тренды, которые непосредственно затрагивают игроков и влияют на их потребительское поведение. В табл. 1 перечислены тренды и описано их влияние на игрока и на саму игровую индустрию.

Таблица 1 – Тренды в отрасли игровой индустрии

Название тренда	Влияние на игрока	Влияние на игровую индустрию
Тренд на онлайн-услуги [1]	Потребители удовлетворяют свои потребности с помощью онлайн-услуг, больше проводят времени в интернете	Продолжится рост услуг доставки, люди будут меньше ходить в физические магазины и больше потреблять различные услуги дистанционно (то есть играть)
Осознанный подход к здоровью [1]	Потребители все больше склоняются к активному образу жизни: занятие йогой, танцами или плаванием	Компьютерные игры негативно влияют на здоровье человека: сидячее положение, концентрация внимания, напряжение глаз
Девушки-геймеры [1]	Формируется новый сегмент потребителей со своими привычками и потребностями	Все больше представительниц женского пола начинают играть в игры. Игры перестали быть исключительно мужским видом развлечения и занимают гендерно-нейтральную позицию. Разработчикам необходимо удовлетворить запросы всех потребителей
Эмоциональное потребление [1]	Потребители хотят потреблять тот контент, который приносит им определенные эмоции	Задача игры – вызвать эмоциональную привязку игроков
Культура разнообразия и инклюзивности [2]	Люди более лояльны к тому контенту, который отражает их ценности	Разработчикам игр стоит позаботиться о том, чтобы обеспечить доступ к игре всем людям. А также попробовать отразить данный тренд в персонажах или локациях
Коллаборации и интеграции брендов из различных сфер [2]	При помощи коллабораций часть потребителей одного бренда может перейти к другому	Рассматривается как способ привлечения в игру большего количества игроков
Товары по мотивам видеоигр [2]	Потребители, которым понравилась видеоигра, скорее всего, захотят купить вещи, связанные с ней	Возможность открыть дополнительный источник дохода для разработчика
Развитие VR/AR-технологий [3]	Людей привлекают новые технологии	Внедрение технологий виртуальной и дополненной реальности в игру позволит создать больше точек для контакта с пользователем и удержания его внимания

Развитие игр как платформы и метавселенной [3]	Изменения сознания человека, хода его мыслей через потребляемый контент	Увеличение аудитории. Возможность продвижения определенных идей и влияния на аудиторию
Нейрогейминг [4]	Точное удовлетворение потребностей потребителей игр	Технология позволит разработчикам эффективно менять сюжет или добавлять новых персонажей в зависимости от полученных от мозга игрока сигналов
Облачный гейминг [4]	Удобство и быстрый доступ к игре	Улучшение пользовательского опыта, повышение вовлеченности игрока

Источник – собственная разработка на основе данных [1–4].

Изучив основные тренды и их значимость, можно выявить актуальные ценности потребителей онлайн игр, которые могут быть дополнительно исследованы с использованием глубинных интервью, а также направления действий при разработке маркетинговой стратегии. Таким образом основными ценностями игроков являются: удобство и безопасность, удовлетворение эмоциональных потребностей, здоровье, принятие себя, толерантность, осознанное потребление.

В выстраивании стратегии взаимодействия с потребителем стоит делать упор на точное удовлетворение потребностей, поиск точек соприкосновения с брендами из других отраслей для создания коллабораций, а также более детальное изучение сегмента девушек-геймеров.

Список использованных источников

1. Индустрия компьютерных игр 2020 [Электронный ресурс] // Центр развития. – Режим доступа: <https://inlnk.ru/go9G4K>. – Дата доступа: 10.02.2022
2. 8 Трендов маркетинга в игровой индустрии 2021 г. [Электронный ресурс] // Vc.ru. – Режим доступа: <https://vc.ru/winstrike/191192-8-trendov-marketinga-v-igrovoy-industrii-2021>. – Дата доступа: 10.02.2022.
3. Тренды игровой индустрии в 2021. [Электронный ресурс] // Логрус АйТи Игры. – Режим доступа: <https://games.logrusit.com/ru/news/game-industry-trends-2021>. – Дата доступа: 11.02.2022.
4. Риски и угрозы, сопутствующие индустрии киберспорта [Электронный ресурс] // ФГУП «ГРЧЦ». – Режим доступа: <https://rdc.grfc.ru/2021/05/cybersport-and-gaming>. – Дата доступа: 11.02.2022.

Верниковская О. В.

г. Минск,
Учреждение образования
«Белорусский государственный
экономический университет»,
доцент кафедры логистики и ценовой политики,
кандидат экономических наук,
red_ok@tut.by

Новицкая Д. Ю.

г. Минск,
Учреждение образования
«Белорусский государственный
экономический университет»,
студентка факультета маркетинга и логистики,
diananovitskaya3@gmail.com

ПРИМЕНЕНИЕ BIG DATA В ЛОГИСТИКЕ

Аннотация: Большие данные находят применение во многих сферах деятельности, логистический сектор не стал исключением. В данной статье рассмотрены пути использования Big Data в различных областях логистики, а также дан краткий обзор перспектив развития технологии больших данных в сфере логистики.

Ключевые слова: Big Data, большие данные, обработка больших данных, логистика, управление цепями поставок.

Big Data (большие данные) – это структурированные или неструктурированные массивы данных большого объема. Их обрабатывают при помощи специальных автоматизированных инструментов, чтобы использовать для статистики, анализа, прогнозов и принятия решений [1]. Технологии обработки больших данных позволяют получать ценные выводы и для бизнеса.

Материальные потоки по всему миру генерирует огромные наборы данных. Пункты отправления и назначения, вес, содержимое, размер и местонахождение отслеживаются для большого количества цепочек поставок. Кроме того, транспортные компании получают данные о погоде, диагностике транспортных средств, схемах движения, местоположении и т. д. Это закладывает основу для применения больших данных в логистике.

Решения, основанные на данных, находятся в центре внимания руководителей высшего звена. Технологии Big Data позволяют им быстрее принимать бизнес-решения. В результате происходит активное внедрение технологии больших данных в логистические компании по всему миру. По данным The Research and Markets, в 2020 году рынок аналитики больших данных в цепочках поставок оценивался в 3,55 млрд долларов. Ожидается, что к 2026 году он вырастет в несколько раз и достигнет 9,28 млрд долларов [2].

По данным Deloitte, 60 % компаний-лидеров в сфере логистики планируют инвестиции в разработку аналитических моделей в ближайшие 5 лет [3]. Данная тенденция объясняется тем, что большие данные применяются в различных областях логистики.

Рассмотрим, как анализ больших данных помогает в транспортной логистике.

Планирование грузоперевозок. При организации перевозки не всегда легко оценить, насколько быстро машина доедет от склада А до склада Б – на скорость доставки влияют оперативная работа сотрудников склада, пробки на дорогах, состояние автомобиля, расположение автозаправок. Если анализировать совокупность этих факторов, получая данные из открытых источников, можно эффективно планировать маршруты и управлять работой складов.

Также сложности возникают на «последней миле» – водителю приходится заезжать во дворы, искать парковку, разворачиваться. На это тратится большое количество времени. Если компания проанализирует карты местности и, учитывая особенности дворов и подъездов, составит свои оптимальные маршруты на этапе «последней мили», то сможет быстрее доставлять грузы.

Мониторинг амортизации техники. Компании, которые не используют анализ больших данных, периодически замечают упущенную выгоду. Например, представители компании Caterpillar теряли до 18 млрд прибыли в год. Они смогли остановить потери, оснастив машины датчиками, которые собирали информацию о состоянии ключевых деталей, степени их износа. Это помогает вовремя отправлять технику на ремонт и техобслуживание [4].

Минимизация рисков при перевозках. Успех деятельности логистической компании во многом зависит от точности оценки рисков при управлении цепями поставок. Большие данные позволяют снизить возможные риски за счет анализа структурированных и неструктурированных данных в реальном времени. В качестве примера можно привести опыт компании Union Pacific Railroad – крупнейшей железнодорожной компании США. На дне каждого состава были установлены термометры, акустические и визуальные сенсоры и другие датчики, которые передают информацию в центр обработки. В этот центр также поступают данные о погодных условиях, состоянии тормозных систем, GPS-координаты составов. Разработанная модель позволяет отслеживать состояние колес и железнодорожного полотна и предсказывать сход составов с рельсов за несколько дней. Этого времени достаточно для того, чтобы оперативно устранить проблемы, избежать повреждений состава и задержки остальных поездов. В результате компании удалось снизить число сходов составов с рельсов на 75 % [5].

Электронные перевозочные документы. Активно развивается в направлении электронных путевых листов (ЭПЛ) ИТ-компания «СберКорус». Она ставит перед собой цель стать лидером в сфере ЭДО и реализует проекты по переводу в электронный вид транспортных документов. В месяц обрабатывает 1,5 млн электронных документов для 250 000 клиентов. Один из ярких примеров – сотрудничество с X5 Group. Компании взаимодействуют в рамках подключения ЭДО, а в 2021 году начали совместный перевод транспортных

накладных в электронный вид. Нововведения сократили время простоя транспорта. Раньше обработка накладных занимала 10 минут, а теперь проверку проводят автоматически – за минуту.

Так, в России пока что применение ЭТРН в рамках ЭДО было редкостью, но планируется, что к 1 января 2022 г. будет сформирована нормативно-правовая база. Сначала использование ЭДО будет добровольным, а с 2023 года обязательным. К 2024 году обязательными станут и ЭПЛ [3].

Большие данные используются и в сфере складской логистики.

Управление складом. Одним из направлений является роботизация склада – внедрение погрузочных роботов, что нивелирует человеческий фактор. Наиболее ярким примером внедрения этого направления является компания Amazon. Большие данные также позволяют вести эффективный учет и трекинг грузов, тем самым уменьшив потери и убытки от нарушения условий хранения товаров. Сбор данных о частоте, объемах, количестве заказов, издержек отгрузки также позволяет наладить стратегически выгодные отношения с поставщиком [6].

Оптимизация упаковки. Одна из проблем на складе – это неоптимальное использование упаковки, которое затем мешает правильно загрузить контейнер или автомобиль. Если сканировать груз и фиксировать данные о весе и размерах товара, можно определять наилучший способ упаковки. Информация об одном грузе не позволит сделать надежные выводы, данные о миллионе товаров – помогут. Например, может оказаться, что использование пластиковых паллет не спасает жесткий груз от повреждений, но занимает много места.

Также Big Data может применяться для выстраивания отношений с контрагентами и повышения качества обслуживания клиентов.

Информация о водителях. Многие компании составляют свои «черные списки» водителей, чтобы избегать непрофессионализма конечных исполнителей перевозки и любых конфликтов с клиентом. Также анализ информации помогает отследить водителей, которые часто меняют телефоны или указывают в разных сервисах несколько номеров паспортов – это сигнал к тому, что водитель или поставщик транспорта участвует в мошенничестве.

Рейтинги платежеспособности. Подобные рейтинги помогают транспортным компаниям избегать контрактов с грузовладельцами, у которых уже есть невыполненные обязательства перед другими перевозчиками [4].

Повышение качества обслуживания клиентов. Многие логистические компании научились собирать о своих клиентах дополнительную информацию для проведения внутренней аналитики. Прежде всего, логистические компании интересуют информация:

- о популярности грузовых направлений;
- частоте заявок на перевозку;
- среднем чеке;
- сроках выполнения заказа;
- дополнительных тратах при доставке и т. д.

Все эти данные собираются с помощью CRM и других инструментов. Они нужны для развития рекламы и продуктов.

Выигрывают от этого и клиенты. Не редкость сейчас – внедрение личных кабинетов для клиентов. В них есть актуальная информация, выбор тарифов в зависимости от сроков доставки и тому подобное [3].

Например, ведущая логистическая компания DHL использует анализ больших данных для предоставления более персонализированных услуг для веб-посетителей. Исходя из индивидуальных интересов посетителя, различные товары или услуги предлагаются автоматически [5].

Технологии больших данных в логистике, несмотря на существующие разработки, имеет большой потенциал для развития.

По данным аналитического обзора цифровых технологий в логистике и управления цепями поставок, подготовленного ВШЭ, до 2030 года:

- в сферу грузоперевозок полноценно войдут Big Data совместно с автоматизированными технологиями: Blockchain, IoT, AR/VR, ML, AI;
- облачные сервисы будут поддерживать гибкую и динамичную логистику;
- Интернет вещей позволит расширить логистический сервис;
- чат-боты и роботы будут использоваться для управления большинством логистических операций;
- поставщики логистических услуг увеличат внедрение мобильных приложений;
- системы логистической безопасности и кибербезопасности будут главными приоритетами в сфере логистических технологий [7].

Таким образом, в настоящее время существует большое количество возможностей применения Big Data в логистике, начиная от оптимизации управления складом и заканчивая повышением качества обслуживания клиентов. Использование больших данных в логистике имеет значительные преимущества. В частности, оно приводит к более точному прогнозированию, повышению эффективности логистических процессов, конкурентоспособности компании и снижению затрат. Рынок аналитики больших данных в сфере логистики растет и существенно меняет данную сферу. Если раньше технологии обработки больших данных были чем-то необязательным, то сейчас они являются движущей конкурентной силой.

Список использованных источников

1. Что такое Big Data и почему их называют «новой нефтью» [Электронный ресурс] // АО «РОСБИЗНЕСКОНСАЛТИНГ». – Режим доступа: <https://trends.rbc.ru/trends/innovation/5d6c020b9a7947a740fea65c>. – Дата доступа: 19.05.2022.
2. Supply Chain Big Data Analytics Market – Growth, Trends, COVID-19 Impact, and Forecasts (2021 – 2026) [Electronic resource] // Research and Markets. – Mode of access: https://www.researchandmarkets.com/research/c2d2dg/global_supply?w=4. – Data access: 19.05.2022.

3. Из перевозчиков в аналитики: как big data меняет логистику [Электронный ресурс] // ПАО Сбербанк. – Режим доступа: <https://sber.pro/publication/iz-perevozchikov-v-analitiki-kak-big-data-meniaet-logistiku>. – Дата доступа: 19.05.2022.

4. Большие данные в логистике: зачем нужны и как применяются [Электронный ресурс] // Softo-mir.ru. – Режим доступа: <https://www.softo-mir.ru/bolshie-dannye-v-logistike-zachem-nujny-i-kak-primeniautsia/>. – Дата доступа: 19.05.2022.

5. Филатов, М. М. О применении технологии BigData в логистике / М. М. Филатов // Управление научно-техническими проектами : материалы Третьей междунар. науч.-техн. конф., Москва, 5 апр. 2019 г. – М. : Федер. гос. бюджет. образовательное учреждение ВПО «Московский государственный технический университет им. Н. Э. Баумана» (Науч.-учеб. комплекс «Информатика и системы управления» МГТУ им. Н. Э. Баумана), 2019. – С. 381–384.

6. Суранов, А. Ю. ИТ-решения управления транспортно-логистическим комплексом: Big Data в логистике / А. Ю. Суранов // Тенденции развития транспортно-логистического комплекса в условиях цифровой трансформации : материалы Междунар. науч.-практ. конф., Ростов-на-Дону, 19 – 20 нояб. 2020 г. / отв. ред. А. Д. Мурзин. – Ростов-на-Дону : ИП С. В. Беспмятнов, 2020. – 331 с.

7. Цифровые технологии в логистике и управлении цепями поставок [Электронный ресурс] // НИУ ВШЭ. – Режим доступа: <https://publications.hse.ru/books/437257305>. – Дата доступа: 19.05.2022.

Залесовский А. С.

г. Минск,
Учреждение образования
Федерации профсоюзов Беларуси
«Международный университет «МИТСО»,
старший преподаватель
кафедры экономики и менеджмента,
zalesovsky@yandex.by

Погорельская В. А.

г. Минск,
Учреждение образования
Федерации профсоюзов Беларуси
«Международный университет «МИТСО»,
студентка экономического факультета,
veronikapogorelskaa@gmail.com

МЕХАНИЗМ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ВАЛЮТНОГО КУРСА И ПЛАТЕЖНОГО БАЛАНСА СТРАНЫ

Аннотация: В статье рассмотрены особенности взаимодействия валютного курса и платежного баланса страны. Подробно рассмотрены операции платежного баланса. Дана подробная характеристика и статистические показатели счетов текущих операций, счетов операций с капиталом и финансового счета.

Ключевые слова: валютный курс, платежный баланс, финансовый счет, счет текущих операций, счет операций с капиталом, трансферт, сальдо, экспорт, импорт.

В соответствии с Банковским кодексом Республики Беларусь составление платежного баланса относится к функциям Национального банка Республики Беларусь [1].

Платежный баланс Республики Беларусь – это статистический отчет, отражающий в суммарном виде экономические операции между резидентами Республики Беларусь и нерезидентами за определенный период времени. В платежном балансе фиксируются операции между резидентами Республики Беларусь и нерезидентами, связанные с движением товаров, услуг, первичных и вторичных доходов, произведенных нефинансовых активов, капитальных трансфертов, финансовых активов и обязательств [1].

Платежный баланс активно используется для определения фискальной и монетарной политики, протекционистских мер, а также при принятии решений по регулированию внутреннего валютного рынка и валютного курса [2, с. 8].

В платежном балансе регистрируются изменения в объеме активов и обязательств, которые произошли в результате осуществления операций, как сопровождаемые фактическими платежами, так и не предполагающие денеж-

ных платежей. При оценке операций платежного баланса используются рыночные цены [1].

Платежный баланс построен на основе принципа двойной записи, при котором каждая отражаемая в учете операция представляется двумя записями, имеющими одинаковое стоимостное выражение (по кредиту и дебету). В результате применения принципа двойной записи разница между суммой всех кредитовых и дебетовых записей должна равняться нулю [1].

Функциями платежного баланса являются:

1. Оценка конкурентной позиции страны в разрезе основных международных экономических операций и определение места страны в мировой экономике.

2. Характеристика валютного положения страны посредством, во-первых, определения степени стабильности валютного курса национальной денежной единицы; во-вторых, оценки деятельности монетарных органов по управлению резервами страны.

3. Выявление тенденций, характеризующих финансовое положение страны.

4. Влияние на прогнозирование развития национальной экономики.

5. Воздействие на выбор страной форм, методов и направлений финансово-кредитной политики страны [2, с. 8].

Операции платежного баланса группируются по трем счетам:

1. Счет текущих операций. Счет текущих операций отражает потоки товаров, услуг, первичных доходов и вторичных доходов между резидентами и нерезидентами.

2. Счет операций с капиталом. Счет операций с капиталом показывает: капитальные трансферты к получению и оплате между резидентами и нерезидентами; приобретение и отчуждение произведенных нефинансовых активов между резидентами и нерезидентами.

3. Финансовый счет. В финансовом счете отражаются операции с финансовыми активами и обязательствами между резидентами и нерезидентами [1].

В счетах текущих операций и операций с капиталом операции отражаются на валовой основе. По кредиту счета текущих операций и счета операций с капиталом отражаются экспорт товаров и услуг, первичные и вторичные доходы к получению, а также выбытие произведенных нефинансовых активов. По дебету счета текущих операций и счета операций с капиталом отражаются импорт товаров и услуг, первичные и вторичные доходы к выплате, а также приобретение произведенных нефинансовых активов [1].

Сальдо по счетам текущих операций и операций с капиталом представляет собой чистое кредитование (профицит) или чистое заимствование (дефицит) в экономических отношениях страны с остальным миром. С концептуальной точки зрения эта сумма должна быть равна сальдо финансового счета [1].

Учет активов и обязательств финансового счета ведется на чистой основе отдельно по каждому финансовому активу или обязательству без выделений кредитовых и дебетовых проводок. Чистое приобретение активов равно увеличению активов за вычетом их уменьшения. Чистое принятие обязательств равно увеличению обязательств за вычетом их уменьшения. Изменение со знаком

«плюс» указывает на увеличение активов или обязательств, а изменение со знаком «минус» – на их уменьшение. Общее сальдо финансового счета называется чистым кредитованием или чистым заимствованием. Чистое кредитование означает, что в чистом выражении страна предоставляет средства остальному миру с точки зрения приобретения и погашения обязательств. Чистое заимствование означает противоположное. Компоненты финансового счета по типу инвестиций или выполняемой ими функциональной роли классифицируются на прямые инвестиции, портфельные инвестиции, производные финансовые инструменты, прочие инвестиции и резервные активы [1].

Несбалансированность счетов платежного баланса, возникающая на практике вследствие несовершенства исходных данных и методов составления статистики, отражается по статье «Чистые ошибки и пропуски». Чистые ошибки и пропуски вычисляются остаточным способом как разница между чистым кредитованием/чистым заимствованием по данным финансового счета и аналогичной статьей, полученной на основе данных счетов текущих операций и операций с капиталом [1].

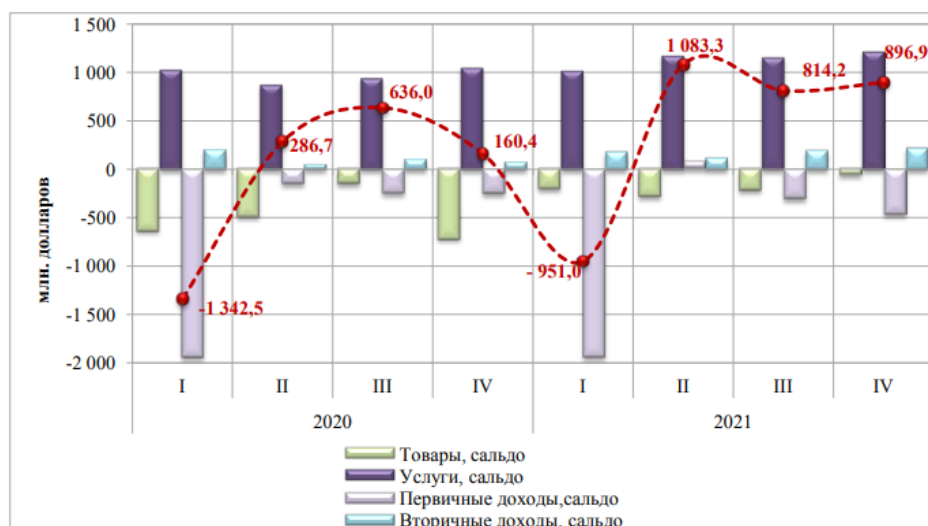


Рисунок 1 – Структура счета текущих операций платежного баланса Республики Беларусь

Примечание – Источник: [1].

Платежный баланс формируется в долларах США. Для публикации данных платежного баланса используются стандартное и аналитическое представления [1].

Счет текущих операций. За 2021 год профицит счета текущих операций платежного баланса Республики Беларусь составил 1,8 млрд долларов США, или 2,7 % ВВП (за 2020 год величина отрицательного сальдо составляла 0,3 млрд долларов, или 0,4 % ВВП). Улучшению сальдо счета текущих операций способствовал рост профицита торговли товарами и услугами и профицита вторичных доходов (рис. 1) [1].

Внешняя торговля товарами и услугами. Сальдо внешней торговли товарами и услугами за 2021 год сложилось положительным в размере 3,8 млрд

долларов (5,5 % ВВП). Увеличение профицита торговли товарами и услугами произошло за счет опережающего темпа роста экспорта (на 32,5 %) по сравнению с темпом роста импорта (на 28,9 %). Экспорт товаров и услуг составил 49,3 млрд долларов (72,1 % ВВП), импорт товаров и услуг – 45,5 млрд долларов (66,6 % ВВП). Внешнеторговый оборот товаров и услуг увеличился в 1,3 раза до 94,7 млрд долларов [1].

Товары. Внешнеторговые операции за 2021 год обусловили сжатие дефицита внешней торговли товарами до 0,8 млрд долларов (за 2020 год дефицит составлял 2,0 млрд долларов). Сальдо внешней торговли товарами с государствами – членами Евразийского экономического союза (далее – ЕАЭС) сложилось отрицательным в размере 6,6 млрд долларов (с Российской Федерацией – 7,4 млрд долларов) [1].

Экспорт товаров составил 39,0 млрд долларов (57,1 % ВВП) и по сравнению с 2020 годом увеличился на 10,6 млрд долларов, или на 37,4 %, в результате роста как средних цен (на 24,4 %), так и физических объемов поставок (на 9,9 %) [1].

Наиболее значимое увеличение экспорта товаров в стоимостном выражении по сравнению 2020 годом наблюдалось в торговле с Российской Федерацией, Украиной, Нидерландами и Польшей при сокращении экспорта товаров прежде всего в торговле с Соединенным Королевством Великобритании и Северной Ирландии, а также Индией [1].

Импорт товаров составил 39,8 млрд долларов (58,3 % ВВП) и увеличился на 9,4 млрд долларов, или на 31,0 %, главным образом за счет торговли с Российской Федерацией (рост на 7,2 млрд долларов). Увеличение стоимости импортных поставок произошло на фоне роста как средних цен на ввозимые товары (на 21,3 %), так и физического объема импорта (на 5,2 %) [1].

Развитие международных валютных отношений обусловлено ростом мирового производства и обращения, созданием мирового рынка, углублением международного разделения труда, формированием международной системы хозяйства и интернационализацией хозяйственной жизни. В каждый исторический период эти отношения имеют определенную форму организации, закрепленную межгосударственными соглашениями, которая представляет собой мировую (международную) валютную систему (МВС) [3, с. 109].

Стоит также отметить, что валютные отношения – это совокупность экономических отношений по поводу осуществления операций, совершаемых в валютах различных государств в экономической системе отдельных стран, регионов или на мировом рынке [4, с. 13].

Валютный курс представляет собой цену денежной единицы данной страны, выраженная в денежных единицах другой страны [3, с. 110].

Исчисление валютного курса необходимо для:

1. Взаимного обмена валютами при торговле товарами, услугами, при движении капиталов и кредитов. Экспортер обменивает вырученную иностранную валюту на национальную, так как валюты других стран не всегда могут обращаться в качестве законного платежного средства на территории данного государства. Импортер обменивает национальную валюту на иностранную для

оплаты товаров, купленных за рубежом. Должник приобретает иностранную валюту на национальную для погашения задолженности и выплаты процентов по внешним займам.

2. Сравнения цен мировых и национальных рынков, а также стоимостных показателей разных стран, выраженных в национальных или иностранных валютах.

3. Периодической переоценки счетов в иностранной валюте фирм, организаций, населения и банков, а также официальных международных валютных резервов государства [4, с. 66].

Как любая цена, валютный курс в рыночной экономике отклоняется от его стоимостной основы – покупательной способности валюты – под влиянием спроса и предложения на нее. Соотношение спроса и предложения на валюту зависит от множества факторов [4, с. 66].

Многофакторность валютного курса отражает его связь с другими экономическими категориями – стоимостью, ценой, деньгами, процентом и т. д. [4, с. 66].

Среди основных факторов, воздействующих на валютный курс, можно выделить следующие:

1. Темп инфляции. Чем выше темп инфляции в стране, тем ниже курс ее валюты, если не противодействуют иные факторы. Инфляция вызывает снижение покупательной способности и приводит к падению курса национальной валюты к валютам стран, где темп инфляции ниже. Зависимость валютного курса от темпа инфляции особенно велика у стран с большим объемом международного обмена товарами, услугами и капиталами.

2. Состояние платежного баланса. Активное сальдо платежного баланса способствует повышению курса национальной валюты, поскольку увеличивается спрос на нее со стороны иностранных должников. Пассивное сальдо платежного баланса порождает тенденцию к снижению курса национальной валюты, т. к. должники продают ее за иностранную валюту для погашения своих внешних обязательств.

3. Разница процентных ставок на привлекаемый капитал в разных странах. Изменение процентных ставок в стране воздействует при прочих равных условиях на международное движение капиталов, прежде всего краткосрочных. Повышение процентной ставки стимулирует приток иностранных капиталов, а ее снижение поощряет отток капиталов, в том числе национальных, за границу. Также процентные ставки влияют на операции валютных рынков, рынков ссудных капиталов и фондовых рынков.

4. Вид валютных операций. Валютные рынки быстро реагируют на изменения в экономике и политике, на колебания курсовых соотношений. Тем самым они расширяют возможности валютной спекуляции и стихийного движения «горячих» денег.

5. Степень доверия к стране в мировом сообществе. Она определяется состоянием экономики и политической обстановкой в стране. Причем дилеры учитывают не только темпы экономического роста, инфляции, уровень покупательной способности валюты, соотношение спроса и предложения валюты, но и перспективы их динамики. Иногда даже ожидание публикации официаль-

ных данных о торговом и платежном балансах или результатах выборов сказывается на соотношении спроса и предложения на конкретную валюту.

6. Валютная политика государства. Соотношение рыночного и государственного регулирования валютного курса влияет на его динамику. Формирование валютного курса на валютных рынках через механизм спроса и предложения валюты обычно сопровождается резкими колебаниями курсовых соотношений. На рынке складывается реальный валютный курс – показатель состояния экономики, денежного обращения, финансов, кредита и степени доверия к определенной валюте. Государственное регулирование валютного курса направлено на его повышение либо снижение, исходя из задач валютной политики [4, с. 67].

Перечень факторов, влияющих на валютный курс, позволяет констатировать, что одни из них лишь на некоторое время приводят в движение валютный курс, а другие влияют на него длительный период. Исходя из этого, факторы можно разделить на конъюнктурные (краткосрочные) и структурные (долгосрочные) [4, с. 68].

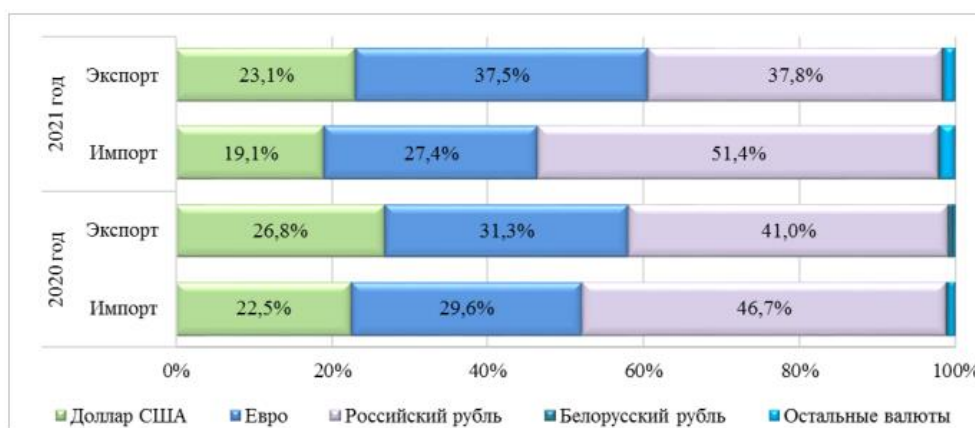


Рисунок 2 – Валютная структура платежей по экспорту и импорту товаров Республики Беларусь

Примечание – Источник: [1].

Резиденты Республики Беларусь получили от экспорта товаров денежные средства в размере 38,4 млрд долларов (за 2020 год – 27,7 млрд долларов). Основные платежи осуществлялись в российских рублях (37,8 % всех денежных поступлений от экспорта товаров), евро (37,5 %) и долларах США (23,1 %). При этом доли поступлений денежных средств в долларах и российских рублях снизились соответственно на 3,7 и 3,3 процентного пункта, доля поступлений в евро увеличилась на 6,1 процентного пункта (рис. 2) [1].

Платежи в оплату импорта товаров проведены на сумму 39,4 млрд долларов (за 2020 год – 29,6 млрд долларов). В структуре платежей значительную долю занимали 12 платежей в российских рублях (51,4 % всех денежных выплат за импорт товаров), евро (27,4 %) и долларах США (19,1 %). Доли платежей в долларах и евро снизились соответственно на 3,4 и 2,2 процентного пункта, доля платежей в российских рублях увеличилась на 4,7 процентного пункта (рис. 2) [1].

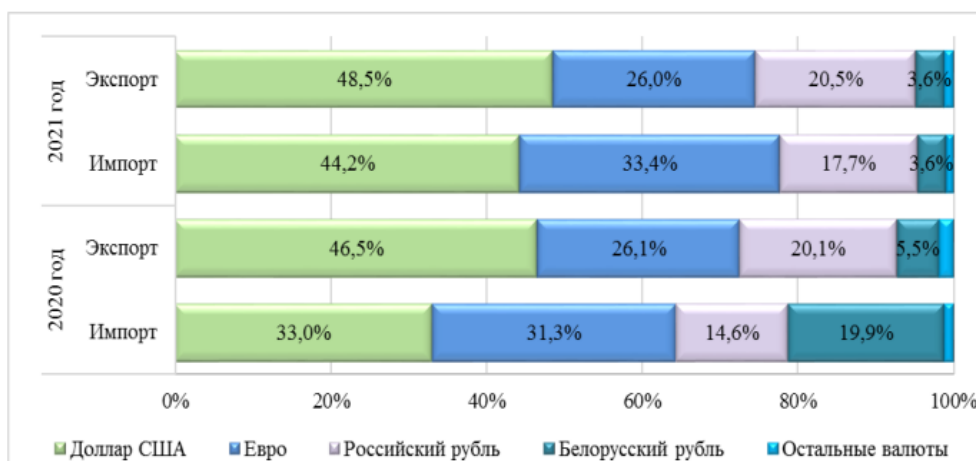


Рисунок 3 – Валютная структура платежей по экспорту и импорту услуг Республики Беларусь
Примечание – Источник: [1].

Денежная выручка от экспорта услуг за 2021 год составила 10,1 млрд долларов и увеличилась на 14,1 % по сравнению с 2020 годом. Основные платежи за экспорт услуг осуществлялись в долларах США (48,5 % всех денежных поступлений от экспорта услуг), евро (26,0 %) и российских рублях (20,5 %). Доли поступлений денежных средств в долларах и российских рублях увеличились соответственно на 2,0 и 0,4 процентного пункта при одновременном снижении доли поступлений в белорусских рублях на 1,9 процентного пункта (рис. 3) [1].

Платежи за импорт услуг за 2021 год составили 5,4 млрд долларов и увеличились на 9,2 %. Основная часть расчетов осуществлялась в долларах США (44,2 % всех платежей за импорт услуг), евро (33,4 %) и российских рублях (17,7 %). При этом доли платежей в долларах, российских рублях и евро увеличились соответственно на 11,2, 3,1 и 2,2 процентного пункта за счет сокращения доли платежей в белорусских рублях на 16,2 процентного пункта (рис. 3) [1].

Первичные доходы. Сальдо первичных доходов за 2021 год сформировалось отрицательным в размере 2,6 млрд долларов (3,9 % ВВП) главным образом в результате сложившегося дефицита инвестиционных доходов (3,2 млрд долларов) [1].

Объем инвестиционных доходов к получению резидентами Республики Беларусь от активов, размещенных за границей, составил 0,2 млрд долларов. Начисленные к выплате доходы по внешним обязательствам сложились в размере 3,4 млрд долларов. В том числе начисленные к выплате дивиденды составили 1,4 млрд долларов, проценты по внешним долговым обязательствам Республики Беларусь – 1,3 млрд долларов, реинвестированные доходы от прямых инвестиций – 0,7 млрд долларов [1].

Сальдо доходов от внешней трудовой деятельности временных работников сложилось положительным в размере 0,5 млрд долларов (0,8 % ВВП). Оплата труда резидентов Республики Беларусь, временно работающих за рубежом (583,1 млн долларов, за 2020 год – 584,3 млн долларов), превысила трудо-

вые доходы мигрантов-нерезидентов, временно занятых в экономике Республики Беларусь (48,9 млн долларов, рост на 17,6 % по сравнению с 2020 годом) [1].

Вторичные доходы. Сальдо вторичных доходов сформировалось положительным в размере 0,7 млрд долларов (1,0 % ВВП), что свидетельствовало о превышении поступлений текущих трансфертов из-за границы над их выплатами за границу [1].

В страну поступило трансфертов текущего характера на сумму 2,2 млрд долларов (за 2020 год – 1,9 млрд долларов). В том числе Правительством Республики Беларусь (с учетом распределения ввозных таможенных пошлин между государствами – членами ЕАЭС) получено 1,3 млрд долларов, прочими секторами – 0,9 млрд долларов. Текущие трансферты резидентов Республики Беларусь за границу составили 1,5 млрд долларов, из которых Правительство Республики Беларусь выплатило с учетом распределения ввозных таможенных пошлин между государствами – членами ЕАЭС 0,7 млрд долларов. Прочие секторы направили за границу текущих трансфертов на сумму 0,8 млрд долларов [1].

Счет операций с капиталом. За 2021 год сформировалось положительное сальдо счета операций с капиталом в размере 8,3 млн долларов за счет поступлений от продажи нерезидентам Республики Беларусь произведенных нефинансовых активов на сумму 13,6 млн долларов и выплат за границу от операций, связанных с приобретением произведенных нефинансовых активов, в размере 5,3 млн долларов [1].

Финансовый счет. За 2021 год сальдо финансового счета платежного баланса в стандартном представлении (с учетом операций с международными резервными активами) сложилось положительным в размере 1,1 млрд долларов и характеризовало чистое кредитование резидентами Республики Беларусь остального мира (за 2020 год – отрицательное сальдо (чистое заимствование) на сумму 0,4 млрд долларов) [1].

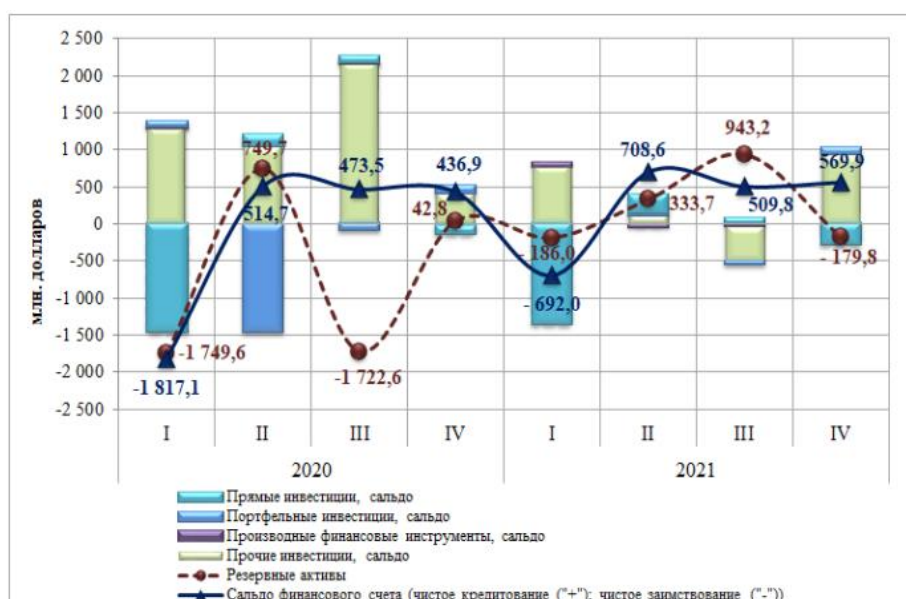


Рисунок 4 – Структура финансового счета платежного баланса Республики Беларусь

Примечание – Источник: [1].

Прямые инвестиции. Сальдо по операциям с прямыми инвестициями за 2021 год сложилось отрицательным в размере 1,3 млрд долларов, что свидетельствовало о чистом заимствовании белорусскими резидентами финансовых средств у нерезидентов [1].

За 2021 год чистое изъятие резидентами Республики Беларусь прямых инвестиций, ранее направленных за рубеж, составило 92,6 млн долларов, в том числе в форме инструментов участия в капитале, за исключением реинвестирования доходов, – 77,1 млн долларов. Реинвестирование доходов осуществлено в объеме 0,5 млн долларов. Операции с долговыми инструментами между материнскими и дочерними компаниями обусловили уменьшение активов на 16,0 млн долларов [1].

Поступление прямых иностранных инвестиций в экономику Республики Беларусь (с учетом изъятия) составило 1,2 млрд долларов, что на 12,0 % меньше объема прямых инвестиций, привлеченных за 2020 год. Основная сумма полученных за рассматриваемый период прямых инвестиций пришлась на реинвестированную прибыль белорусских финансовых и нефинансовых организаций, которая оценивалась в 0,7 млрд долларов против 1,0 млрд долларов за 2020 год. Чистое привлечение прямых иностранных инвестиций в форме инструментов участия в капитале составило 355,1 млн долларов, операции с долговыми инструментами (без учета торговых кредитов и авансов) обеспечили поступление прямых иностранных инвестиций на сумму 178,0 млн долларов [1].

Одним из основных прямых инвесторов белорусской экономики по-прежнему оставалась Российская Федерация, резидентами которой за 2021 год предоставлено (на чистой основе) 0,4 млрд долларов, или 35,4 % всего нетто-притока прямых инвестиций из-за рубежа. Значительные вложения прямых инвестиций на чистой основе осуществлены также резидентами Кипра, Объединенных Арабских Эмиратов, Австрии, Германии. Наибольшие суммы прямых иностранных инвестиций направлены в организации обрабатывающей промышленности, финансовой и страховой деятельности, информации и связи [1].

Портфельные инвестиции. Внешнеэкономические операции с портфельными инвестициями по итогам 2021 года обеспечили чистое кредитование резидентами Республики Беларусь нерезидентов на сумму 87,2 млн долларов (за 2020 год наблюдалось чистое заимствование финансовых средств в размере 1,3 млрд долларов) [1].

Активы резидентов Республики Беларусь, размещенные в иностранных ценных бумагах, увеличились на 71,4 млн долларов, в том числе в форме инструментов участия в капитале – на 7,1 млн долларов, долговых ценных бумаг – на 64,2 млн долларов [1].

Обязательства перед нерезидентами по ценным бумагам белорусских эмитентов сократились на 15,8 млн долларов, в том числе за счет операций с долговыми ценными бумагами – на 12,3 млн долларов, ценными бумагами в форме инструментов участия в капитале – на 3,5 млн долларов [1].

Производные финансовые инструменты. Операции резидентов Республики Беларусь с производными финансовыми инструментами обусловили рост иностранных активов на 16,5 млн долларов и сокращение аналогичных внешних

обязательств на 21,7 млн долларов. В результате чистое кредитование резидентами Республики Беларусь остального мира по операциям с производными финансовыми инструментами сложилось в размере 38,3 млн долларов [1].

Прочие инвестиции. За 2021 год внешнеэкономические операции с депозитами, кредитами и займами, торговыми кредитами и авансами, прочими иностранными активами (кроме резервных) и обязательствами обеспечили чистое кредитование остального мира на сумму 1,4 млрд долларов против 5,0 млрд долларов за 2020 год [1].

Иностранные активы резидентов Республики Беларусь в форме прочих инвестиций увеличились на 2,0 млрд долларов при одновременном росте аналогичных обязательств перед нерезидентами на 0,7 млрд долларов [1].

Список использованных источников

1. Национальный банк Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.nbrb.by>. – Дата доступа: 20.05.2022
2. Бондаренко, Н. Н. Платежный баланс: электронный учебно-методический комплекс / Н. Н. Бондаренко ; БГУ, Ин-т бизнеса БГУ, каф. управления финансами и недвижимостью. – Минск : БГУ, 2019. – 143 с.
3. Бельчина, Е. М. Деньги, кредит, банки : учеб. пособие / Е. М. Бельчина. – Минск : БГАТУ, 2016. – 224 с.
4. Лукьянов, С. А. Международные валютно-кредитные отношения : учеб. пособие / С. А. Лукьянов [и др.] ; под общ. ред. Н. Н. Мокоевой. – Екатеринбург : Изд-во Урал. ун-та, 2015. – 296 с.

Дадалко С. В.

г. Минск,
Учреждение образования
Федерации профсоюзов Беларуси
«Международный университет «МИТСО»
кандидат экономических наук, доцент,
svetarozedad@gmail

Погорельская В. А.

г. Минск,
Учреждение образования
Федерации профсоюзов Беларуси
«Международный университет «МИТСО»
студентка экономического факультета,
veronikarogorelskaa@gmail.com

ИНВЕСТИЦИОННАЯ АКТИВНОСТЬ И ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ НА БЕЛОРУССКОМ РЫНКЕ: ОПЫТ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Аннотация: В статье рассмотрены особенности инвестирования, перечень возможных инструментов для инвестирования в Республике Беларусь и дана их характеристика. Приведены и проанализированы статистические показатели по сферам инвестирования, рассмотрены стартапы и токены в качестве инструментов для инвестирования средств. Сделан акцент на правовой аспект регулирования инвестиционной деятельности.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционная деятельность, инвестиционная активность, акция, инфляция, депозит, вклад, облигации, токен, стартап, риск, спред.

Инвестиции играют ключевую роль в современной экономике, являясь важнейшим фактором экономического роста. Особая роль инвестиций заключается в трансформации средств государства, хозяйствующих субъектов и отдельных граждан в простое и расширенное воспроизводство материальных и нематериальных ценностей, обеспечивающих рост национального благосостояния [1, с. 13]. Инвестиционный процесс в своей основе направлен на эффективное вложение денежных средств, иного имущества, имущественных и неимущественных прав в предприятия, объекты недвижимости, станки, оборудование, финансовые инструменты, нефинансовые средства и т. п., что позволяет получать адекватную прибыль или обеспечивать полезные социальные или экологические эффекты [2, с. 7].

Покупательная способность сбережений будет снижаться из-за инфляции, если деньги не инвестировать, то есть «деньги должны работать». Так, согласно оценкам экспертов ВІК Ratings, в 2020 году инфляция в Беларуси составила 7,4 %, а в 2021 году – 9,97 % [3] (рис. 1).

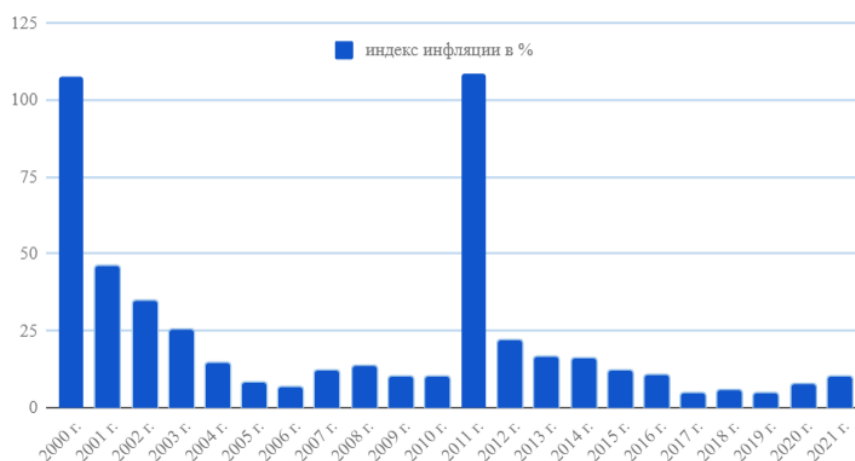


Рисунок 1 – Годовой уровень инфляции в Республике Беларусь, 2000 – 2021 гг.

Примечание – Источник: [3].

По данным Федеральной резервной системы инфляция в США в 2020 году составила 1,5 %, а в 2021 году – 6,7 %. Инфляция потребительских цен достигла нового 40-летнего максимума и вскоре приблизится к 9 %, поскольку растущие затраты предприятий на товары и рабочую силу перекладываются на потребителей [4].

Инфляция в 19 странах, использующих евро в качестве официальной валюты, выросла в декабре 2021 года на 5 % в годовом выражении, свидетельствуют подсчеты Евростата. Рост потребительских цен в декабре 2021 года оказался выше прогнозов аналитиков: опрошенные Reuters эксперты ожидали, что он будет находиться на уровне 4,7 %. Для сравнения: в декабре 2020 года в еврозоне была зафиксирована дефляция 0,3 % [5] (рис. 2).

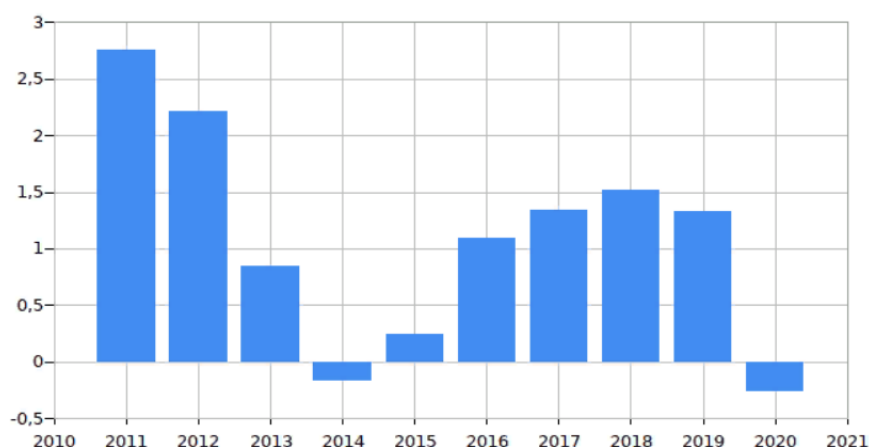


Рисунок 2 – Уровень инфляции в Еврозоне, 2010 – 2021 гг.

Примечание – Источник: [5].

Средневзвешенный курс белорусского рубля на валютном рынке Республики Беларусь по отношению к российскому рублю в январе 2022 года сложился на уровне 3,3805 рубля за 100 российских рублей; к доллару США – 2,5874 рубля за 1 доллар США, к евро – 2,9274 рубля за 1 евро [6].

Для того чтобы уберечь свои сбережения от инфляции и преумножить их, необходимо инвестировать. В странах Азии и Европы инвесторы предпочитают вкладываться в недвижимость и облигации. В Северной Америке инвесторы диверсифицируют свой капитал с упором на облигации, недвижимость и акции частных компаний. В постсоветских странах инвесторы склонны инвестировать преимущественно в облигации и недвижимость. В виду высоких инфляционных и девальвационных ожиданий, население хранит сбережения преимущественно в иностранной валюте.

Перечень инвестиционных возможностей в Республике Беларусь несколько ограничен по причине не достаточной развитости финансового рынка. 2020 год еще сильнее сократил перечень доходных инвестиционных инструментов на белорусском рынке: мировая экономика вступила в рецессию, вызванную пандемией COVID-19, а экономическая ситуация в Беларуси осложнилась.

Рассмотрим перечень доступных инвестиционных инструментов:

1. Банковские вклады в Республике Беларусь представлены: в виде отзывных и безотзывных; в национальной и иностранной валюте. В период с 2016 по 2020 гг. ставки по вкладам в белорусских рублях и иностранной валюте постепенно снижались. Во второй половине 2020 года ставки по вкладам в белорусских рублях значительно выросли в виду нестабильной экономической и политической ситуации, которая привела к оттоку вкладчиков и снижению уровня ликвидности в банковской системе. Открывая депозит, вкладчиком преследуются две цели. Во-первых, сохранение своих денежных средств, а во-вторых, получение прибыли от вклада в виде процентов. При этом в Республике Беларусь доходность по валютным вкладам фактически равна, а иногда и находится на уровне ниже инфляции в США и Еврозоне, что превращает отзывные вклады в иностранной валюте скорее не в инвестиционный, а в сберегательный инструмент, помогающий уберечь средства от инфляции и имеющий высокую ликвидность [7, с. 7] (рис. 3).



Рисунок 3 – Средние ставки по депозитам в национальной и иностранной валюте больше одного года, 2016 – 2020 гг., %

Примечание – Источник: [6; 7].

Средняя процентная ставка по новым срочным банковским вкладам (депозитам) в национальной валюте в январе 2022 года сложилась на уровне 6,78 % годовых. Средняя процентная ставка по новым срочным банковским вкладам (депозитам) юридических лиц в национальной валюте в январе 2022 года составила 4,65 % годовых, по новым срочным банковским вкладам (депозитам) физических лиц – 13,75 % годовых. Средняя процентная ставка по новым срочным отзывным банковским вкладам (депозитам) юридических лиц в национальной валюте в январе 2022 года составила 3,28 % годовых, физических лиц – 10,83 % годовых. Средняя процентная ставка по новым срочным безотзывным банковским вкладам (депозитам) юридических лиц в национальной валюте в январе 2022 года составила 8,98 % годовых, физических лиц – 14,08 % годовых. Средняя процентная ставка по новым срочным банковским вкладам (депозитам) в иностранной валюте в январе 2022 года составила 3,31 % годовых. Средняя процентная ставка по новым срочным банковским вкладам (депозитам) юридических лиц в январе 2022 года сложилась на уровне 3,07 % годовых, по новым срочным банковским вкладам (депозитам) физических лиц – 3,7 % годовых. Средняя процентная ставка по новым срочным отзывным банковским вкладам (депозитам) юридических лиц в иностранной валюте в январе 2022 года сложилась на уровне 2,78 % годовых, физических лиц – 1,95 % годовых. Средняя процентная ставка по новым срочным безотзывным банковским вкладам (депозитам) в иностранной валюте юридических лиц в январе 2022 года сложилась на уровне 3,26 % годовых, физических лиц – 4,03 % годовых [6].

2. Недвижимость является одним из наиболее популярных инвестиционных инструментов на белорусском рынке. Инвестировать можно как в жилую, так и коммерческую недвижимость. Особенностью недвижимости, как инвестиционного инструмента, является высокий порог входа (минимальная сумма для инвестирования). Также, следует грамотно выбрать момент для входа на рынок, ввиду его довольно высокой волатильности. В 2020 году цены на недвижимость снизились, также ожидалось снижение по итогам 2021 года. Ожидаемого обвала цен на фоне пандемии и политического кризиса не произошло – можно предположить, что собственники квартир не готовы снижать цены более быстрыми темпами.

Рынок недвижимости в 2021 году оказался самым успешным за последние 15 лет, так в Минске было приобретено более 14 500 квартир и это абсолютный рекорд рынка. Из них 17 % было заключено с квартирами в готовых новостройках от застройщика. Такой объем сделок сформировался за счет спада активности покупателей в 2020 году и сформировавшегося в результате отложенного спроса [8]. Главный риск при инвестировании в недвижимость – экономические кризисы. При резком снижении цен для восстановления вложений может потребоваться не один год. Перед мировым экономическим кризисом стоимость одного квадратного метра в Минске составляла ~1950 USD/м², после него стоимость одного квадратного метра упала на 30 % и составила ~ 1350 USD/м². Стоимость недвижимости зависит от желаемого места, площади и состояния. В Минске стоимость квартир начинаются от 40 тыс. USD, а офисных помещений – от

35 тыс. USD (площадью от 30 м²). Отдельно можно рассматривать инвестиции в строящуюся недвижимость, поскольку по окончании строительства рыночная стоимость продажи может быть на 10 – 15 % выше. При этом относительно высоки риски столкнуться с затянувшимся строительством.

Так, количество домов с превышенным нормативным сроком строительства в Республике Беларусь в 2019 году составило 25 единиц [7, с. 9]. На рис. 4 представлена динамика изменения цен на жилую и коммерческую недвижимость в процентах.



в %

Рисунок 4 – Изменение цен на жилую и коммерческую недвижимость за 2016 – 2020 гг. в долларах США, % (год к году)

Примечание – Источник: [9].

Цены на недвижимость в 2022 году составляют следующие значения: средняя цена предложения 1367 USD за м², средняя цена сделки 1274 USD за м². Следует отметить, что стоимость и доходность по недвижимости могут сильно отличаться в зависимости от местоположения объекта, и это следует учитывать при выборе данного инвестиционного инструмента. Динамика сделок по недвижимости в Беларуси дана на рис. 5.

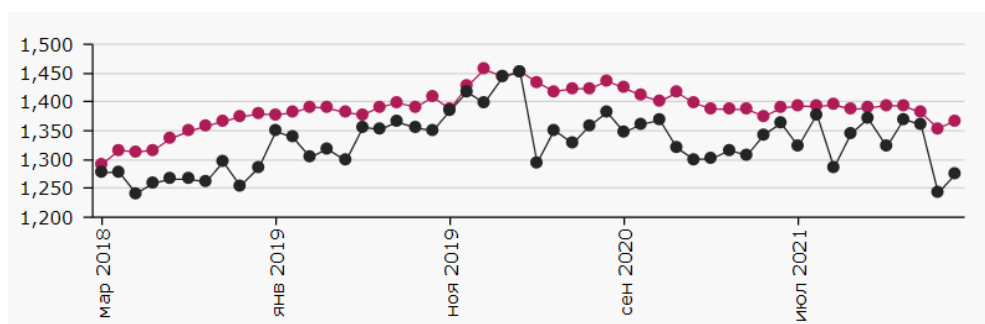


Рисунок 5 – Динамика сделок купли-продажи недвижимости, 2018 – апрель 2022 гг., долл. США

Примечание – Источник: [10].

1. Белорусский фондовый рынок – один из наименее развитых секторов финансового рынка Беларуси. Рынок акций Беларуси развит слабо из-за высокой доли государственного сектора экономики, а также по причине жестких регуляторных ограничений. Доходность по рынку акций в Республике Беларусь ниже, чем на развитых рынках. Инвестирование в белорусские акционерные общества сопряжено с очень высокими рисками. В этой связи, для операций с акциями необходимо проводить детальный анализ финансовой отчетности конкретной компании. Так, объемы биржевых торгов акциями за 2019 год составили всего лишь 16,2 млн долларов США (–55 % к объему 2018 года). За 6 месяцев 2020 года объемы торгов составили 2,147 млн долларов США (что в 4,4 раза меньше, чем за аналогичный период 2019 года). Акции приносят доход не только посредством роста их стоимости, но также и через выплату дивидендов. Для того чтобы снизить риски и увеличить доходность, рекомендуется не приобретать бумаги одной компании, а формировать портфель из акций различных компаний. Как показывают исследования, акции белорусских предприятий имеют высокую волатильность. По некоторым данным, в 2019 году больше всего дивидендов выплатили компании: «Пеленг», «Брестгазоаппарат», «Пивоваренная компания Аливария», «Пуховичинефтепродукт», «Лиданефтепродукт», «Слуцкий сахарорафинадный комбинат», «Керамин», «АСБ Беларусбанк», «Приорбанк» [7].

2. Корпоративные облигации – это один из наиболее перспективных и высокодоходных способов инвестирования в Беларуси. Корпоративные облигации эмитируются в национальной валюте – в белорусских рублях, а также в иностранной, чаще всего долларах США. Ставки по корпоративным облигациям существенно выше ставок по депозитам в иностранной валюте, соответственно и риски значительно выше. При выборе эмитента целесообразно изучить его финансовую отчетность для того, чтобы выбрать бумаги с подходящим вам балансом доходности и финансовой устойчивости предприятия. Ставки по облигациям в национальной валюте имеют тенденцию постепенно снижаться, а ставки по облигациям, номинированным в иностранной валюте – повышаются. (рис. 6).

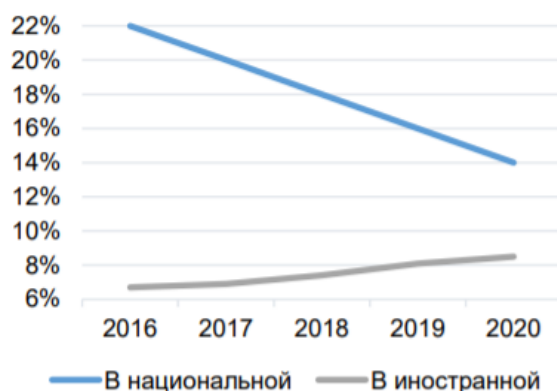


Рисунок 6 – Динамика доходности корпоративных облигаций, 2016 – 2020 гг.

Примечание – Источник: [7].

3. Государственные облигации как инструмент инвестирования эмитируются в национальной и в иностранной валюте (чаще всего в долларах США). Государственные облигации Республики Беларусь, номинированные в иностранной валюте – это инструмент со ставками, превышающими ставки по вкладам в иностранной валюте и со средним уровнем риска. В связи со сложившейся политической ситуацией риски по данному инструменту существенно выросли. По последнему 271 выпуску облигаций Министерства финансов Республики Беларусь (2020 год) доходность составляет 4,5 % в долларах США. Дата погашения – 2028 год. При данной доходности выпуск пользуется низким спросом среди инвесторов. Несколько лет назад доходность по государственным облигациям в национальной валюте составляла до 20 % годовых в виду высоких инфляционных ожиданий. В 2020 средняя доходность составляла уже ~ 7,75 %. Облигации, номинированные в иностранной валюте, выпущенные в 2017 году имеют доходность около 5,5 % (рис. 7).



Рисунок 7 – Динамика доходности государственных облигаций, 2016 – 2020 гг., %

Примечание – Источник: [7].

С 1 января по 31 декабря 2021 г. на внутреннем финансовом рынке реализовано государственных облигаций Республики Беларусь на сумму 191,00 млн бел. рублей и 1 237,63 млн долл. США в эквиваленте, в том числе именных облигаций – 191,00 млн бел. рублей и 1 205,10 млн долл. США в эквиваленте; облигаций на предъявителя – 32,53 млн долл. США. При этом в торговой системе ОАО «Белорусская валютно-фондовая биржа» размещено государственных именных облигаций на сумму 26,77 млн долл. США [11].

4. Золото в виде слитков является наиболее популярным для инвестирования драгоценным металлом на белорусском рынке. Меньшей популярностью пользуются слитки серебра. Приобретаются слитки в силиконовой оболочке для хранения. Второй опцией приобретения драгоценного металла является открытие ОМС – обезличенного металлического счета. Исторически инвестиции в драгоценные металлы, в особенности в золото, являются скорее не инвестиционным инструментом, а способом защиты сбережений от инфляции.

С 2016 по 2020 годы среднегодовые темпы роста стоимости золотых слитков составили 21,5 %, серебра – 16,5 %. Учетные цены на драгоценные металлы на 25.05.2022 золото (за 1 г) 147,29; серебро (за 1 г) 76,08; палладий (за 1 г) 159,44 [6]. Динамика доходности рассчитывалась с учетом предложений покупки-продажи в определенные периоды времени и с учетом спредов между покупкой-продажей металлов. Особенностью белорусского рынка является большой спред (разница) между покупкой-продажей слитков. В некоторые периоды времени спред между покупкой-продажей мог составлять до 40 % от стоимости самого слитка. Для ОМС ликвидность выше, так как заявки выставляются сразу, а также спред намного меньше, чем при покупке-продаже слитков.

5. Токены – это один из немногих способов приобретения иностранных ценных бумаги в Беларуси. В целом, токены могут быть выражены в виде иностранных валют и криптовалют, а также в виде других реальных активов (акций, облигаций, производных финансовых инструментов и проч.). В Беларуси токены к реализации предлагают платформы Finstore и Currency. По сути, токены являются альтернативой «доверительному управлению» с более низкими комиссиями, но с более высокими рисками учитывая высокую волатильность фондового рынка и факт того, что токены – это достаточно новый инструмент. Вероятность банкротства самих платформ – выше вероятности банкротства крупных банков, соответственно риски выше, чем для «доверительного управления».

В Республике Беларусь торгуют токенами две компании. Первая это – Currency.com, которая позволяет выйти на зарубежные рынки, рынок Forex, приобретать токены акций, инвестиционные биржевые фонды – Exchange Traded Funds (ETF), токенизированные индексы, токенизированные биржевые товары, государственные и корпоративные облигации, криптовалюты, а также приобретать токены отдельных компаний.

Вторая компания – FinStore.by позволяет приобретать токены белорусских компаний. Токены носят характер криптооблигаций. Для каждой торгуемой компании выпускается Whitelabel, где инвестор может ознакомиться с эмитентом. Обе компании являются резидентами Парка Высоких Технологий, и их деятельность регулируется Декретом № 8 Президента Республики Беларусь «О развитии цифровой экономики» от 21.12.2017.

Токены не регулируются таким же образом, как регулируется «доверительное управление». Согласно белорусскому законодательству, доверительному управляющему (т. е. банку) не переходят права собственности на приобретаемые для инвестора ценные бумаги. Ценные бумаги хранятся в отдельном депозитарии, а не в банке. То есть токены мало защищены в отличие от доверительного управления в банках, так как Декрет № 8 не в полной мере регулирует токенизированные активы. При условии, если компания-эмитент, торгуемая на FinStore становится банкротом, то согласно Гражданскому кодексу Республики Беларусь, владелец токенов находится лишь четвертым в очереди на возврат инвестиций.

6. Доверительное управление – это договорные отношения, в рамках которых профессионалы, за определенное вознаграждение, управляют капита-

лом для получения прибыли. Данный инструмент дает возможность торговать на мировых фондовых биржах акциями, ETF и облигациями. Некоторые из белорусских банков также предоставляют возможность торговать деривативами (производными финансовыми инструментами). Доверительное управление представлено в трех формах: «По приказу» – все решения принимает владелец средств; «По согласованию» – согласование стратегии инвестирования с владельцем средств; «Полное» – управляющий (банк) сам решает, как располагаться средствами в зависимости от выбранной стратегии инвестирования. В Республике Беларусь услуги «доверительного управления» предоставляют 9 банков. Кроме банков, предоставляющих услуги доверительного управления, есть несколько зарубежных брокеров, сотрудничающих с резидентами Беларуси. Среди них: Score Priority (Just2Trade), Exante, Saxobank, Saxo Capital Markets. Для получения высокого процентного дохода и для снижения рисков при инвестициях в рынок акций, следует значительно диверсифицировать портфель. Так, если одна из акций значительно упадет, этот эффект будет сглажен ростом других компаний в портфеле. Данная задача значительно упрощается покупкой акций биржевых фондов (ETF), которые изначально представляют собой портфель, состоящий из широкого набора акций [7, с. 23].

7. Стартапы выступают в качестве инвестиционного проекта, цель которого – быстро окупить вложенные инвестиции и получить прибыль.

В 2020 году группой компаний Belbiz проведено подробное исследование состояния стартап-экосистемы Беларуси. Это второй отчет из серии «Стартапы Беларуси». Первое исследование, которое дало представление о новом зарождающемся секторе белорусской экономики – технологических стартапах, было проведено в 2018 году. «Стартапы Беларуси 2020» – это подробный анализ устойчивости стартапов разных стадий, бизнес-моделей и индустрий так как кризис-2020 вызвал резкие сдвиги в стратегии многих стартапов как в Беларуси, так и за рубежом. Стартапы – важнейший элемент экономического развития любой страны. Они являются одними из самых быстроразвивающихся бизнесов, многие из которых имеют потенциал вырасти в многомиллионные и многомиллиардные бизнесы, так называемые юникорны. В Беларуси пока нет юникорнов, в отличие, например, от Эстонии, где таких компаний уже пять. Но ряд сегодняшних отечественных стартапов имеет потенциал в будущем стать первым белорусским юникорном. В конце 2019 года в Беларуси был создан первый акселерационный фонд TechMinsk, который за год инвестировал в 10 стартапов. В 2020-м TechMinsk проводил акселерационную программу онлайн [12, с. 8].

Следует также отметить, что в республике создано ГУ «Национальное агентство инвестиций и приватизации», даны полномочия физическим и юридическим лицам на представление интересов Республики Беларусь по вопросам привлечения инвестиций в Республику Беларусь. Законодательством Республики Беларусь предусмотрен целый ряд преференциальных режимов для инвесторов. Они включают специальные льготные условия хозяйствования при организации бизнеса в рамках шести свободных экономических зон, Парка высоких технологий и Индустриального парка «Великий камень». Зарубежные компа-

нии также могут извлечь дополнительную выгоду посредством снижения инвестиционных затрат и налоговой нагрузки при размещении своего бизнеса на территории малых и средних городов Беларуси. Кроме того, заключение инвестиционного договора с Республикой Беларусь позволяет инвестору установить дополнительные правовые гарантии защиты своего капитала и одновременно получить льготные условия и преференции для реализации инвестиционного проекта [13].

Вместе с тем исследования показывают, что в экономике присутствует проблема снижения инвестиционной активности. Одной из причин эксперты, по-прежнему, называют высокую фискальную нагрузку и растущий долг корпоративного сектора. Некоторое упрощение налогового администрирования к сожалению, не может решить проблемы оздоровления финансов организаций.

Резюмируя вышеизложенное, можно сказать, что государство заинтересовано в повышении инвестиционной активности и инвестиционной привлекательности страны. Так, комплекс мер по запуску нового инвестиционного цикла разработан Министерством экономики Республики Беларусь (утвержден № 39/225-267/55 от 25.04.2022). Состав таких мер, в частности, включает:

- создание благоприятной инвестиционной среды, в том числе развитие системы венчурного финансирования;
- совершенствование правовых условий осуществления инвестиций, в том числе введение нового механизма заключения инвестиционных договоров для реализации крупномасштабных проектов;
- стимулирование инвестиций в свободные (особые) экономические зоны;
- формирование портфеля инновационных проектов с целью привлечения инвесторов и оказания содействию реализации проектов;
- создание условий формирования «длинных денег» в экономике, в том числе условий и правовой среды для развития страхования и накопительной пенсии; привлекательности государственных облигаций.

Список использованных источников

1. Инвестиции и инвестиционная деятельность : учебник / Л. И. Юзвович [и др.] ; под общ. ред. Л. И. Юзвович. – Екатеринбург : Изд-во Урал. ун-та, 2021. – 498 с.
2. Аскинадзи, В. М. Инвестиции: учебник для бакалавров / В. М. Аскинадзи, В. Ф. Максимова. – М. : Изд-во «Юрайт», 2019. – 422 с.
3. Инфляция, уровень инфляции в Беларуси [Электронный ресурс] // Myfin. – Режим доступа: <https://myfin.by/wiki/term/inflyaciya>. – Дата доступа: 23.04.2022.
4. Уровень инфляции в США за 2021 [Электронный ресурс] // Borg. expert. – Режим доступа: <https://borgexpert.com/ru/news/ynfliatsyia-v-ssha-za-2021-hod-dostyhla-7-eto-samyj-vysokuj-uroven-s-1982-hoda>. – Дата доступа: 23.04.2022.
5. СтатБюро. Графики Инфляции в Еврозоне по годам [Электронный ресурс] // Statbureau.org. – Режим доступа: <https://www.statbureau.org/ru/eurozone/inflation-charts-yearly>. – Дата доступа: 23.04.2022.
6. Национальный банк Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.nbrb.by>. – Дата доступа: 20.04.2022.

7. Инвестиционные возможности для физических лиц в Беларуси [Электронный ресурс] // ВІК Ratings. – Режим доступа: https://bikratings.by/wp-content/uploads/2020/12/investicijonnye_vozmozhnosti_dlya_fl_v_rb.pdf. – Дата доступа: 20.04.2022.
8. Рынок недвижимости [Электронный ресурс] // Myfin. – Режим доступа: <https://my-fin.by/stati/view/ceny-padaut-spros-na-minimume-deficita-net-itogi-rynka-ziloj-nedvizimosti-2020>. – Дата доступа: 25.04.2022.
9. Рейтинговое агентство [Электронный ресурс] // ВІК Ratings. – Режим доступа: <https://bikratings.by>. – Дата доступа: 20.04.2022.
10. Цены на жилье в Минске, анализ и динамика цен на недвижимость, статистика рынка [Электронный ресурс] // «Твоя столица». – Режим доступа: <https://www.t-s.by/analytics/monitoring>. – Дата доступа: 25.04.2022.
11. О реализации государственных облигаций Республики Беларусь [Электронный ресурс] // Мин-во финансов Респ. Беларусь. – Режим доступа: https://minfin.gov.by/public_debt/pressreleases/0ca1185966f24f63.html. – Дата доступа: 25.04.2022.
12. Стартапы Беларуси [Электронный ресурс] // Startup Report. – Режим доступа: https://bel.biz/wp-content/uploads/2020/12/2020_StartupReport.pdf. – Дата доступа: 25.04.2022.
13. Инвестиции в Беларуси [Электронный ресурс] // Офиц. интернет-портал Президента Респ. Беларусь. – Режим доступа: <https://president.gov.by/ru/belarus/economics/investicii>. – Дата доступа: 23.04.2022.

Пузенкова Ю. И.

г. Минск,
Учреждение образования
«Белорусский государственный
экономический университет»,
магистрант кафедры налогов и налогообложения,
puzenkov.y@mail.ru

Научный руководитель

Косач О. Ф.

г. Минск,
Учреждение образования
«Белорусский государственный
экономический университет»,
доцент кафедры налогов и налогообложения,
кандидат экономических наук,
olya@kuzko.com

СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ ВЕНЧУРНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Аннотация: Конкурентоспособность страны на международной арене во многом определяется продуманным механизмом финансирования инвестиционно-инновационных проектов, необходимостью совершенствования и формирования новых механизмов. Их развитие позволяет государству укреплять свое положение на мировом рынке. Одним из наиболее перспективных механизмов инновационного развития выступает венчурное финансирование.

Ключевые слова: венчурное финансирование, венчурные организации, венчурные инвестиции, стартап, бизнес-ангел.

Как показывает мировой опыт, устойчивое долгосрочное развитие экономики отдельной страны зависит в большей мере не от ее ресурсных возможностей, а от инновационной активности. Инновационный путь развития национальной экономики обуславливает необходимость формирования системы экономических взаимосвязей, позволяющих активно генерировать и внедрять новые технологии на предприятиях. Но для инновационного бизнеса многие из возможных источников финансирования инвестиций оказываются недоступными. Данная проблема в экономической литературе получила название «долина смерти». Причина возникновения «долины смерти» заключается в том, что предприниматели и инвесторы в большинстве ориентируются на быстрый результат. Разработчики нацелены на получение научного результата, никак не привязанного к его практическому применению в сфере производства. Проблема преодоления «долины смерти» возникает на ранних этапах реализации инновационного проекта, когда компания переходит от создания прототипа нового продукта или технологии к стадии коммерческого освоения. В этом случае

неопределенность и, соответственно, риск инвестирования очень высоки, причем одновременно действует большое количество факторов как коммерческого, так и технического риска. Поэтому традиционно считается, что источником финансирования высокотехнологичных малых фирм на ранней стадии является венчурный капитал. Ведь традиционные способы кредитования им недоступны: банки не готовы выдавать займы на такие рискованные предприятия либо соглашаются дать деньги только под залог материальных активов. Но у технологических компаний они, как правило, отсутствуют, а их основные активы – интеллектуальные. Таким образом инновационное развитие невозможно без использования системы венчурного финансирования [1].

Согласно Закону Республики Беларусь «О государственной инновационной политике и инновационной деятельности в Республике Беларусь» от 10 июля 2012 г. № 425-З, венчурная организация – это коммерческая организация, являющаяся субъектом инновационной инфраструктуры, предмет деятельности которой состоит в финансировании инновационной деятельности; а венчурный проект – инновационный проект, финансирование которого осуществляет венчурная организация [2].

В настоящее время в Республике Беларусь зарегистрировано в качестве субъектов инновационной инфраструктуры 24 юридических лиц, из которых 16 – научно-технологические парки, 6 – центры трансфера технологий и из числа иных юридических лиц – Белорусский инновационный фонд (БИФ) и Государственное учреждение «Национальный центр интеллектуальной собственности» (НЦИС). Несмотря на отнесение, в соответствии с национальным законодательством, к числу субъектов инновационной инфраструктуры венчурных организаций, в Республике Беларусь таковых не зарегистрировано [3].

При этом в республике существуют организации, осуществляющие венчурное финансирование.

Angels Band:

- год основания – 2018;
- приоритетные сектора: ИТ, искусственный интеллект;
- средний объем инвестиций: \$120 тыс.;
- реализованные проекты: CopyMonkey.AI, Fantasy Invest, Skinive.

Angels Band занимается инвестированием в стартапы на ранней стадии (Pre-seed, Seed). Сеть объединяет 76 бизнес-ангелов. Angels Band предлагает стартапам маркетинговую, техническую, административную, бухгалтерскую и юридическую поддержку. В ноябре 2019 года Angels Band стала поставщиком Amazon Web Services в Беларуси. Это значит, что стартапы сети смогут пользоваться услугами платформы на сумму от 1 до 5 тысяч долларов. Отдельным проектам Amazon Web Services будет готов предоставить сервисную поддержку до 100 тысяч долларов [5].

RBFventures:

- год основания – 2016;
- инвестиции фонда: Раунды инвестирования: Seed, Series A; Приоритетные сектора: ИТ, технологии Hi-Tech;
- проекты: APIBank, Cinemood, RocketData, Agrodronegroup.

Инвестиции Фонда, как правило, нацелены на ускоренное масштабирование бизнеса портфельных компаний.

Условия финансирования RBFventures:

- регистрация компании в Республике Беларусь или Российской Федерации;
- вхождение Фонда в уставный капитал компании (возможно применение конвертируемого займа и/или других инструментов венчурного финансирования);

- целевая доля Фонда – от 10 до 40 %;

- объем инвестиций в одну компанию – до \$140 млн, в зависимости от стадии.

Palta (ранее Nahus) – это технологическая компания, работающая в сфере здравоохранения, цель которой оказать положительное влияние на развитие данной сферы:

- год основания – 2016;

- раунды инвестирования: Pre-seed, Seed, Series A, Series B;

- приоритетные сектора: искусственный интеллект, дополненная реальность, виртуальная реальность, медицина;

- средний объем инвестиций: \$45,74 млн;

- инвестиции компании: Palta, Simple, Flo, Prisma Labs.

Помимо инвестиций, компания предлагает стартапам поддержку на каждом этапе от идеи до IPO.

VP Capital – международная инвестиционная компания, ориентированная на современные высокие технологии:

- год основания – 2012;

- раунды инвестирования: Seed, Series A;

- приоритетные сектора: ИТ, искусственный интеллект, FinTech, виртуальная реальность, BlockChain, машинное обучение;

- средний объем инвестиций: \$10,6 млн.

Bulba Ventures:

- год основания – 2018;

- приоритетные сектора: искусственный интеллект, машинное обучение;

- раунды финансирования: Seed, Series A;

- средний объем инвестиций: \$1,25 млн

На данный момент фонд Bulba Ventures (а именно учредители фонда) прекратили совместное инвестирование, однако отметили, что продолжат работать индивидуально. Фонд вкладывался в сервис OneSoil, сервис йоги на базе ИИ Zenia, биотех-стартап Gero и сервис для редактирования видео с помощью компьютерного зрения Vochi, который в декабре 2021 года купила Pinterest.

Kolos.vc – белорусский венчурный фонд, инвестирующий в быстрорастущие ИТ-компании:

- средний размер чека: \$0,5 – 1 млн;

- страновой фокус: СНГ, страны Центральной и Восточной Европы;

- приоритетные направления инвестирования: E-commerce, EdTech, SaaS, HealthTech, AI/ML, Hardware/Robots, FinTech, разработка игр и мобильных приложений;

- портфель фонда: OneSoil, Narrative BI.

Flint Capital – международный венчурный фонд, инвестирующий в стартапы в Европе, США и Израиле:

- год основания – 2013;
- раунды инвестирования: Seed, Series A, Series B, Series C;
- приоритетные сектора: медицина, искусственный интеллект, машинное обучение, виртуальная реальность, кибербезопасность, FinTech, IoT, Big Data;
- средний объем инвестиций: \$11,9 млн [4].

Банковский сектор также рассматривает возможность включения в систему венчурного финансирования. Так 18 июня 2020 г. был зарегистрирован новый участник холдинга Банка БелВЭБ – ООО «ВедыВенчур». БелВЭБ, интегрируя в экосистему банка направление венчурного финансирования, стремился создать новую платформу поддержки предпринимательского движения при реализации высокотехнологичных проектов, в том числе в сфере финтеха. Среди приоритетных задач компании отмечались: формирование инфраструктуры поддержки цифровой сферы, содействие и помощь стартап-инициативам, участие в создании в стране благоприятной среды и условий для развития высокотехнологичных компаний с использованием инструментов венчурного финансирования. Под продуктами в банке в первую очередь имели в виду создание классического инструмента венчурного финансирования, когда венчурная компания вкладывает деньги в высокотехнологичные проекты на ранних стадиях в обмен на часть доли в проекте [5].

Но 28 октября 2021 г. ООО «ВедыВенчур» был исключен из ЕГР, причины ликвидации компании не раскрываются [6].

Анализ показателей за последние доступные периоды показывает, что в 2020 рынок венчурного финансирования РБ находился в состоянии рецессии. Так в Беларуси в 2019 году было привлечено 45,6 млн долларов венчурных инвестиций, а в 2020 – 36 млн долларов, то есть на 21,8 % меньше. Основной объем обеспечили входящие инвестиции, в основном со стороны PandaDoc (привлекли 30 млн долларов), в то время как объем локальных инвестиций упал на 92,6 %, ограничившись всего двумя сделками за год. Белорусские инвесторы либо приостанавливают инвестиции в компании по причине неопределенности ближайшего будущего локальных стартапов, либо совершают сделки в коллаборации с иностранными инвесторами.

В 2019 – 2020 гг. динамика количества венчурных сделок и объема инвестиций была крайне нестабильной. Количество венчурных сделок за квартал колебалось в диапазоне от 3 до 10, а объем венчурных инвестиций за квартал – от \$1,1 до \$32,4 млн. Нестабильность на рынке венчурного финансирования РБ объясняется экономической рецессией и влиянием пандемии COVID-19, вследствие которой деловая активность в РБ существенно снизилась. Данная волатильность также объясняется низким уровнем развития белорусского рынка венчурного финансирования.

Наибольшее падение в объемах сделок наблюдается на раундах Seed и Series A (80 % и 87 % соответственно). Данные раунды являлись наиболее рискованными для инвесторов ввиду неопределенности, которая является следствием глобального экономического кризиса, а также внутреннего экономиче-

ского и политического кризиса. Следствием чего стала приостановка финансирования значительным числом инвесторов.

Количество сделок на всех стадиях, за исключением Series B, снизилось в 2 раза. Средний чек сделки на раундах Seed и Series A уменьшился. Большие объемы на Series B сформировала одна компания – PandaDoc, ввиду чего данная статистика не отражает устойчивую и объективную картину. До данной стадии инвестирования в Беларуси доходят лишь отдельные компании. При этом, подавляющее большинство компаний структурируют сделки данной стадии вне юрисдикции Беларуси.

Единственным форматом сделок, объем которых увеличился в 2020 по сравнению с 2019, являются входящие сделки. В 2020 объем сделок данного формата увеличился на 45 % и составил 32,1 млн USD. Прирост обеспечили инвестиции, привлеченные компанией PandaDoc.

Среди всех типов инвесторов наиболее активными в 2020 году являлись бизнес-ангелы, количество заключенных сделок которых увеличилось, в отличие от других типов инвесторов. Это объясняется эффектом низкой базы, развитием сети Angels Band, а также тем, что данный тип инвестора работает в подавляющем большинстве случаев с раундами Pre-seed и Seed, на которых инвестируют небольшие суммы. При этом, объемы исходящих, локальных и смешанных сделок сократились на 88 %, 92,6 % и 89 % соответственно. Столь значительное падение связано с влиянием пандемии COVID-19, политическим кризисом в Беларуси и рядом других факторов. Количество входящих, исходящих и локальных сделок также сократилось.

Общее сокращение объемов инвестиций на стадии Preseed обуславливается снижением именно во входящем финансировании (падение на 80 %), т. к. оно занимает почти половину объема в структуре сделок данного раунда. Движущей силой Seed-стадии стала сделка Vochi с Genesis Investments (1,5 млн USD), в то время как в 2019 входящие сделки данной стадии были более дифференцированы со средним чеком в 450 тыс. USD. На стадии Series A наблюдается рост исключительно за счет того, что в 2019 году не было ни одной входящей сделки данного раунда. Объем сделки 2020 года не доходит даже до среднего чека на Series A, составляя 584 тыс. USD. Значительный рост объемов входящих венчурных инвестиций на стадии Series B был полностью обеспечен финансированием в размере 30 млн USD, привлеченным компанией PandaDoc.

В 2019 – 2020 гг. исходящие венчурные инвестиции производились только в рамках раундов Seed и A. В 2020 объем исходящих венчурных инвестиций в РБ сократился на 88 % по сравнению с 2019 и составил \$2,26 млн 97 % данных инвестиций было привлечено в рамках раунда A. Большой объем исходящих венчурных инвестиций был обеспечен преимущественно за счет компаний Simple и Prisma Labs, привлечших инвестиции в размере \$8 млн и \$6 млн соответственно. Количество исходящих венчурных сделок в 2020 также сократилось на 25 % и 50 % для раундов Seed и A соответственно.

В качестве локальных рассматриваются сделки, в которых участвуют исключительно белорусские инвесторы и компании. В 2020 году данные субъекты

продемонстрировали крайне слабую кооперацию. Белорусские инвесторы либо приостанавливают инвестиции в компании по причине неопределенности ближайшего будущего локальных стартапов, либо совершают сделки в коллаборации с иностранными инвесторами. Для локального венчурного финансирования 2019 год ознаменовался 2-мя крупными сделками: Wowmaking и Mediacube.

В 2019 – 2020 гг. смешанные венчурные инвестиции осуществлялись только в рамках раундов Seed и А. В 2020 году объем смешанных венчурных инвестиций в РБ сократился на 89 % по сравнению с 2019 годом и составил \$0,83 млн. Большой объем смешанных венчурных инвестиций в 2019 году был обеспечен за счет привлеченных компанией Flo Health инвестиций в размере \$7,5 млн. Суммарное количество смешанных венчурных сделок в 2020 году по сравнению с 2019 годом не изменилось: было проведено по 2 сделки в каждом году. В марте 2020 была проведена сделка с StringersHub с инвестициями в 500 тыс. USD от Starta Ventures (США), Angel Band (Беларусь) и Insta Ventures (Кипр). Ее особенность в том, что это первая в Беларуси 100 % дистанционная сделка: из-за пандемии COVID-19 все встречи, подписания документов и транзакции были совершены дистанционно.

Среди всех типов инвесторов наиболее активными в 2020 году являлись бизнес-ангелы, количество заключенных сделок которых увеличилось, в отличие от других типов инвесторов. Это объясняется эффектом низкой базы, развитием сети Angels Band, а также тем, что данный тип инвестора работает в подавляющем большинстве случаев с раундами Pre-seed и Seed, на которых инвестируют небольшие суммы.

В 3 раза по сравнению с 2019 годом снизилось количество сделок, в которых участвовали инвестиционные компании и фонды, по причинам того, что они инвестируют крупные объемы, которыми они не хотят рисковать во время кризиса

Если рассматривать структуру венчурных портфелей, то в 2019 году на IT приходилось 23 %, а на сферу здоровья – 16 %. По итогам 2020 года практически все венчурные инвестиции (85 %) пришлись на IT-сферу и только 6 % (216 тыс. долларов) на сферу биотехнологий. Т.е. в 2020 году, относительно 2019 года, дифференцированность проектов по секторам сменилась концентрированностью инвестиций. В 2020 году именно IT-сектор Беларуси показал себя достаточно устойчивым в привлечении венчурного финансирования. Так, наибольшее количество сделок в 2020 году было проведено в компаниях, специализацией которых является IT и смежные отрасли. Это объясняется высоким уровнем развития сектора, а также наличием высококвалифицированных кадров. Также, IT-сектор включает в себя множество различных направлений, благодаря чему у инвесторов есть широкий выбор подсекторов [7].

В качестве основных аспектов, усложняющих реализацию венчурных проектов и заключение венчурных сделок в Беларуси, по результатам опроса 2020 года, респонденты назвали правовой дефолт (61,5 %), отсутствие легитимной власти (54,8 %) и доверия к судебной системе (26,9 %). Два года назад главной проблемой стартапы считали недостаточное количество инвесторов (75,4 %) [8].

О том, как же события 2021 года повлияли на рынок венчурного финансирования, высказался Дмитрий Калинин – стартап-ментор, венчурный продюсер и экс-глава Белорусского инновационного фонда. Согласно мнению эксперта, «стартапы всегда должны быть ориентированы на глобальные рынки. Когда инвесторы выбирают проекты, в которые стоит вложиться, как правило, останавливаются на стартапах с международным масштабированием. Сегодня, с учетом санкционных ограничений для Беларуси и России, проекты в «отечественной» юрисдикции для инвесторов стали непривлекательными. Фактически стартапы, находясь в Беларуси, не могут развиваться на западных рынках, что является ключевыми условиями масштабируемости продукта.

Если инвестор рассматривает какой-то белорусский проект как объект инвестиций, то он настаивает на его релокации в предсказуемую и понятную для него юрисдикцию, чаще на Западе. Тогда белорусский стартап перестает быть белорусским. Вкладывать средства в белорусской юрисдикции инвесторы чаще всего отказываются». По мнению Дмитрия, свою инвестиционную активность в белорусские проекты приостановили и «отечественные» инвесторы, которые ранее работали и инвестировали в Беларуси [9].

В рамках нормативно-правовых актов, регулирующих сферу венчурного финансирования, можно отметить, что законодательство нацелено на широкий аспект регулирования инвестиций и специализированная база в отношении области именно венчурного финансирования слабо развита.

Также инструментарий совершения сделок нуждается в дополнительном урегулировании. Самыми общеиспользуемыми инструментами для инвесторов при венчурном финансировании являются конвертируемые займы, опционы. А одними из предпочтительных для инвесторов инструментов, однако законодательство в отношении которых их не устраивает, являются ликвидационная привилегия, возмещение потерь, drag along и tag along. В меньшей степени инвесторов интересуют инструменты, используемые при реорганизации/ликвидации компании, продаже ключевых активов. При этом специфический инструментарий доступен только ряду субъектов предпринимательства: резидентам ПВТ, а также малому бизнесу, который соответствует ряду критериев по сфере деятельности [7].

В рамках поддержания системы венчурного финансирования в Республике Беларусь необходимо:

- 1) решение юридических вопросов и доработка законодательства, позволяющая защитить права инвесторов и использовать распространенные в международной практике инструменты венчурных сделок;
- 2) урегулировать и расширить инструментарий венчурного финансирования;
- 3) предпринимать меры по улучшению инвестиционного климата страны;
- 4) оказывать финансовую поддержку венчурных организаций на принципах государственно-частного партнерства;
- 5) стимулировать создание венчурных и инвестиционных фондов, определяющих финансирование на стадии расширения и выхода стартапов;

б) расширение налоговых льгот для всех субъектов (физических и юридических лиц), инвестирующих в стартапы, включая бизнес-ангелов, венчурные организации, краудфандинговые платформы.

Список использованных источников

1. Лапицкая, Л. М. Венчурное финансирование [Электронный ресурс] // Электрон. библиока БГУ. – Режим доступа: <https://elib.bsu.by/bitstream/123456789/235025/1/Venchur.pdf>. – Дата доступа: 20.05.2022.

2. О государственной инновационной политике и инновационной деятельности в Республике Беларусь [Электронный ресурс] : Закон Респ. Беларусь от 10 июля 2012 г. № 425-З : в ред. Закона Респ. Беларусь от 11.05.2016 № 364-З // Нац. правовой Интернет-портал Респ. Беларусь. – Режим доступа: <https://pravo.by/document/?guid=3871&p0=H11200425>. – Дата доступа: 20.05.2022.

3. Инновационная инфраструктура [Электронный ресурс] // ГКНТ. – Режим доступа: http://www.gknt.gov.by/deyatelnost/innovatsionnaya-politika/the_state_duma/. – Дата доступа: 20.05.2022.

4. Финансирование бизнеса в Беларуси: обзор инструментов и тенденций рынка [Электронный ресурс] // ASER. – Режим доступа: https://aser.by/wp-content/uploads/2022/02/Instrumenty_finansirovaniya_otchjot_ASER.pdf. – Дата доступа: 21.05.2022.

5. Новый участник холдинга Банка БелВЭБ займется венчурным финансированием [Электронный ресурс] // Прайм пресс. – Режим доступа: https://primepress.by/news/finansi/novyy_uchastnik_kholdinga_bank_a_belveb_zaymetsya_venchurnym_finansirovaniem-22152/?ysclid=13hm5kim6b. – Дата доступа: 21.05.2022.

6. ООО ВедыВенчур [Электронный ресурс] // Контрагенто. – Режим доступа: <https://contragento.by/company/192827532>. – Дата доступа: 21.05.2022.

7. Рынок венчурного финансирования в Республике Беларусь [Электронный ресурс] // ВIK Ratings. – Режим доступа: <https://bikratings.by/wp-content/uploads/2021/01/rynok-venchurnogo-finansirovaniya-v-rb.pdf>. – Дата доступа: 22.05.2022.

8. Стартапы Беларуси 2020 [Электронный ресурс] // Belbiz. – Режим доступа: https://bel.biz/wp-content/uploads/2020/12/2020_StartupReport.pdf. – Дата доступа: 22.05.2022.

9. «Инвесторы ищут проекты, которые могут вырасти минимум в десять раз». Узнали о ситуации на венчурном рынке [Электронный ресурс] // Myfin. – Режим доступа: <https://myfin.by/stati/view/venchurnoe-finansirovanie-v-belarusi-est-li-perspektivy?>. – Дата доступа: 22.05.2022.

Дадалко С. В.

г. Минск,
Учреждение образования
Федерации профсоюзов Беларуси
«Международный университет «МИТСО»,
профессор кафедры экономики и менеджмента,
кандидат экономических наук, доцент,
svetarozedad@gmail.com

Рубченко В. Д.

г. Минск,
Учреждение образования
Федерации профсоюзов Беларуси
«Международный университет «МИТСО»,
магистрант экономического факультета,
rubchenko_v@mile.by

РАЗВИТИЕ ЭЛЕКТРОННОЙ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ: ОПЫТ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Аннотация: Непрерывное развитие информационных технологий и сети Интернет создают принципиально новые условия для развития бизнеса, формирования новых рынков, возникновения спроса на новые товары и услуги и, как следствие, создания совершенно новых предложений на рынках. Одним из наиболее активно развивающихся видов экономической деятельности в сети является электронная коммерция и ее составная часть – электронная торговля.

Ключевые слова: инновации, инновационные модели, электронная коммерция, онлайн-торговля, интернет-магазин.

Покупки в онлайн-магазинах сегодня становятся все более популярными. Преимущества такого шопинга очевидны – огромная экономия времени и усилий, которые требуются человеку, чтобы добраться до рынка либо торгового комплекса во время традиционного шопинга. Виртуальная сеть предлагает широчайший выбор товаров, сегодня через интернет можно купить буквально все – от бытовых мелочей до мебели, бытовой техники и автомобиля.

Общий рост рынка электронной коммерции можно отследить по количеству зарегистрированных в Беларуси интернет-магазинов. В 2018 году в торговом реестре было примерно 16 тыс. интернет-магазинов. За три года их число выросло на 70 %. По состоянию на 1 сентября 2021 года количество зарегистрированных в Торговом реестре Республики Беларусь интернет-магазинов составило 27 274. Большая часть белорусских интернет-магазинов (62 %) зарегистрирована в Минске. На Минскую область приходится 15 %

магазинов, а оставшиеся 23 % относительно равномерно (по 4 – 6 %) распределены между областными центрами. [1].

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 %. В прошлом году темпы роста онлайн-продаж в белорусских интернет-магазинах были более высокими (+40 %), а доля в розничном товарообороте страны составила 4,5 %. В товарной структуре розничного товарооборота интернет-магазинов преобладают площадки, которые продают непродовольственные товары (93,5 %) и только 6,5 % ритейлеров представлены в продовольственной группе [2]. Данный показатель обусловлен несколькими факторами. Во-первых, продовольственные розничные сети покрывают своим присутствием всю территории страны включая населенные пункты с малой численностью населения, следовательно, покупателю вовсе не обязательно искать необходимый товар на многочисленных сайтах интернет-магазинов, если товар доступен к приобретению в ближайшем магазине. Во-вторых, продовольственные товары имеют целый ряд специфических особенностей, которые отличают их от непродовольственных: продукты питания необходимы каждому человеку ежедневно, то есть процесс их приобретения должен проходить максимально быстро, поэтому предлагаемые в интернет-магазинах предзаказ и доставка не уместны для данной группы товаров, продукты также имеют короткие сроки годности, которые могут просто истечь до момента доставки потребителю.

По непродовольственной группе товаров ситуация кардинально отличается, что опять же обусловлено спецификой условий хранения и транспортировки, целевым назначением, сроками годности, ценовым диапазоном этих групп товаров. Если мы говорим, к примеру, о бытовой технике и электронике, цены на эти товары могут значительно отличаться в разных магазинах и эта разница будет ощутима, а наиболее удобным способом сравнить предложения магазинов и выбрать для себя оптимальный вариант будет проверка цен на сайтах интернет-магазинов. При покупке товаров для ремонта и интерьера трудности могут возникать с выбором товара из-за огромного ассортимента предложений от производителей и ритейлеров, отличающегося дизайном и стилем. Для более быстрого и удобного ознакомления с таким количеством предложений покупатели опять же прибегают к помощи интернет-магазинов. Еще одним фактором, влияющим на долю розничного товарооборота непродовольственных товаров в сегменте интернет-торговли, являются весогабаритные характеристики некоторых товаров. К примеру, крупногабаритные предметы интерьера, мебель или строительные материалы гораздо удобнее заказать, оплатить и оформить доставку на сайте чем самостоятельно транспортировать из разных торговых точек.

Согласно данным главного управления торговли и услуг Мингорисполкома за первое полугодие 2021 г среди непродовольственной группы чаще приобретают детали и принадлежности для автотранспортных средств (11,2 %), электробытовые приборы и инструменты (9,2 %), одежду (9,2 %), парфюмерно-косметическую продукцию (5,7 %), обувь (5,2 %), мебель (4,2 %) [2].

Перспективы дальнейшего развития интернет-торговли в Беларуси весьма многообещающие, так как для ее развития на сегодняшний день в нашей стране существуют все необходимые составляющие, как высококачественный интернет по всей стране, компактность республики, что позволяет в течение суток товар доставить в любую точку страны, мобильный интернет и сравнительно низкие цены на трафик и растущая Интернет-грамотность населения. Для самих субъектов, осуществляющих онлайн-торговлю создана нормативно-правовая база, определяющая основные принципы и правила осуществления данной деятельности, регламентированы права и обязанности всех задействованных лиц в торговом процессе. Таким образом, объемы продаж через интернет будут лишь увеличиваться, а использование интернет-услуг будет для потребителей более комфортным и доступным.

Список использованных источников

1. Конкурентная ситуация в индустрии e-commerce [Электронный ресурс] // AdMarket News. – Режим доступа: <https://admarket.news/konkurentnaya-situatsiya-v-industrii-e-commerce-v-belarusi-za-tri-kvartala-2021-goda>. – Дата доступа: 10.04.2022.

2. Количество интернет-магазинов в Беларуси увеличилось [Электронный ресурс] // Belretail. – Режим доступа: <https://belretail.by/news/kolichestvo-internet-magazinov-v-belarusi-za-mesyatsev-velichilos-na>. – Дата доступа: 10.04.2022.

Шульгина А. А.

г. Минск,

Белорусский государственный университет

физической культуры,

преподаватель кафедры менеджмента спорта,

shannal@mail.ru

КРУПНЫЕ МЕЖДУНАРОДНЫЕ СПОРТИВНЫЕ СОБЫТИЯ В УСЛОВИЯХ ОГРАНИЧИТЕЛЬНЫХ МЕР НА ПРИМЕРЕ XXXII ЛЕТНИХ ОЛИМПИЙСКИХ ИГР В ТОКИО

Аннотация: В статье рассматривается влияние ограничительных мер, вызванных пандемией COVID-19 на мировую сферу спорта и проведение наиболее масштабных спортивных соревнований – Олимпийских игр. Рассматриваются статьи расходов в рамках олимпийского этапа (2013 – 2021 гг.), приводится наглядный анализ бюджетов Игр за период 2010 – 2021 гг., прослеживается динамика изменения бюджета перенесенных на год Олимпийских игр в Токио, а также аспекты, повлекшие за собой значительные экономические потери.

Ключевые слова: индустрия спорта, ограничения, бюджет, пандемия COVID-19, Олимпийские игры, Токио, экономические потери.

Кризис, вызванный пандемией COVID-19, повлиял на самую основу спортивной индустрии – проведение спортивных мероприятий. Спортивные организации по сей день активно экспериментируют с виртуальными трибунами, гибридными форматами соревнований, цифровыми драфтами и пресс-конференциями. Так, Международная федерация плавания (FINA) внедрила в практику проведение виртуальных мировых серий по плаванию синхронному. Концепция такого соревнования заключается в предоставлении посредством веб-трансляции мероприятия с участием ранее снятых видеороликов с выступлениями стран-участниц со всего мира. Все видео, отправленные национальными федерациями, оцениваются группой международных судей ФИНА до даты веб-трансляции.

Стоит отметить, что федерация плавания не стала исключением, подобные турниры также проходят в ряде видов спорта, таких как: художественная гимнастика, шахматы, бег и др. На фоне подобной неопределенности стираются границы между реальным и виртуальным спортом. Крупнейшие спортивные федерации увеличивают продажи прав на телетрансляции, пытаясь хоть как-то компенсировать потери. Однако, даже стабильно растущие доходы от трансляций и прочей коммерческой деятельности не могут приблизиться к суммам дохода от полноценных соревновательных дней. Кроме того, ограничительные меры спровоцировали изменения в календаре соревнований. Рестарты перенесенных и новых турниров, а также различные эксперименты с форматами уже сейчас провоцируют накладку.

Ввиду ограничений и сложной финансовой ситуации многие соревнования оказались вовсе отменены или надолго приостановлены. Так, на территории Беларуси на продолжительный срок были отменены республиканские чемпионаты и первенства, международные соревнования. Пострадали массовые любительские старты – в 2020 году впервые был отменен Минский полумарафон, собиравший ежегодно около 40 тыс. участников из разных стран мира.

Вспышка коронавируса заставила уйти на паузу даже такие глобальные спортивные соревнования как чемпионат Европы по футболу – перенесен, чемпионаты мира по хоккею и фигурному катанию – отменены. Российская Премьер-Лига, Континентальная Хоккейная Лига и Единая Лига ВТБ объявили о приостановке и последующем досрочном завершении своих сезонов.

Не обошли изменения и XXXII летние Олимпийские игры в Токио, проведение которых пришлось на самый пик пандемии COVID-19, в связи с чем японскими властями после переговоров с руководством Международного олимпийского комитета (МОК) было принято решение о переносе Игр на лето 2021 года, что повлияло на значительное увеличение (на \$5,8 млрд) и без того растущего бюджета, при этом около \$1 млрд потрачено на меры по предотвращению коронавируса [1].

Стоит отметить, что Олимпийские игры являются крупнейшим событием в мире спорта, оказывающим влияние на экономику не только основного города-организатора, но и всей страны-хозяйки Игр в целом. Организация и проведение современных Игр – долгосрочный и крайне трудоемкий процесс, занимающий в среднем 8 – 9 лет.

Расходы на организацию и проведение Олимпийских игр можно условно разделить на три этапа: предолимпийский, олимпийский и постолимпийский. В рамках данного исследования рассмотрим второй олимпийский этап, который закончился сентябрем 2021 года [2].

После того как Токио выиграл право на проведение Олимпиады, планировалось, что затраты на ее подготовку составят около \$2,4 млрд [3], хотя вскоре бюджет Игр превысил \$7 млрд, а в 2019-м уже \$12,6 млрд [4]. Таким образом, еще до начала пандемии было понятно, что итоговый бюджет будет сильно отличаться от запланированного. Стоит отметить, что изменения сметы на строительство спортивных объектов к Играм также повлияли на увеличение бюджета:

- национальный стадион, строительство которого было закончено в 2019 году, стал главной ареной Олимпийских игр. В процессе постройки стоимость объекта увеличилась до \$2 млрд (запланировано \$1,4 млрд);
- олимпийская деревня, состоящая из 21 здания (\$2 млрд);
- гимнастический зал – \$200 млн вместо запланированных \$81 млн;
- стадион для игры в бадминтон – \$330 млн;
- волейбольный стадион – \$340 млн;
- центр водных видов – \$540 млн [5].

Помимо строительства спортивных объектов, городом были проведены работы по ремонту дорог, подготовке гостиниц и городского транспорта к принятию изначально планирующихся потоков туристов.

Кроме вышеперечисленных глобальных статей расхода не нужно забывать о более мелких, таких как брендинг общественного транспорта, проведение пиар-мероприятий, меры противодействия жаркому и влажному климату Японии, аренда офисных помещений и офисной аппаратуры для сотрудников, выплата зарплат и пособий контрактным работникам, аренда площадей в залах прилетов аэропортов и гостиничных помещений для установки операционных стоек и др. [6]. Безусловно, удельный вес каждой из статей расходов оценить весьма проблематично. Однако изменения сроков мероприятия значительно корректируют общую смету, которая согласно официальным данным, превысила \$15,9 млрд [7], хотя уже через год Национальный аудиторский совет Японии сообщил, что властями было выделено дополнительно около \$9,7 млрд, относящихся к олимпийским расходам. Данная сумма ранее не была включена в эту статью. Губернатор Токио Юрико Коикэ еще до пандемии заявляла, что город потратит дополнительно около \$7,4 млрд на подготовку к Играм, эта сумма тоже не была учтена. По оценкам аналитиков, общая сумма затрат значительно отличается от официальной и составляет порядка \$28 млрд

Сравнительный анализ бюджетов Олимпийских игр за период 2010 – 2020 (2021) гг. (рис. 1) показал, что Олимпиада в Токио стала самой дорогой, превзойдя рекорд Рио-де-Жанейро-2016 (\$21,3 млрд) [7]. К тому же, организация и проведение летних Игр (2012, 2016, 2021 гг.) обходится дороже зимних (2010, 2014, 2018 гг.).



Рисунок 1 – Стоимость Олимпийских игр

Примечание: Разработка автора на основании [3; 8].

Ввиду столь высоких затрат правительство Японии рассчитывало в некоторой степени компенсировать расходы за счет туризма. Организаторы нацелились на рекордную за всю историю Олимпийских игр продажу 9 млн билетов (на предыдущих Играх было продано 7,5 млн билетов), реализация которых принесла бы около \$800 млн выручки. Уже в середине июня итоговые

продажи превысили 40 % отметки, но большая часть ожидаемой экономической выгоды от Игр исчезла вместе с принятием решения о запрете въезда в Японию иностранным зрителям [8].

Ожидалось, что построенная к Играм олимпийская деревня уже до конца 2020 года начнет окупаться в результате продажи апартаментов. Однако, из-за переноса соревнований деревня год простояла пустой [5]. Безусловно, если в случае использования олимпийских объектов после окончания Олимпиады при любом формате проведения соревнований экономический эффект почти не изменяется, то отсутствие иностранных болельщиков, волонтеров и, как следствие, снижение культурного разнообразия и даже возможное падение числа будущих иностранных студентов приведет к тому, что Япония недосчитается около \$8 млрд, что и составит существенную часть убытков после соревнований.

Таким образом, потери от Олимпиады, которая из-за коронавируса прошла с опозданием на год, при пустых трибунах и без иностранных гостей, складываются из:

- отсутствия 90 % запланированных прямых доходов от туристов;
- падения роста внутреннего потребительского спроса;
- снижения интереса к перенесенному мероприятию, например, социологический опрос японским изданием «The Asahi Shimbun» показал, что 43 % опрошенных – за полную отмену соревнований [1];
- сокращения спонсорского финансирования или прекращение сотрудничества [5];
- потери почти \$8 млрд в долгосрочных позитивных эффектах, связанных с Играми. Правда, их полная отмена стоила бы порядка \$40 млрд [5], при этом страховщики возместили бы лишь порядка \$3 млрд. В то же время МОК потратил на страховку от форс-мажорных ситуаций \$800 млн, оргкомитет – \$650 млн [7].

Влияние ограничительных мер, вызванных пандемией COVID-19 на проведение спортивных мероприятий выражаются в следующем:

- 1) незапланированное увеличение бюджета на проведение соревнований, связанное с появлением дополнительных статей расходов и переносом сроков самого мероприятия;
- 2) невозможность получить запланированную прибыль;
- 3) проведение Олимпийских игр даже в формате жестких карантинных мер благоприятнее сказывается на экономике страны, чем их отмена.

Список использованных источников

1. Университет Кансай оценил убытки от проведения Олимпиады без зрителей [Электронный ресурс] // РИА новости. – Режим доступа: <https://rsport.ria.ru/20210721/olimpiada-1742229005.html>. – Дата доступа: 18.05.2022.

2. Миллиардные убытки [Электронный ресурс] // 24 Экономика. – Режим доступа: https://economy.24tv.ua/ru/milliardnye-ubytki-chto-ne-tak-jekonomicheskie-novosti-ukrainy_n1695857. – Дата доступа: 17.05.2022.

3. Бюджет на Олимпиаду-2020 в Токио вырос в шесть раз [Электронный ресурс] // BBC news. – Режим доступа: https://www.bbc.com/russian/sport/2015/12/151219_tokyo_olympics_budget. – Дата доступа: 21.04.2022.
4. Миллиарды на спорт. Сколько стоят Олимпийские игры [Электронный ресурс] // BCS-EXPRESS. – Режим доступа: <https://bcs-express.ru/novosti-i-analitika/milliardy-na-sport-skol-ko-stoiat-olimpiiskie-igry>. – Дата доступа: 17.05.2022.
5. Организация Олимпийских игр: анализ структуры расходов на преолимпийском этапе на примере Японии [Электронный ресурс] // ДВФУ. – Режим доступа: <https://atr.dvfu.ru/jour/article/view/120/0>. – Дата доступа: 17.05.2022.
6. Экономика Игр в Токио [Электронный ресурс] // Спорт. – Режим доступа: <https://sportrbc.ru/news/60f93f629a794745f6cea441>. – Дата доступа: 17.05.2022.
7. Цена Олимпиады: сколько денег тратится на проведение главного спортивного события в мире [Электронный ресурс] // RB.RU. – Режим доступа: <https://rb.ru/story/cena-olimpiady>. – Дата доступа: 17.05.2022.
8. Игры с потерями: как не сошлась экономика Олимпиады в Токио [Электронный ресурс] // THE BELL. – Режим доступа: <https://thebell.io/igry-s-poteryami-kak-ne-soshlas-ekonomika-olimpiady-v-tokio>. – Дата доступа: 17.05.2022.

Задружная И. В.

г. Минск,
Учреждение образования
Федерации профсоюзов Беларуси
«Международный университет «МИТСО»,
старший преподаватель кафедры
экономики и менеджмента,
zadruzhnaja@yandex.by

Кулик А. А.

г. Минск,
Учреждение образования
Федерации профсоюзов Беларуси
«Международный университет «МИТСО»,
студентка экономического факультета,
arinakulik887@gmail.com

ЭЛЕКТРОННАЯ КОММЕРЦИЯ. НОВЫЕ ФОРМАТЫ И ИННОВАЦИИ В РИТЕЙЛЕ РЫНКА ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ РОЗНИЦЫ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Аннотация: В статье рассмотрены новые форматы и инновации в торговом процессе ритейла, который считается одним из наиболее быстроразвивающихся сегментов экономики. Одним из методов увеличения эффективности бизнеса и подъема продаж для белорусской розницы становится внедрение инновационных составляющих. Ритейл весьма инновационная отрасль, особенно выделяется онлайн-торговля. Вызывают интерес новые решения, которые ориентированы на привлечение новых покупателей и улучшение качества обслуживания.

Ключевые слова: ритейл, розничная продажа, формат магазина, инновация, торговый процесс, инновация в торговой сфере, торговые сети.

Розничная продажа продовольственных товаров – это одно из наиболее давних разновидностей торговли. На сегодняшний день этот рынок принято называть продуктовым ритейлом. Специфика данного рынка в том, что продавец предлагает потребителю продукты с целью удовлетворения его потребностей, а также сопутствующее обслуживание. Например, доставку продуктов на дом, заказ продуктов по списку.

Сегодня, продуктовый ритейл – это одно из наиболее динамичных и высокодоходных отраслей мировой экономики. Из табл. 1 можно понять, что в 2019 году объем продаж 10 крупнейших мировых продовольственных ритейлеров достиг почти 1,5 трлн долл. США (табл. 1).

Таблица 1 – Топ-10 крупнейших продуктовых ритейлеров в мире, 2019 год

№ п/п	Ритейлер	Страна	Чистый объем продаж за 2019 год, млрд	Предполагаемые чистые продажи в магазинах в 2024 году, млрд
1	Walmart	США	\$503	\$568
2	Costco	США	\$151	\$120
3	7-Eleven Holdings	Япония	\$120	\$168
4	Kroger	США	\$119	\$135
5	Lidl Kaufland	Германия	\$117	\$145
6	Aldi	Германия	\$108	\$135
7	Carrefour	Франция	\$106	\$124
8	AEON	Япония	\$82	\$110
9	Tesco	Великобритания	\$82	\$89
10	Target	США	\$71	\$79

Примечание – Источник: [1, с. 5].

В 2019 году продажи 50 крупнейших продовольственных и продуктовых ритейлеров составили примерно 1/6 часть от общего объема продаж на мировом рынке [1, с. 5].

Общая ситуация на внутреннем рынке

По данным Белстата, розничный товарооборот в 2019 году составил 49,6 млрд рублей, или 109,7 % в сопоставимых ценах к уровню 2018 года. В январе – июле 2020 года этот показатель составлял 29,8 млрд рублей, или 102,9 % в сопоставимых ценах к уровню аналогичного периода 2019-го. Среднегодовые темпы роста розничного товарооборота за последние 5 лет составляют 7,4 %, при этом белорусский рынок еще не достиг стадии зрелости. Темпы роста рынка выше темпов роста в странах-соседях, что свидетельствует о высоком потенциале белорусского рынка (табл. 2).

Таблица 2 – Географическая структура крупнейших торговых сетей Республики Беларусь на 2020 год

	г. Минск	Брест-ская	Витеб-ская	Гомель-ская	Грод-ненская	Могилевская	Мин-ская	Всего
Евроопт	160	130	151	98	95	91	181	906
Доброном	26	75	95	94	65	91	110	556
Санта	49	78	20	16	26	12	8	209
Соседи	83	8	9	20	98	12	7	139
Виталюр	55	1	2		4	4	10	76
Белмаркет	16	5	3	4	15	13	18	74
Алми	8	9	2	5	20	1	8	53
Корона	15	7	4	1	2	2	5	36
Радзивилловский	36							36

Green	7	2	2	4	1	2	4	22
Гиппо	8		1	2	1	2	6	20
ProStore	2							2
		Наиболее распространённая торговая сеть в регионе		Вторая по распространённости торговая сеть в регионе				

Примечание – Источник: [1, с. 17].

Электронная коммерция (E-Commerce)

Сегодня о том, что ритейл переходит «в цифру», не говорит только ленивый. Кажется, что сценарии этих цифровых изменений взяты из футуристических фильмов. Amazon Go открыл магазин, в котором ты берешь товары, а их стоимость автоматически списывается с карты. Fashion-ритейлеры открывают виртуальные примерочные, в которых не только подбирают образ, но и рассказывают, где и по какой цене можно купить ту или иную вещь [2].

Инновации для ритейла – не развлечение, а средство выживания на конкурентном рынке. Почему так происходит? Сегодня традиционный ритейл сталкивается с рядом проблем.

Во-первых, активно развивается интернет-торговля, что в целом влияет на то, как и где люди совершают покупки.

Во-вторых, ритейлеры вынуждены конкурировать не только друг с другом, но и с представителями других сервисных отраслей, которые активно занимают часть их рынка.

Если магазин долго думает о том, как расширить каналы продаж, его ассортимент начинает продавать банк или, например, транспортная компания. В России концепцию банка, который продает электронику и бытовую технику, воплощает Home Credit Bank [2].

Еще одна сложность – в изменении портрета потребителя. Нынешнее поколение молодых людей хочет все получать по принципу «единого окна» и без лишних рутинных операций. И им не важно, кто стоит за сервисом: ритейлер, банк или телеком-оператор. Они просят Siri или Алису заказать цветы, вызвать такси или забронировать столик в ресторане [2].

Вариантов выживания, как правило, немного: либо становиться инновационным самому, чтобы привлекать и удерживать клиентов, либо объединяться с другими отраслями и разрабатывать новые бизнес-модели. И то, и другое требует тотальной «цифровой проработки». Здесь уже не обойтись просто автоматизацией финансов, логистики или кадров, а нужно взять с полки IT-инструменты посерьезнее.

Сегодня рынок электронной коммерции формируется быстрыми темпами. Сегмент e-commerce – один из самых быстрорастущих в стране, товарооборот в сфере электронной коммерции растет на 15 – 20 % ежегодно. Продукты пита-

ния являются на сегодняшний день быстрорастущей группой (категорией) e-commerce. Ожидается, что нынешнее десятилетие будет устанавливающим для общественного роста электронной торговли продуктами питания.

По итогам эпидемии COVID-19 розничные и онлайн-торговцы соприкоснулись с проблемами в удовлетворении увеличенного спроса на товары (продукты) питания и продовольственные товары. Введение режима изоляции вызвало к неоднократному подъему спроса на онлайн-заказы и доставку товаров. Становление онлайн-торговли приводит к понижению трафика в офлайн-магазинах и, значит, к уменьшению их прибыльности.

В 2019 году объем реализации (продаж) товаров и услуг в белорусских онлайн-магазинах возрос на 24 % к показателю 2018 года и составил 1,681 млрд белорусских рублей (799 млн долл. США). С 2018 года онлайн-продажи продемонстрировали самые высокие темпы роста к 2020 году. В сравнении с предыдущим годом за восемь месяцев 2020 года товарооборот электронной коммерции вырос на 30 % [1, с. 18].

Значимое место в становление e-commerce играют интернет-магазины. В Республике Беларусь среди крупнейших интернет-магазинов являются: 21vek.by, Oz.by, Belconsole, 24shop.by, 5 элемент, ОМА, E-dostavka, Электросила и не только.

За последнее время в интернете вырос спрос на доставку готовой еды, продуктов питания, и товаров. Среди крупных торговых сетей лишь 3 игрока на 2022 год предоставляют услугу заказа продуктов и товара в онлайн-среде и доставку (табл. 3).

Таблица 3 – Крупные торговые сети по доставке товаров на 2022 год

Название сервиса	Торговая сеть	Условия
«ХИТдоставка»	Евроопт	По всей стране
«Е-доставка»	Евроопт	
«Green-доставка»	Green	Только г. Минск
«Алми-доставка»	Алми	По всей стране

Примечание – Источник: собственная разработка.

В настоящий момент нельзя совершить онлайн заказ и доставку табачной и алкогольной продукции, а также пива на дом, так как это запрещено законодательством Республики Беларусь. Впрочем, многие ритейлеры многократно поднимали вопрос ее легализации, так как потенциал рынка довольно высок. По ориентировочным оценкам, в случае легализации онлайн-торговли табачной и алкогольной продукции в 2021 году, объем предоставленного рынка имеет возможность составить 34 млн долл. США по результатам 2023 года.

Новые форматы и инновации в ритейле

1. Фудкорты. Для торговых сетей иметь собственную кулинарию и выпечку собственного производства – это стандарт в нынешнее время. Фудкорты торговых сетей активно стали располагаться на территории торговых залов гипермаркетов. Данную направленность активно поддерживают торговые

сети как «Евроопт», «Виталюр», «Алми», «Green», «Корона», «Гиппо», «Соседи», «Санта».

2. Кассы самообслуживания. Данные кассы дают возможность клиенту самостоятельно и без привлечения кассира отсканировать свои товары, оплатить их и получить чек. Кассы самообслуживания имеются в таких магазинах как «Гиппо», «Соседи», «Корона», «Green», «Евроопт», «Алми», «Белмаркет», «Санта».

3. «Дискаунтер». Специфика формата «жесткий дискаунтер» – это ограниченный ассортимент товаров, отсутствие скоропортящихся товаров, в том числе и продуктов, а также невысокая стоимость. В Беларуси имеются российские дискаунтерные сети, которые имеют достаточно сильные позиции на рынке, среди них «Светофор», «Доброцен» и «Fixprice». Беларусь в этом плане не отстает и на рынке имеются молодые белорусские бренды-дискаунтеры: «Остров чистоты», «Копеечка», «Хит!Экспресс», «Грошык».

4. «Даркстор». Данный формат «Темный магазин» – новый формат торговли. Это магазин-склад, в который не ходят покупатели, им закрыт доступ в магазин, и отсутствует кассир. Он существует только в виде интернет-магазина. В Беларуси уже активно продвигается такой формат и имеются «Дарсторы» такие как «Bazar» и «E-mail.by».

5. Самовывоз интернет-заказов. Данное нововведение в Беларусь впервые ввел Евроопт – «E-dostavka». Клиент имеет возможность заказать и оплатить товары (в т. ч. продукты) в интернет-магазине, но, чтобы забрать свою покупку, нужно приехать в пункт выдачи заказов. Кроме Евроопта – «E-dostavka» такое практикуют торговые сети как «Гиппо», «Green», «Алми» и т. д.

В заключение можно отметить, что развитие интернет-торговли во всем мире идет высокими темпами. Беларусь постепенно внедряет в нашу жизнь e-commerce, однако главной проблемой рынка представляются законодательные ограничения, бюрократизм, невысокий уровень доверия покупателей к онлайн-платежам и низкий уровень развития инфраструктуры доставок. Выходом из данной ситуации может стать принятие отдельного закона, который бы регулировал электронную торговлю и все связанные с ней процессы.

Список использованных источников

1. Продовольственная розница в Республике Беларусь [Электронный ресурс] // ВІК Ratings. – Режим доступа: https://bikratings.by/wp-content/uploads/2020/12/prodovolstvennaya-roznicza-v-rb_.pdf. – Дата доступа: 18.05.2022.

2. Фантастическое будущее ритейла: какие технологии изменят отрасль [Электронный ресурс] // RB RU. – Режим доступа: <https://rb.ru/opinion/budushee-ritejla>. – Дата доступа: 18.05.2022.

Шептунова А. В.

г. Минск,

Учреждение образования

Федерации профсоюзов Беларуси

«Международный университет «МИТСО»,

студентка экономического факультета,

ansheptunowa@gmail.com

АНАЛИЗ ПОЛИТИКИ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Аннотация: Импортозамещение является особым типом экономической стратегии и промышленной политики государства, которая позволяет защитить национального производителя путем замещения импортируемой промышленной продукции товарами отечественного производства. Статья посвящена анализу политики импортозамещения Республики Беларусь.

Ключевые слова: импортозамещение, политика импортозамещения, импортозамещающая продукция, государственная программа импортозамещения.

Под импортозамещением принято понимать уменьшение или прекращение импорта определенного товара посредством производства, выпуска в стране тех же или аналогичных товаров. Исходя из этого можно дать следующее определение политике импортозамещения и уточнить обязательные требования к ней. Политика импортозамещения – это целенаправленные действия правительства, направленные на создание, поддержку и развитие производства тех товаров, которые, будучи произведенными внутри страны, по объективным причинам могут обладать конкурентными преимуществами по отношению к аналогичным импортируемым товарам.

Большинство механизмов, применяемых для обеспечения импортозамещения, могут быть отнесены к одной из двух групп – стимулирующие развитие национальных предприятий или ограничивающие импорт, и в странах Латинской Америки и Юго-Восточной Азии активно использовались оба вида. Для роста промышленности применялись льготное кредитование и налогообложение импортозамещающих производств. В ряде случаев для повышения привлекательности освоения импортозамещающей продукции повышались внутренние цены либо завышался курс национальной валюты. Для ограничения импорта вводились как тарифные, так и нетарифные барьеры, включая квотирование, разрешительные и запретительные списки для ввозимых товаров, использовалось занижение и множественность курсов национальной валюты.

Для Беларуси проведение политики импортозамещения было связано с ухудшением торгового баланса во второй половине 90-х гг. прошлого века. Непосредственная работа велась в первую очередь путем выполнения импортозамещающих проектов. В 1999 и 2000 годах они были объединены в годовые

государственные программы импортозамещения, а впоследствии перешли к практике пятилетних программ, которые реализовывались в 2001 – 2005 гг. и 2006 – 2010 гг. [1].

Основными производителями импортозамещающей продукции являются организации Министерства промышленности (22,5 %), концерна «Белнефтехим» (22,3 %), Министерства архитектуры и строительства (9,5 %), предприятия коммунального подчинения (32 %). Следует также отметить высокую долю импортозамещающей продукции, выпускаемой организациями Министерства здравоохранения (3,0 % или порядка 370 млн долл. США). Организации концерна «Беллесбумпром» выпустили в 2020 году продукции нас сумму порядка 180 млн долл. США – в основном древесных плит, которые ранее завозились для производства мебели и отделки помещений.

В рамках импортозамещения реализован ряд крупных инвестиционных проектов:

- закрыта широкая номенклатура металлопроката за счет введения мелкосортного стана в ОАО «Белорусский металлургический завод», что позволит в перспективе замещать продукции на сумму более 100 млн долл.;

- закрыта широкая номенклатура продукции деревообработки (различные древесные плиты (ДСП, ДВП, МДФ и др.), фанера, паркет, бумага и др.), что позволило уже в 2021 году снизить импорт по важнейшим видам продукции: древесностружечных плит – на 21,4 процента и древесноволокнистых плит – на 15,8 процента соответственно;

- организована выработка высокооктановых компонентов бензина (димат, третамилметилловый эфир и метил – третбутиловый эфир) на ОАО «Мозырский НПЗ». В результате появилась возможность производить весь объем автомобильного бензина с октановым числом не менее 95 по ИМ. Экономический эффект от импортозамещения по выпускаемой продукции за 2019 год составил 6,1 млн долл. США (за счет разницы себестоимости производства и цены импортного аналога) и др.

В Республике Беларусь было решено заменять импортные товары продукцией собственного производства. Для реализации этого решения была принята Государственная программа импортозамещения, а также ряд нормативных актов, обеспечивающих ее выполнение.

Главной целью Программы является развитие, поддержка и стимулирование эффективного замещения импорта отечественным производством, обеспечивающего: более полное использование имеющихся производственных мощностей; создание новых рабочих мест; повышение экономической безопасности; выравнивание торгового и платежного балансов; наращивание валютных резервов банковской системы и содействие стабилизации обменного курса национальной валюты; снижение затрат на производство и реализацию товаров, а также издержек, связанных с транспортировкой импортных товаров и комплектовующих и уплатой по ним таможенных пошлин и импортных налогов; увеличение доходов государства и населения.

Процесс импортозамещения предусматривает 2 этапа: 1 – развитие выпуска импортозамещающей продукции для внутреннего рынка; 2 – работа над повышением ее конкурентоспособности с последующим продвижением на внешние рынки.

Особое внимание в Программе уделяется проектам по экспортоориентированным отраслям и производствам, развитию производственной и материально-сырьевой базы для отраслей социального комплекса и жизненно важным секторам народного хозяйства страны. Анализ реализации политики импортозамещения определил несколько ее особенностей в Республике Беларусь. К факторам, сдерживающим развитие импортозамещения следует отнести следующие:

1. Реализуя импортозамещение, Беларусь пытается охватить максимально широкий ассортимент товаров. При этом комплектующие для многих из них приходится закупать за рубежом, поэтому можно сказать, что многие «национальные» модели лишь по названию являются таковыми.

2. Беларусь выбрала путь так называемой «отверточной» сборки максимально возможной номенклатуры из импортных комплектующих. Детали и узлы тысячи наименований поступают на большинство белорусских «импортозамещающих» производств, реально не замещая импорт, а расширяя его номенклатуру. Так, например, продукция белорусского машиностроения, по данным Минэкономики, в среднем на 70 % состоит из российских комплектующих. Таким образом, импортозамещающая продукция по своей сути таковой не является, так как производится на основе импортных комплектующих.

3. Отсутствие диверсификации торговых партнеров во внешней торговле. Существует большая торговая зависимость Республики Беларусь от России и стран СНГ.

4. В Беларуси все еще не создано резервов производственных мощностей для гибкого реагирования на конъюнктуру мирового рынка, медленно происходят структурные изменения в экономике, сохраняется чрезмерная зависимость экономики от внешнего снабжения энергоносителями, сырьем и материалами.

5. Существующий хозяйственный механизм недостаточно стимулирует развитие производства, которое замещает импорт. Медленно осуществляются процессы диверсификации и конверсии производства. Отсутствуют альтернативные рынки сбыта.

6. Повышение платежеспособности населения пока слабо отражается на расширении внутреннего рынка вследствие ориентированности потребительского спроса на импортные товары.

7. Следует констатировать большое отставание выполнения проектов по срокам и невысокую эффективность связанных с ними мероприятий, что требует уточнения концепции импортозамещения и путей ее реализации в республике.

Анализ проведения политики импортозамещения в Республике Беларусь определил несколько ее особенностей:

- чрезмерный акцент на сокращение импорта потребительских товаров, недостаточное внимание потенциальным долгосрочным преимуществам, т. е. ресурсному обеспечению, опора на импорт капиталоемких технологий, генерализация импортозамещения,
- отверточная сборка на основе импортных комплектующих, ориентирование потребительского спроса на импортные товары,
- размытость критериев включения отраслей и производств в программу импортозамещения,
- закрепление специфического характера предоставляемых субсидий, отставание выполнения проектов импортозамещения по срокам и невысокая эффективность связанных с ними мероприятий.

Выход на положительные результаты реализации импортозамещения реален. Для этого Беларуси нужна грамотная государственная политика обеспечения экономического роста, с ее составляющей – инновационным импортозамещением, направленным на одновременное сокращение импорта с дальнейшей экспортной ориентацией, а также на активное включение Республики Беларусь в мировые инновационные процессы.

Можно выделить следующие причины недостаточной эффективности реализации импортозамещающих проектов:

- недостаточная проработка на стадии планирования;
- высокая доля промежуточного импорта и значительные расходы на инвестиционный импорт при освоении новой продукции;
- высокая стоимость отечественной продукции по сравнению с импортными аналогами;
- производство товаров, не имеющих достаточного спроса;
- после завершения импортозамещающих проектов не уделяется достаточного внимания дальнейшему совершенствованию технологии и наращиванию объемов выпуска импортозамещающей продукции;
- недостаточное финансирование импортозамещающих проектов;
- предприятия, подчиненные республиканским органам государственного управления, приобретают импортные товары на внутреннем рынке.

Схема работ по замещению импортируемых в страну товаров включает три группы товаров:

- товары, производство которых осуществляется в недостаточном количестве;
- товары, производство которых организовано в рамках программ и мероприятий, имеющих импортозамещающую направленность;
- товары, организация производства которых считается нецелесообразной, они полностью импортируются.

К основным критериям эффективности политики импортозамещения относятся:

- 1) снижение импортной составляющей в выпускаемой продукции;
- 2) сокращение отрицательного сальдо внешней торговли в целом по республике.

Различные отраслевые министерства составляют собственные программы разработки и производства импортозамещающей продукции.

В 2022 году планируется обеспечить выпуск продукции по всем трем группам выше рассмотренной Схемы работ по замещению импортируемых в страну товаров. Объем производства такой продукции планируется на сумму **1716 млн долларов США, или 115,2** процента к выполнению Плана мероприятий 2021 года (1489,7 млн долларов США). Темп роста по аналогичным (сопоставимым) 2022 году товарным позициям, производство которых осуществлялось в рамках Плана мероприятий 2021 года, – 136,7 процента (1255,1 млн долларов США).

На экспорт планируется поставить продукции на 1055,6 млн долларов США (темп роста к ожидаемому 2021 года – 113,7 процента), или 61,5 процента от планируемого на 2022 год объема производства импортозамещающей продукции.

Первая группа Схемы «Меры, принимаемые по снижению импорта по товарным позициям, производство которых осуществляется в республике в недостаточном количестве».

Планируется произвести импортозамещающей продукции на 566,5 млн долларов США, темп роста к выполнению Плана мероприятий на 2021 год – 102,6 процента (551,9 млн долларов США), темп роста по аналогичным (сопоставимым) 2022 году товарным позициям, производство которых осуществлялось в рамках Плана мероприятий 2021 года, – 105,9 процента, экспорт – 344,2 млн долларов США (темп роста – 107,1 процента). Включено 32 товарные позиции.

Наибольший удельный вес в общем объеме производства по товарным позициям, включенным в первую группу товаров Схемы, занимает производство мяса крупного рогатого скота; профилей полых из алюминиевых сплавов; туш и полутуш домашних свиней; прочих фунгицидов и гербицидов.

Вторая группа Схемы: «Перечень импортозамещающей продукции, планируемой к освоению либо наращиванию объемов производства в рамках действующих государственных, научно-технических программ, отдельных мероприятий и планов органов государственного управления».

Производство импортозамещающей продукции составит 957,5 млн долларов США, темп роста к выполнению Плана мероприятий на 2021 год – 127,4 процента (751,4 млн долларов США), темп роста по аналогичным (сопоставимым) 2022 году товарным позициям, производство которых осуществлялось в рамках Плана мероприятий 2021 года, – 173,7 процента, на экспорт планируется поставить продукции на сумму 585,8 млн долларов США (темп роста – 125,8 процента). Выпуск продукции будет осуществляться по 97 товарным позициям.

Наибольший удельный вес в общем объеме производства занимает производство легковых автомобилей; двигателя «МАЗ-Weichai»; изделий из пластмасс; снеков, чипсов.

Третья группа Схемы: «Перечень товарных позиций, не производимых в республике, освоение либо наращивание объемов производства которых находится в стадии проработки или реализации».

Объем производства импортозамещающей продукции по данным позициям в 2022 году составит 192 млн долларов США, темп роста к выполнению Плана мероприятий на 2021 год – 103 процента (186,4 млн долларов США), темп роста по аналогичным (сопоставимым) 2022 году товарным позициям, производство которых осуществлялось в рамках Плана мероприятий 2021 года, – 113,7 процента, на экспорт будет поставлено продукции на сумму 125,6 млн долларов США (темп – 88,8 процента). Включено 16 товарных позиций.

Наибольший удельный вес в общем объеме производства занимают металлоконструкции алюминиевые; прочие профили из алюминиевых сплавов; прочие инсектициды и фунгициды; ворота различных типоразмеров [2].

Вопросы импортозамещения в условиях санкций выходят в экономической политике Беларуси на одно из первых мест. Правительство Беларуси задумалось об увеличении локализации производства продукции еще в конце 2021 года на фоне санкционных ограничений со стороны Запада. Отечественные производители столкнулись с проблемами бесперебойного обеспечения необходимыми комплектующими и материалами. Российско-украинский военный конфликт и последовавшие новые санкции на Россию и Беларусь вынудили к большей кооперации с партнерами по ЕАЭС. Большое значение придается белорусско-китайскому и белорусско-российскому сотрудничеству. Например, уже определены совместные белорусско-российские проекты в машиностроении и химической промышленности на сумму 2,6 млрд USD [3].

Однако экономическую трансформацию, которая ждет Беларусь и Россию в условиях санкций, ученые назвали «импортозамещением с технологическим регрессом». Особенностью такого импортозамещения станет то, что в первую очередь будут ограничены технологии.

«Сейчас начнет происходить перестройка на экономику, которая учится заново производить те же продукты. Но технологии для производства в стране нет, ее получить невозможно. С этим связан структурный сдвиг на более примитивный уровень технологий, который будет сопряжен с падением долгосрочного выпуска» [4].

Подводя итог вышеизложенному следует отметить, что для реализации политики импортозамещения в Республике Беларусь сформирована развитая система экономических, управленческих и нормативно-правовых механизмов, обеспечивающая, в первую очередь, стимулирование освоения и производства импортозамещающей продукции.

Список использованных источников

1. Червинский, Е. Процессы трансформации политики импортозамещения в Беларуси / Е. Червинский // Наука и инновации – 2013. – № 9. – С. 44–48.
2. Министерство промышленности Республики Беларусь [Электронный ресурс] // Minprom. – Режим доступа: <https://minprom.gov.by/importozameshhenie>. – Дата доступа: 20.05.2022.
3. Что думает белорусский бизнес об импортозамещении. [Электронный ресурс] // РКП. – Режим доступа: <https://rce.by/news/news04-0622.php>. – Дата доступа: 20.05.2022.
4. Изобретать велосипед – новая экономическая модель Беларуси в условиях санкций [Электронный ресурс] // Белорусы и рынок. – Режим доступа: <https://belmarket.by/news/news-51001.html>. – Дата доступа: 20.05.2022.

Залесовский А. С.

г. Минск,
Учреждение образования
Федерации профсоюзов Беларуси
«Международный университет «МИТСО»,
старший преподаватель кафедры экономики и менеджмента,
zalesovsky@yandex.by

Матиевская К. О.

г. Минск,
Учреждение образования
Федерации профсоюзов Беларуси
«Международный университет «МИТСО»,
студентка факультета международных экономических
отношений и менеджмента,
bueva.karina@yandex.ru

ФОРМИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ

Аннотация: В наше время цифровая трансформация – тот тренд, на котором осуществляется построение экономики нового типа, что вызывает необходимость постоянных стратегических изменений в системе «производство – распределение – обмен – потребление». Это происходит за счет применения современных цифровых платформ и сервисов, способных анализировать большие массивы исходных данных, все сильнее вовлекающих в данный процесс всю совокупность компонентов инновационного потенциала бизнес-структур для ускорения процесса цифровых преобразований и получения на выходе конкурентоспособной продукции.

Ключевые слова: цифровая экономика, цифровые технологии, инновации.

Активное появление цифровых предприятий, как особых инновационных форм предпринимательской деятельности, для которых характерно использование современных информационных технологий, имеющих цель повышения конкурентоспособности организаций, реализацию комплекса инноваций по управлению производством и ресурсами, создание и включение в профильные среды новейших информационных стандартов и моделей принятия решений – все это вызвано новым этапом развития мирового промышленного сектора экономики, называемым «Индустрия 4.0» [1].

Цифровая экономика проходит через все структурные компоненты хозяйственных систем различного уровня управления, поэтому данному аспекту уделено особое внимание в нормативно-правовых документах стратегического развития отраслей, субъектов бизнеса, домохозяйств. Возможности цифровой экономики приводят к появлению новых идей, технологий, инструментария управлением бизнес-процессами, что является основой для создания конкурент-

ных преимуществ, и, соответственно, достижению целей и задач выстроенной стратегии развития [2].

В последние годы все больше отраслей и секторов национальной экономики включаются в цифровую экономику: машиностроение, сельское хозяйство, строительство, связь, торговля, финансы, образование, медицина и др. Наибольшие затраты из которых приходится на процесс подготовки и запуска производства. Ошибки, допущенные при проектировании производства, разработке продукции и технологии, должны быть устранены, а дополнительные затраты относятся на первоначальный этап, когда уже зафиксированы все проектные инвестиции. Возникают варианты увеличения сметы, либо устраняются допущенные ошибки за счет удешевления/упрощения и, соответственно, ухудшения других параметров проекта. Поскольку за проект отвечает менеджмент компании персонально, то чаще идут по второму варианту.

Идеология Индустрии 4.0 предлагает все неточности и ошибки отработать еще на первом этапе, вложив в него больше средств. Программные продукты позволят сделать модель производства с учетом текущих потребностей и просчитать возможное развитие производства, для которого имеет место предложить создание эталона цифровой копии изделия, выполнить моделирование взаимодействия ключевых элементов, а также устранить выявленные в процессе ошибки, тем самым оптимизируя работу предприятия в виртуальном мире, без затрат реальных ресурсов.

Процесс применения цифровых технологий на практике экономисты обозначают как дигитализация, то есть изменение бизнеса посредством полной интеграции цифровых технологий в бизнес-процессы. Это выражается во внедрении цифровых технологий по всей цепочке создания добавленной стоимости. Цифровые технологии позволяют компаниям быстро внедрять инновации, опережать конкурентов, оперативно реагировать на изменения на рынке [3].

Применение цифровых технологий подарит большие возможности тем, кто их внедряет, поскольку в будущем возможно исчезновение отдельных профессий, компаний и даже рынков в связи с применением цифровых технологий. По оценкам экспертов, к 2025 году технологии Индустрии 4.0 приведут к сокращению примерно 300 млн человек в 26 странах мира, а 1,6 млрд потеряют средства к существованию из-за пандемии. По оценкам МОТ, во всем мире свыше 436 млн компаний сталкиваются с высокими рисками серьезных сбоев в работе и утрате рабочих мест. Однако, хорошая новость состоит в том, что за тот же период, то есть к 2025 году, может появиться примерно 97 млн рабочих мест. Это связано с тем, что они будут адаптированы к новому разделению функционала между людьми и роботами. Хотя, несмотря на то, что количество новых рабочих мест превысит количество сокращенных, темпы прироста вакансий на рынке труда замедлятся – говорится в документе Всемирного экономического форума в докладе «The Future of Jobs 2020» [4].

Цифровые технологии давно стали для нас привычной частью повседневной жизни. Телефоны, «умные дома», беспилотные автомобили – все это так прочно вошло в нашу жизнь, что воспринимается как должное. Физические лица, потребители бытовых услуг находятся в процессе социальной цифровой

трансформации, что выражается в массовом использовании смартфонов, планшетов, облачных технологий и т. д. Население Беларуси уже полностью принимает как нечто естественное наличие «под рукой» Интернета, из которого мгновенно извлекается необходимая потребителю информация, а это значит, что люди положительно воспринимают новые возможности и готовы расширять проникновение новых цифровых технологий в свою жизнь.

Таким образом, Индустрия 4.0. требует полной перестройки систем образования и технологических инфраструктур. Система образования должна оснащать людей навыками и знаниями, чтобы они отвечали требованиям цифровой рабочей среды и общества знаний. Усилия правительства, промышленных ассоциаций должны быть направлены прежде всего на реформирование образовательных программ в вузах, программ повышения квалификации для развития предпринимательского подхода и навыков персонала в области информационных технологий. Важнейшим фактором на этом пути, активизирующим широкую информатизацию общества, стал Декрет Президента Республики Беларусь от 21.12.2017 № 8 «О развитии цифровой экономики», показывающий, как развитие цифровой экономики позволит перейти на новые модели управления технологиями и данными, тем самым обеспечивая устойчивый экономический рост государства [5].

Список использованных источников

1. Родионов, Д. Г. Системный анализ конкурентоспособности цифрового предприятия в рамках информационной среды / Д. Г. Родионов, Е. А. Конников, Р. М. Мугутдинов // Экономические науки. – 2020. – № 193. – С. 394–401.
2. Родионов, Д. Г. Исследование механизмов взаимодействия субъектов цифровых экономических систем / Д. Г. Родионов, Е. А. Конников, Д. А. Сергеев // Экономические науки. – 2020. – № 191. – С. 25–31.
3. Федорков, А. А. Цифровая экономика: особенности управления и тенденции развития / А. А. Федорков, О. А. Бирюков // Петербургский экономический журнал. – 2017. – № 3. – С. 60–66.
4. «Двойное разрушение»: роботы отберут работу у 85 млн человек [Электронный ресурс] // Газета RU. – Режим доступа: <https://www.gazeta.ru/business/2020/10/21/13326649.shtml?updated>. – Дата доступа: 13.02.2022.
5. О развитии цифровой экономики [Электронный ресурс] : Декрет Президента Респ. Беларусь от 21 дек. 2017 г. № 8 // Президент Респ. Беларусь. – Режим доступа: <https://president.gov.by/ru/documents/dekret-8-ot-21-dekabrja-2017-g-17716>. – Дата доступа: 13.02.2022.

Яковчук В. Н.

г. Минск,

Учреждение образования

Федерации профсоюзов Беларуси

«Международный университет «МИТСО»,

доцент кафедры экономики и менеджмента,

кандидат социологических наук, доцент,

v.n.yakovchuk@mail.ru

О «МЯГКИХ» НАВЫКАХ В ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ КОМПЕТЕНЦИИ СПЕЦИАЛИСТА ЦИФРОВОГО ОБЩЕСТВА

Аннотация: Цифровая трансформация современных обществ связана с подготовкой специалистов, обладающих адекватными компетенциями, среди которых наряду с узкопрофессиональными навыками все большее значение приобретают надпрофессиональные «мягкие» навыки, имеющие не столько технико-технологическую, сколько социально-личностную природу и выступающие частью цифровой культуры.

Ключевые слова: цифровая трансформация, специалисты цифрового мира, компетенции, новые технологии, узкопрофессиональные навыки, мягкие навыки, цифровая культура, гибкость системы образования.

В эпоху глобальной цифровой трансформации практически всех сфер человеческой жизнедеятельности актуальной задачей выступает обладание современными специалистами компетенциями, отвечающими требованиям изменяющегося рынка труда.

Европейский Союз, придавая приоритетное внимание формированию цифрового будущего Европы, признает цифровую компетенцию одной из ключевых. Важно однако отметить, что в содержание этой компетенции вкладывается не столько технологическое применение информационно-коммуникационных технологий (ИКТ), сколько социально-личностные качества специалиста, такие как «...уверенность, критическое и творческое использование ИКТ для достижения целей, связанных с работой, занятостью, обучением, отдыхом, участием в жизни общества и экономики...» [1].

Указанный аспект в подходе к оценке компетентности непосредственно затрагивает образование студентов – будущих специалистов цифрового общества. Здесь, на наш взгляд, имеет место проблема несоответствия желаемых и реально формируемых в национальной системе образования компетенций.

Становится очевидным, что одного владения навыками использования Интернетом для образовательных целей, поиска работы и других целей уже недостаточно. На это обращает внимание ряд белорусских исследователей. По их оценкам для белорусских студентов не представляет труда пользование интернет-ресурсами, социальными сетями в получении информации, однако будущим молодым специалистам «...больше всего не хватает таких компетен-

ций, как коммуникабельность, умение работать в команде, анализировать и обобщать данные, а также предпринимательская и управленческая культура».

Между тем динамика происходящих в глобальной экономике научно-технологических изменений возрастает. Наряду с пятым технологическим укладом, основу которого составляют электронно-вычислительные устройства и компоненты, радио и телекоммуникации, лазеры и др., все большую долю в экономике развитых стран занимает новый технологический уклад и «...по мнению экспертов, в 2020 – 2040 гг. ключевую роль для конкурентоспособности будут играть технологии шестого технологического уклада – NBICS-технологии (nano, bio, info, cogno, socio – нано, био, инфо, когно, социо)» [2]. Об актуальности названной тенденции для белорусского общества говорит тот факт, что «Беларусь отстает от уровня развитых стран по доле высоких технологий почти в три раза, в 4 – 5 раз по уровню производительности труда в промышленности. В результате этого доля Беларуси в мировой экономике снизилась с 0,1 % в 2005 – 2008 гг. до 0,07 % в 2019 году».

Фактически речь идет о готовности страны к встраиванию в глобальные процессы, связанные с новой, четвертой промышленной революцией, последствия которой оказывают и будут оказывать все большее влияние на технико-производственную основу современной экономики, менеджмент, рынок труда и занятость населения, социальную структуру и социальные процессы в обществе, его культуру, сферу досуга и отдыха, национальную систему образования, которая во многом будет определять место страны в новом трансформирующемся миропорядке.

В свете затронутых тенденций и перспектив развития современного мира исследователи обращают все большее внимание на необходимость изменения подходов в понимании сущности профессиональной компетенции специалиста, формирования у будущих специалистов так называемых «гибких» или «мягких» компетенций.

В отличие от традиционного подхода к пониманию компетенции специалиста, которая не теряет своей значимости и представляет собой совокупность общенаучных и узкопрофессиональных знаний, специальных умений и навыков применительно к определенному виду деятельности, мягкие компетенции предполагают формирование у специалиста цифрового общества дополнительных «...умений и навыков, связанных с анализом ситуации на изменяющемся рынке труда, реальным оцениванием и совершенствованием своих профессиональных возможностей, способов самоорганизации и адекватной адаптации к изменяющейся системе профессионально-трудовой деятельности. Особую значимость приобретают личностные качества специалиста (мировоззренческая компетенция, широта взглядов, умение работать на стыке различных сфер науки и техники, наличие корпоративной культуры, умение работать в команде и т. д.)».

Среди таких «надпрофессиональных» навыков В. А. Клименко выделяет:

– гибкость как готовность и способность меняться, быть открытым к изменяющейся среде;

– креативность, предполагающую формирование ряда когнитивных способностей, особенностей мышления, развитие логических интерпретаций, позволяющих системно воспринимать меняющийся окружающий мир и вырабатывать нестандартные решения, готовность «в современных условиях конкурировать с искусственным интеллектом»;

– медиаграмотность, позволяющую выделять нужную информацию в потоке сообщений, событий и т. д.;

– критическое мышление как способность оценивать надежность информационных потоков, формулировать собственные оценки и выводы, понимать пределы применимости той или иной информации;

– эмоциональный интеллект, проявляемый в адекватном восприятии конфликтных ситуаций, стрессоустойчивости;

– способность к самообразованию как понимание необходимости постоянного обновления своих знаний, желание и умение использовать для этой цели широкие возможности современных технологий.

О. Н. Фаблинова, определяя мягкие навыки как «...совокупность надпрофессиональных навыков, необходимых для успешности индивида в любой сфере жизнедеятельности», отмечает, что сегодня в мировой научной и бизнес-среде отсутствует консенсус в применении формулировки данного понятия. Для характеристики рассматриваемых навыков используют такие синонимы термина «мягкие навыки» как «социальные навыки», «общие навыки», «гибкие навыки», «основные навыки», «жизненные навыки», «базовые навыки», «сквозные навыки» и др. [3]. Автор обращает внимание на различия между узкопрофессиональными или «техническими» («твердыми») навыками и надпрофессиональными («мягкими») навыками (см. табл. 1).

О значении мягких навыков свидетельствует и то, что именно на данную категорию навыков обращали внимание эксперты-аналитики Всемирного экономического форума.

Таблица 1 – Сравнительная характеристика «технических» и «мягких» навыков в компетенции специалиста

Технические (твердые) навыки	Мягкие навыки
Профессионально-ориентированы	Универсальны
Навыками можно овладеть в учебных заведениях, что подтверждается наличием сертификатов и дипломов (уровень владения определяется экзаменами, тестированием)	Для освоения навыков не существует планомерного обучения и сертификации, доказать их наличие у индивида проблематично
Устойчивые навыки, которые можно отработать до автоматизма	Гибкие навыки
Осваиваются быстрее	Осваиваются медленнее
Наличие и уровень развития навыков можно проверить при помощи экзаменов и аттестаций	Проявление навыков сложно отследить, измерить, продемонстрировать

Примечание: Приведено с редактированием по [3].

В Давосе 1916 года, когда формулировали топ-10 компетенций, которые по их версии будут наиболее востребованы нанимателями к 2020 году. Тогда были названы следующие компетенции современного специалиста: «комплексное решение проблем, критическое мышление, креативность, управление людьми, координация действий с другими, эмоциональный интеллект, составление суждений и принятие решений, клиентоориентированность («сервис-ориентация»), взаимодействие, ведение переговоров, когнитивная гибкость» [3].

Называя мягкие навыки гибкими, важно понимать, что и сам подход к определению их содержания предполагает быть гибким, позволяющим при подготовке специалистов адекватно реагировать на динамику изменения методов управления экономикой, технико-технологической базы современного производства, ситуации на рынке труда, тенденций в системе образования.

Говоря о задаче формирования у специалистов цифрового общества мягких навыков как важной компоненте их компетенции, мы фактически ведем речь о новой, информационной (цифровой) культуре, прежде всего, в сфере экономики. В широком смысле, под информационной культурой понимают «...комплекс теоретических знаний, практических умений, определенного стиля мышления и поведения (личностного и корпоративного), обеспечивающих в совокупности адаптацию к техническим новшествами эффективное применение методов, инструментов и технологий формирования информационных ресурсов...» [4].

Более узкое понимание термина информационная культура включает «...набор умений и навыков обращения со знаками, данными, информацией посредством применения современных технологий... при соблюдении правил обеспечения информационной безопасности и информационной этики».

В обоих случаях речь идет о культуре как важнейшем ресурсе общественного развития, все более значимой составляющей компетенции специалистов разных направлений.

Таким образом, от содержания и качества компетенций, которые приобретут сегодняшние студенты – будущие специалисты, от их цифровой культуры в определяющей мере будут зависеть результаты научно-технологического и социально-экономического развития Беларуси, то место, какое она займет среди стран цифрового мира.

Список использованных источников

1. Титаренко, Л. Г. Профессиональные компетенции студенчества как критерии оценки его модернизационного потенциала в условиях цифровой революции / Л. Г. Титаренко // Социологический альманах. – 2020. – Вып. 11. – С. 230–236.
2. Клименко, В. А. Профессиональная компетентность специалиста в условиях дигитализации современного общества / В. А. Клименко // Социологический альманах. – 2021. – Вып. 12. – С. 131–141.
3. Фаблинова, О. Н. Роль «мягких» навыков в условиях инновационного развития экономики / О. Н. Фаблинова // Социологический альманах. – 2021. – Вып. 12. – С. 149–155.
4. Паньшин, Б. Н. Концепция продвинутого учебного курса по информационной культуре для студентов экономических специальностей / Б. Н. Паньшин // Цифровая трансформация. – 2020. – № 3. – С. 5–16.

Научное электронное издание

**ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ХОЗЯЙСТВУЮЩИМИ
СУБЪЕКТАМИ В ИНФОРМАЦИОННОМ ОБЩЕСТВЕ**

СБОРНИК СТАТЕЙ
11-ГО МЕЖДУНАРОДНОГО НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОГО
ИНТЕРНЕТ-СЕМИНАРА

(г. Минск, 20 мая 2022 г.)

Подготовка оригинал-макета *Н. И. Рудович*
Компьютерная верстка *Т. С. Тимошенко*
Дизайн обложки *Е. А. Полторжницкая*